

65.01

B-53

**Вісник  
Прикарпатського  
університету**

**серія**

**ЕКОНОМІКА**

---

**Випуск 3  
2006**





65.01  
В 53

738901

Вісник Прикарпатського  
університету. Серія : Економіка [Текст].  
2006 20,00


73 8901 ф.и

Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

РЕГІОН ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

**ВІСНИК**

**Прикарпатського університету**

**Серія**

**Економіка**

**ВИПУСК 3**

НБ ПНУС



738901

Івано-Франківськ  
«Плай»

2006



Друкується за ухвалою Вченої ради Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Редакційна рада:**

д-р філол. наук, проф. **В.В.Грещук** (голова ради), д-р філос. наук, проф. **С.М.Возняк**, д-р філол. наук, проф. **В.І.Кононенко**, д-р істор. наук, проф. **М.В.Кугутяк**, д-р пед. наук, проф. **Н.В.Лисенко**, д-р філол. наук, проф. **В.І.Матвішин**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **Б.К.Остафійчук**, д-р хім. наук, проф. **Д.М.Фреїк**.

**Редакційна колегія:**

**Романюк Михайло Дмитрович** (головний редактор) – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;  
**Мойсеєнко Віра Іванівна** (відповідальний секретар) – кандидат економічних наук, професор, завідувача кафедрою менеджменту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;  
**Баланюк Іван Федорович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;  
**Бандур Семен Іванович** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, перший заступник голови Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України  
**Благуєн Іван Семенович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;  
**Васильченко Сергій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;  
**Василюк Марія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;  
**Малий Іван Йосипович** – доктор економічних наук, професор кафедри політичної економії, декан факультету по роботі з іноземними студентами Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана;  
**Стещенко Валентина Сергіївна** – доктор економічних наук, професор, завідувача відділом демографічної економіки Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України;  
**Ткачук Ірина Григорівна** – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Рецензенти:**

**Петруня Ю.Є.** – доктор економічних наук, професор (Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ);  
**Семенов В.Ф.** – доктор економічних наук, професор (Одеський державний економічний університет).

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
код 021 25266  
76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,  
Економічний факультет Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. Тел.: 59-60-13.

Наук. № 73 830 1  
Видавництво «Плай» Прикарпатського національного університету, 2005. Тел.: 59-60-51

## Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зварич І.Т.

### РЕГІОН ЯК ОБ'ЄКТ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті обґрунтовуються авторські підходи до нового вирішення наукового завдання моделювання процесу економічного зростання регіону в умовах постійної зміни його основних чинників.

**Ключові слова:** економічне зростання, регіон, економічний розвиток, моделювання динаміки, виробнича функція, валютний курс, зайнятість населення, прямі іноземні інвестиції, циклічність зміни чинників, економетрична модель, аналітична теорія неперервних дробів.

**I. Вступ.** В умовах світової глобалізації, а також системної трансформації економіки, які стали каталізатором інституціональних змін, проблема транспарентності динаміки економічного зростання різного рівня територіальних соціально-економічних систем набуває чимраз більшої актуальності. Досягнення цієї мети в умовах суттєвих диспропорцій у розвитку регіонів вимагає вивчення впливу його просторових чинників і їх взаємодії як особливого ресурсу, що характеризується певним інтегральним потенціалом. Відповідно до цього процес економічного зростання, якому властивий системний характер, вимагає розробки відповідних економіко-математичних методів та моделей для адекватного відображення досліджуваних проблем.

Вагомий внесок у створення фундаментального підґрунтя для таких досліджень зробили українські та зарубіжні вчені Л.Абалкін, С.Ашманов, Н.Баркалов, І.Благуєн, В.Вельфе, А.Гальчинський, В.Геєць, О.Гранберг, М.Долішній, Т.Клебанова, Г.Клейнер, Г.Колодко, Г.Манків, Д.Медоуз, М.Моришима, Р.Нуреев, Р.Солоу, Л.Столерю, О.Сулов та інші. Однак у їх працях проблематика економічного зростання ґрунтовно розглядається головним чином на державному рівні. Водночас, незважаючи на досягнуті успіхи у такому науковому напрямку, розробка цієї важливої проблеми все ще

здійснюється не поліаспектно, а, отже, не може вважатись задовільною, особливо у регіональному вимірі.

**II. Постановка завдання.** Метою публікації є обґрунтування теоретичних і науково-методичних засад та інструментарію для моделювання процесу економічного зростання на регіональному рівні, що базується на дослідженні еволюції теоретичних поглядів на економічне зростання як критеріях економічного розвитку; визначенні теоретико-методологічних засад аналізу та моделювання процесу економічного зростання територіальних соціально-економічних систем; аналізі основних методів вимірювання та оцінки впливу на економічне зростання його основних чинників і підходів до їх моделювання; дослідженні генезису економіко-математичних моделей економічного зростання та особливостей у їх застосуванні; моделюванні залежності темпів економічного зростання регіону від рівня відносних цін (валютного курсу); модифікації дослідженої у працях П.Вельфенса і П.Джесінські моделі, яка виражає вплив на економічне зростання інвестиційної політики; дослідженні динаміки зайнятості населення регіону; розробці та апробації динамічних економетричних моделей процесу економічного зростання, що враховують циклічний характер його основних чинників; побудові та застосуванні на практиці багатofакторної моделі процесу економічного зростання регіону.

**III. Результати.** На основі аналізу літературних джерел можна зробити висновок, що за суттєво різних підходів до визначення поняття „економічне зростання” більшість вчених відносить його до критеріїв економічного розвитку. При цьому економічне зростання розглядається як позитивна складова економічної динаміки такого розвитку економіки, за якого збільшується валовий внутрішній продукт (ВВП) і національний дохід як загалом, так і на одного жителя зокрема.

Згідно із системою національних рахунків основні макроекономічні параметри еконо-

мічного розвитку і зростання обчислюються на основі валової доданої вартості (ВДВ) регіонів (областей, Автономної Республіки Крим, міст Києва та Севастополя). Відповідно до цього та беручи до уваги, що у вітчизняній економічній літературі широко вживане визначення регіону не наводиться [1], його авторська дефініція є такою: регіон – це встановлена адміністративно-територіальним устроєм частина національного економічного простору, яка є основою для періодичного (щорічного) обрахунку загальних і середнього на душу населення обсягів валового внутрішнього продукту та національного доходу.

Доцільність застосування методів економіко-математичного моделювання для дослідження динаміки розвитку територіальних соціально-економічних систем підтверджується тим, що на сучасному етапі розбудови держави і регіонів сенс управління їх економічним розвитком полягає не у просторовому описі окремих аспектів їх функціонування, а в отриманні системної інформації для більш глибокого розуміння характеру змін у таких соціально-економічних системах і водночас у поведінці їх суб'єктів у конкурентних умовах. Одночасно завдання системи державного управління цими процесами трансформується від докладного регламентування їх перебігу, що визначало спрямування адміністративно-розподільчої економіки, до керованості ними у визначеному руслі в умовах ринку, котрі дозволяють зберегти оптимальні характеристики регіональних соціально-економічних систем та їх здатність адаптуватись до постійних змін у нестабільному ринковому економічному середовищі.

Дослідження генезису економіко-математичних моделей економічного зростання дає змогу виділити три основні наукові етапи його вивчення, перший з яких був пов'язаний з роботами Кейнса, Харрода і Домара, другий – з розвитком неокласичного підходу до теорії зростання у працях Солоу і Удзави, третій етап відродження інтересу до цієї проблеми базується на роботах „нового неокласичного напрямку”. Оцінка покладених у їх основу методологічних засад моделювання процесу економічного зростання показала, що для його глибокого і всебічного аналізу найбільш доцільним є використання си-

стемного підходу, який на сучасному етапі розвитку методології пізнання дійсності є одним із найдійовіших інструментів таких досліджень. З цих позицій комплексне опрацювання можливостей пошуку універсальних принципів оцінки еволюції складних ієрархічних систем (держава-регіон), пізнання яких поряд із виявленням як загальних, так і часткових залежностей, є надзвичайно важливим для моделювання реальних економічних процесів.

Реалізація саме такого підходу може базуватися на побудові комплексу динамічних моделей оцінки взаємозалежності та причинно-наслідкових зв'язків темпів економічного зростання та рівня відносних цін (валютного курсу), економічного зростання та інвестиційної політики, а також економічного зростання та динаміки зайнятості населення регіону.

Пропонована модель оцінки впливу на економічне зростання рівня відносних цін (валютного курсу) має такий формалізований вигляд:

$$y = axe^{\lambda t + B \sin(\omega t + \varphi)}$$

де  $y$  – показник економічного зростання;  
 $x$  – рівень відносних цін (валютного курсу);

$t$  – час;

$a, \lambda, B, \omega, \varphi$  – параметри (дані про динаміку обсягів виробництва продукції в промисловості та в її окремих макрорізногруппах і динаміку ВДВ та її компонентів).

Проаналізувавши отримані результати практичної реалізації цієї моделі, приходимо до висновку, що утримання реального валютного курсу гривні у межах значень, які відповідають рівню економічного розвитку регіону, сприяють його економічному зростанню як у короткостроковому періоді, так і у довготерміновій перспективі, а мінімізація їх відхилень зумовлює зниження загальних витрат і ефективніше розміщення та використання економічних ресурсів. Завдяки цьому забезпечуються підвищення темпів зростання виробництва, оптимізація обсягів і структури інвестицій (у тому числі й іноземних), експорту та частково імпорту машин й обладнання, в результаті чого створюються сприятливі умови для оптимізації структурної перебудови регіональної еконо-

міки [2]. При цьому завищення реального валютного курсу не лише перешкоджає економічному зростанню, але й може призводити до деградації наявної галузевої структури виробничо-промислового комплексу [3].

Порівняльний аналіз моделей оцінки впливу внутрішніх і зовнішніх інвестицій на економічне зростання виявляє можливість адаптування до регіонального рівня моделі, запропонованої П. Вельфенсом і П. Дженсінскі, у якій виробнича функція описує економічне зростання через приріст валової доданої вартості [4]. При цьому встановлено доцільність модифікації цієї моделі з урахуванням циклічного характеру її змінних, а також часового лагу, що зумовлює неодноразову ефективність внутрішнього капіталу та прямих іноземних інвестицій, у модель такого вигляду:

$$Y_t = aK_t^{a_0} H_t^{a_1} L_t^{a_2} e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \varphi)}$$

де  $Y_t$  – величина ВДВ;

$a, a_0, a_1, a_2, B, \omega, \varphi$  – параметри;

$K_t$  і  $H_t$  – відповідно "внутрішні" та "зовнішні" (сформовані за рахунок іноземних інвестицій) основні засоби у регіоні у час;

$L_t$  – кількість зайнятого у час усіма видами економічної діяльності в регіоні населення;

$\lambda$  – темп науково-технічного прогресу.

Модифікована модель мультиплікатора-акселератора з урахуванням чинника прямих іноземних інвестицій, яка поєднує принципи мультиплікатора  $I = sY$  і акселератора  $\Delta Y = kI$ , де  $I$  – сумарні інвестиції в основний капітал у році  $t$ ;  $s$  – середня схильність до інвестування (мультиплікатор);  $k$  – коефіцієнт акселерації (акселератор), дає можливість проводити розрахунки для виявлення впливу зсувів у розмірах прямих іноземних інвестицій у їх загальних обсягах на прискорення економічного зростання регіону як у цілому, так і у галузевому розрізі, що створює об'єктивне підґрунтя для адекватного регуляторного впливу на спрямованість інвестиційної політики на відповідному галузевому ринку [4].

На основі результатів дослідження взаємозв'язку зайнятості та економічного зростання регіону, що має безпосередній вплив на рівень зайнятості населення, який у свою чергу визначає як розвиток, так і спад

чи стагнацію регіональної економіки, пропонується модель динаміки кількості зайнятих з урахуванням циклічної компоненти, що має такий вигляд:

$$L_t = L_0 e^{nt + A \sin(\phi t + \psi)}$$

де  $L_t$  – кількість зайнятого населення у  $t$ -ому році,  $L_0$  – початковий рівень кількості зайнятого населення,  $n$  – темп зростання зайнятості,  $A, \phi, \psi$  – параметри моделі.

Такі підходи до моделювання окремих чинників економічного зростання регіону дають можливість побудови динамічної макро(мезо)економічної моделі цього процесу, яка відображає залежність валової доданої вартості ( $Y_t$  – ВДВ у році  $t$ ) від обсягів основних виробничих засобів ( $K_t$ ) та кількості зайнятих ( $L_t$ ) із урахуванням їх циклічної зміни, враховуючи при цьому такі характеристики процесу виробництва, як його суттєву залежність від зміни ефективності використання виробничих ресурсів у часі або науково-технічного прогресу, а також циклічну зміну періодів спаду і зростання виробництва [5]. Ця модель має такий вигляд:

$$Y_t = F(K_t, L_t) e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \varphi)}, \quad t = 0, \dots, N - 1,$$

де  $F(K_t, L_t)$  – статична виробнича функція, яка може бути записана у вигляді різних виробничих функцій;

$\lambda, B, \omega, \varphi$  – параметри моделі;

$N$  – кількість років.

Для дослідження процесу економічного зростання регіону пропонуються такі моделі:

$$\hat{Y}_t^1 = a_1 K_t^{a_2} L_t^{a_3} e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \varphi)}, \quad (1)$$

$$\hat{Y}_t^2 = a_1 (a_2 K_t + (1 - a_2) L_t)^{a_3} e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \varphi)}, \quad (2)$$

у порівнянні з якими розглянуто моделі, що визначаються відповідно функцією Кобба-Дугласа та CES (англ. constant elasticity of substitution) з лінійними ізоквантами:

$$Y_t^1 = a_1 K_t^{a_2} L_t^{a_3}, \quad (3)$$

$$Y_t^2 = a_1 (a_2 K_t + (1 - a_2) L_t)^{a_3}. \quad (4)$$

Порівняльний аналіз досліджуваних моделей показує, що ті з них, які включають циклічний компонент, мають менші, ніж "класичні", відхилення реальних значень ВДВ від обчислених за моделями (рис. 1, рис. 2).



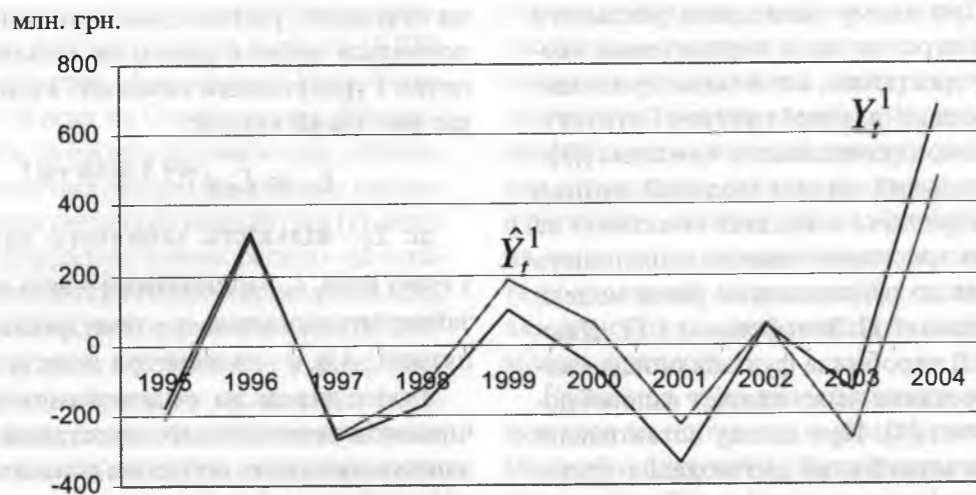


Рис. 1. Порівняльна характеристика величини відхилень обчислених значень ВДВ ( $\hat{Y}_t^1$  та  $Y_t^1$ ) від реальних ( $Y_t$ )

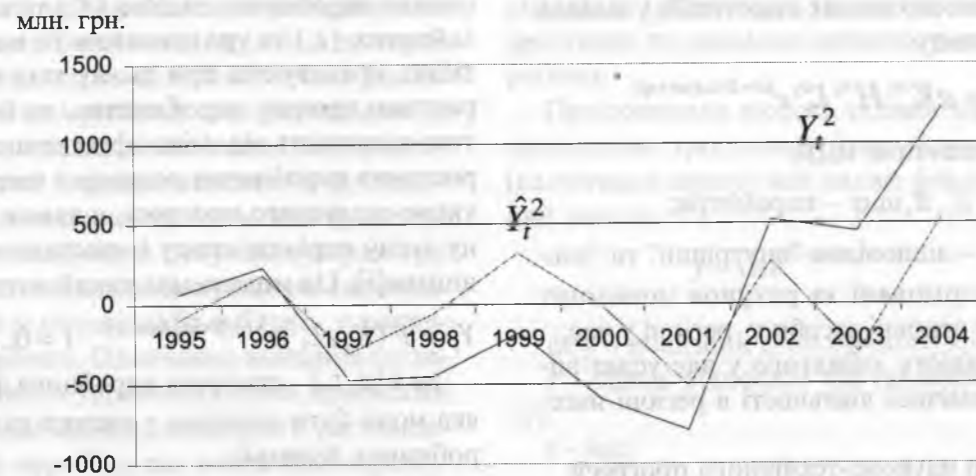


Рис. 2. Порівняльна характеристика величини відхилень обчислених значень ВДВ ( $\hat{Y}_t^2$  та  $Y_t^2$ ) від реальних ( $Y_t$ )

Коефіцієнти детермінації та кореляції, які для всіх моделей є достатньо близькими до одиниці, а також стійкість модифікованих моделей до збурень, зумовлених використанням показника кількості зайнятих, визначеного на основі залежності  $L_t = L_0 e^{nt + A \sin(\phi t + \psi)}$ , переконливо підтверджують їх адекватність реальним експериментальним даним.

Таким чином, узагальнення отриманих у результаті проведеного дослідження висновків належно обґрунтовує доцільність використання для моделювання процесу економічного зростання регіону таких формул:

$$Y_t = a_1 K_t^{a_2} L_t^{a_3} e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \phi)}$$

$$Y_t = a_1 (a_2 K_t + (1 - a_2) L_t)^{a_3} e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \phi)}$$

$$L_t = L_0 e^{nt + A \sin(\phi t + \psi)}$$

Побудована на їх основі багатофакторна модель процесу економічного зростання регіону визначається функціями  $Y_t$  (ВДВ),  $K_t$  (основні засоби),  $L_t$  (кількість зайнятого населення),  $C_t$  (споживання),  $I_t$  (інвестиції), а також нормою нагромадження  $s_t$ . Аналітично вказані функції задаються наступними рівностями:

$$Y_t = a_1 K_t^{a_2} L_t^{a_3} e^{\lambda t + B \sin(\omega t + \phi)}, \quad (5)$$

де  $a_1, a_2, a_3, \lambda, B, \omega, \phi$  – параметри;

$$\frac{dK_t}{dt} = I_t - \mu K_t, \quad (6)$$

де  $\mu$  – параметр, що виражає норму вичетку основних засобів;

$$L_t = L_0 e^{nt + A \sin(\phi t + \psi)}, \quad (7)$$

де  $L_0$  – початковий рівень кількості зайнятого населення,  $n$  – темп зростання зайнятості,  $A, \phi, \psi$  – параметри;

$$Y_t = C_t + I_t, \quad (8)$$

$$s_t = \frac{I_t}{Y_t}, \quad (9)$$

які при розгляді стратегії нагромадження з його постійною нормою  $I_t = s Y_t$  зводяться до одного диференціального рівняння

$$\frac{dK_t}{dt} = s Y_t - \mu K_t$$

або

$$\frac{dK_t}{dt} = s a_1 K_t^{a_2} L_0^{a_3} e^{(a_3 n + \lambda)t + a_3 A \sin(\phi t + \psi) + B \sin(\omega t + \phi)} - \mu K_t$$

Початкові умови визначаються співвідношеннями:

$$Y_0 = a_1 K_0^{a_2} L_0^{a_3} e^{a_3 A \sin \psi + B \sin \phi}, \quad K_0 = \int_{-\infty}^0 e^{\mu \tau} I_\tau d\tau$$

Саме такі підходи до побудови багатофакторної моделі процесу економічного зростання дозволяють встановити відповідні аналітичні залежності, які визначають різні його типи.

Зокрема, за умов збалансованого зростання, коли темпи збільшення кожної з основних величин  $Y_t, K_t, C_t, I_t$  апріорі постійні, рівняння (5)-(9) моделі матимуть вигляд:

$$Y = Y_0 e^{pt},$$

$$K = K_0 e^{pt},$$

$$L = L_0 e^{[(1-a_2)p - \lambda]t / a_3 + A \sin(\phi t + \psi)},$$

$$C = C_0 e^{pt}$$

$$I = I_0 e^{pt}, \quad \text{де } p = \frac{a_3 n + \lambda}{1 - a_2}.$$

При цьому збалансована програма споживання визначається рівністю  $C_t = A_0 (1 - s_0) s_0^{\frac{t}{1-a_2}} e^{pt}$ ,

яка дає можливість оцінювати множину початкових економічних параметрів за певного обсягу основних виробничих засобів.

При незбалансованому зростанні розв'язок рівнянь моделі можна записати у вигляді:

$$K_t = K_0 e^{pt} \left[ \frac{s}{s_0} + \left( 1 - \frac{s}{s_0} \right) e^{-[(1-a_2)\mu + (a_3 n + \lambda)]t} \right]^{\frac{1}{1-a_2}}$$

Ефективність використання такої багатофакторної моделі для аналізу загальної динаміки процесу економічного зростання регіону шляхом застосування аналітичної теорії неперервних дробів [6] підтверджує, зокрема, її реалізація на прикладі Івано-Франківської області, яка дозволила визначити залежність стратегії норми нагромадження від оптимальних початкових умов, коли її значення  $s_0 = 22\%$ . При цьому встановлено, що у порівнянні з оптимальним збалансованим зростанням при нормі нагромадження  $s = 9\%$  така стратегія дає відносний виграш у рівні споживання на першому році у розмірі 17%, але у довгостроковому періоді передбачаються втрати, величина яких досягатиме 10%.

Отже, проблема вибору різних стратегій соціально-економічного розвитку регіону визначається величиною тих витрат, на які можна погодитись заради ефективного економічного зростання регіональної економіки у подальшому. Неврахування цього при виборі регіональної стратегії регуляторного впливу на економічні процеси може мати своїм наслідком тривале суттєве зниження темпів зростання регіональної економіки, яке вже проявилось за підсумками 2005 і особливо п'яти місяців 2006 років [3]. А такий стан економіки Івано-Франківської області, яка в числі інших десяти регіонів України практично відновила на 1 січня 2005 року (на 99,3%) обсяги виробництва 1990 року, але вже за певних структурних зсувів і значно меншої кількості залучених до цього працівників [7], у свою чергу, практично унеможливує формування у достатніх обсягах бюджетів розвитку обласного, міських, районних, сільських і селищних бюджетів, що зумовлюватиме або згортання інвестиційних (в основі своїй соціальних) програм, або перерозподіл видатків з інших важливих (також соціального спрямування) статей загального та спеціального фондів місцевих бюджетів, або



їх кредиторську заборгованість за вже виконані авансом роботи. При цьому останнє загалом і в межах визначених бюджетним законодавством часових періодів могло б бути прийнятним, проте за умови одночасного суттєвого підвищення темпів економічного зростання регіональної соціально-економічної системи, а відтак і значного перевиконання доходів відповідних місцевих бюджетів, що за обставин, які склалися в останні півтора року, на жаль, практично не реально.

**IV. Висновки.** Наведене у статті нове вирішення наукового завдання моделювання процесу економічного зростання регіону в умовах постійної зміни його основних чинників дає можливість зробити такі висновки:

1. В умовах перехідної економіки під економічним зростанням слід розуміти такий економічний розвиток, коли впродовж певного періоду кількісно й якісно зростає суспільне виробництво, яке перебуває у постійному русі, у динаміці. Водночас з метою економетричного аналізу цих процесів з позицій системного підходу як регіональну соціально-економічну систему (регіон) необхідно розглядати саме область. Вона, по-перше, є відносно цілісним утворенням. І, по-друге, в його складі також можна виділити елементи (підсистеми): економіку (господарство), географічне середовище (природні ресурси), територіальні громади та різні суспільні угруповання, що об'єднують населення. Цей процес регулюється певними нормами і (що не менш суттєво) відповідними регіональними органами управління та у взаємодії із ними – територіальними структурними підрозділами центральних органів державної виконавчої влади. При цьому така регіональна система сама є елементом цілісного територіального утворення вищого рівня – держави.

2. Аналіз впливу на економічне зростання регіональних соціально-економічних систем його окремих чинників дає підстави стверджувати, що його темпи визначаються також змінами реального валютного курсу гривні у допустимих межах, а їх оцінка має враховувати роль у посиленні динамічності розвитку регіональної економіки прямих іноземних інвестицій і всіх наявних у регіоні видів зайнятості населення. При цьому для визначення впливу на економічне зростання

регіону внутрішніх і зовнішніх інвестицій в цілому доцільне застосування моделі, запропонованої П.Вельфенсом і П.Джесінські, у якій виробнича функція описує його через приріст валової доданої вартості. З цією метою таку модель слід модифікувати з урахуванням того, що визначена нею умова одночасної ефективності внутрішнього капіталу та прямих іноземних інвестицій загалом не підтверджується, а також передбачивши циклічний характер тих змінних, які використовуються для її побудови. Водночас дослідження взаємозв'язку зайнятості та економічного зростання на прикладі регіону дає всі підстави для того, щоб у подальшому розгляді методологічних засад багатофакторного моделювання процесу його економічного зростання використовувати модель динаміки кількості зайнятих, що також включає циклічну компоненту.

3. Динамічні макро(мезо)економічні моделі процесу економічного зростання регіону, які виражають залежність валової доданої вартості від обсягів основних виробничих засобів та кількості зайнятих із урахуванням їх циклічної зміни, дозволяють зважати на такі вагомні характеристики процесу виробництва, як його суттєву залежність не лише від зазначених чинників, а й від зміни ефективності використання виробничих ресурсів у часі або науково-технічного прогресу, циклічної зміни періодів спаду і зростання виробництва та його експоненційний характер. Проведення числової апробації таких моделей на прикладі Івано-Франківської області підтвердило доцільність їх використання для дослідження процесу економічного зростання регіональних соціально-економічних систем.

4. Побудована на цій основі багатофакторна модель з урахуванням циклічності зміни усіх основних чинників економічного зростання дозволяє поліпшити аналітичні можливості класичних виробничих функцій при його дослідженні, а, отже, адекватно відображати динамічні зміни у внутрішніх та зовнішніх чинниках регіонального соціально-економічного розвитку загалом. Саме такі підходи до побудови цієї моделі дають також можливість виявити відповідні аналітичні залежності, що визначають такі типи економічного зростання, як збалансоване та незбалансоване. Водночас доведено ефек-

тивність використання такої моделі і з метою аналізу загальної динаміки процесу економічного зростання шляхом застосування аналітичної теорії неперервних дробів.

5. Запропоновані багатофакторна модель процесу економічного зростання регіону і динамічні моделі його основних чинників та алгоритми їх оптимізації дозволяють здійснювати теоретичні та експериментальні дослідження шляхом поліваріантного аналізу різноманітних альтернативних сценаріїв економічного зростання, наближуючи їх до реальних умов та цілей управління соціально-економічним розвитком відповідних територіальних соціально-економічних систем залежно від наявних можливостей і сподівань їх основних економічних суб'єктів, і передусім населення.

6. Практичні результати проведених досліджень можуть надалі використовуватись центральними та регіональними органами державного управління, зокрема, відповідними структурними підрозділами обласних та інших місцевих державних адміністрацій, а також органами місцевого самоврядування, у тому числі утвореними ними комісіями з розробки та реалізації регіональних і менш локальних стратегій та програм соціально-економічного розвитку, при визначенні механізмів забезпечення економічного зростання у нових умовах. Їх практичне застосування слугує не лише вдосконаленню оператив-

ного аналізу економічної інформації, а й її ефективному використанню з метою прискореного адаптування різного рівня територіальних соціально-економічних систем до ринкових засад їх функціонування.

1. Долішній М., Злупко С. Основи регіоналізації: концептуальний підхід // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 7–17.

2. Зварич І.Т. Модель впливу валютного курсу на економічне зростання // Економіст. – 2005. – № 9. – С. 34–36.

3. Економічне і соціальне становище Івано-Франківського регіону за січень-травень 2006 року. Стат. бюлетень // Гол. управління статистики в Ів.-Фр. обл. – Івано-Франківськ, 2006. – 208 с.

4. Зварич І.Т. Модель впливу інвестиційної політики на економічне зростання // Теорія і практика сучасної економіки. Матеріали VI Міжнарод. конференції: Черкаси, 28–30 вересня 2005 року / Відповідальний редактор Хом'яков В.І. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – С. 376–379.

5. Зварич І.Т. Модель економічного зростання з врахуванням циклічної зміни основних факторів // Вісник Хмельницького націон. ун-ту. – 2005. – № 5'/2005/ч. 2, т. 2. – С. 218–220.

6. Зварич І.Т. Модель процесу (динаміки) економічного зростання регіону // 36. наук.праць «Моделювання регіональної економіки». – Івано-Франківськ: Плай. – 2005. – С. 116–129.

7. Івано-Франківщина. Україна. Світ за 2004 рік: стат. щорічник // Гол. управління статистики в Ів.-Фр. обл. – Івано-Франківськ, 2005. – 592 с.

The article contains new solution of the scientific modeling of region's economic growth under the circumstances of basic factors' permanent changes.

Романюк М.Д.

## ВЗАЄМОВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ВІДМІННОСТІ, ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

*У статті розкриваються особливості взаємовпливу економічного і соціального розвитку регіонів, а також регіонального людського розвитку в Україні і, зокрема, в областях Карпатського регіону. Узагальнено та згруповано показники за напрямками соціального розвитку для визначення індексу людського розвитку регіону. Обґрунтовується соціальна пріоритетність економічного розвитку регіону, здійснення заходів державної регіональної соціальної політики.*

**Ключові слова:** регіональний людський розвиток, індекс людського розвитку, соціальні

*пріоритети економічного розвитку регіону, державна соціальна регіональна політика.*

**I. Вступ.** В сучасному світі більшість країн міжнародної спільноти і в першу чергу всі демократичні країни живуть за принципами формування ефективної соціально-економічної стратегії, спрямованої на забезпечення матеріального та духовного добробуту населення. В економічній діяльності урядів високорозвинених країн наріжним каменем виступає пріоритетність людського розвитку.

Україна, як демократична держава стратегічною метою якої є інтеграція до Європейського економічного співтовариства



в своїй як зовнішній, так і внутрішній політиці теж сповідує принцип пріоритетності соціального розвитку економіки. І це її стратегічний курс.

**II. Постановка завдання.** Протягом тривалого часу серед моделей розвитку суспільства домінували ті, у яких основний акцент робився на економічне зростання і способи його прискорення. Вважалося, що досягнення економічного піднесення автоматично впливає та сприяє прогресу у розвитку людини і всього суспільства. Однак в остаточному підсумку теорія прямо пропорційного зв'язку між «економічним зростанням» та «розвитком людського потенціалу» не виправдала себе. А тому наприкінці ХХ століття найбільш прийнятною стала концепція розвитку, яка передбачає розвиток людського потенціалу як, власне, мету та критерій суспільного прогресу, а не як засіб для економічного зростання.

Проблеми, що пов'язані з посиленням соціальної орієнтації економіки в цілому по Україні та в її регіонах, зокрема, особливо актуалізуються у зв'язку з обранням нового Президента України та призначенням нового Кабінету Міністрів України. В питаннях посилення соціальної орієнтації економіки в Україні простежуються як чималі позитивні зрушення, так і мають місце значні протиріччя, а то і заморожування окремих соціальних програм. І це особливо яскраво віддзеркалюється на регіональному рівні в діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування. І нині на часі є розробка і реалізація виваженої державної соціальної регіональної політики, якої, на наш погляд, зараз просто нема.

**III. Результати.** Саме відсутність активної регіональної політики протягом усього часу державної незалежності України і особливо починаючи з середини 90-х років призвела до посилення дезінтеграційних тенденцій, послаблення міжрегіональних економічних зв'язків та порушення ефективної взаємодії по вертикалі «центр-регіон», диференціації регіонів за рівнем конкурентоспроможності та якості життя людей. Серед інших причин цьому значній мірі «сприяла» зміна структури і спеціалізації економіки регіонів, зміна власника, соціально несправедливі умови приватизації державної і комунальної власності, зменшення державних інвестувань в охорону здоров'я та освіту.

Як наслідок це призвело до соціальної нерівності регіонів України. Регіоналізм – це складний соціально-економічний та політичний феномен, що притаманний країні, в якій загострюються регіональні проблеми (економічні, соціальні, демографічні та ін.), актуалізуються суперечності між територіями і центром або окремими територіями, чи між тими і іншими разом. Регіональна стратегія України в сучасних умовах має передбачати подолання відмінностей між регіонами за рівнем життя, умовами економічного, соціального та демографічного розвитку.

В Україні, що успадкувала від колишнього СРСР одержавлену економіку, жорстке централізоване планування та адміністративно – командне управління не було і мови про вдосконалення організаційних засад регіональної політики, у тому числі і у соціальній сфері, оскільки сама людина, її етнічна індивідуальність розглядалися як гвинтик у жорстко зацентралізованій системі. Інша річ – нинішні умови, коли демократизація цього процесу, поєднання економічних інтересів регіону та держави з особистими інтересами людей створюють необхідні об'єктивні і суб'єктивні умови для ефективної самореалізації регіонального економічного і людського потенціалу.

В сучасних умовах, коли проводиться структурна перебудова господарського комплексу в регіонах України і, насамперед, промислового, впроваджуються нові форми власності і господарювання, здійснюється перерозподіл функцій і повноважень між центром і адміністративно-територіальними утвореннями, регіон, як економічно самостійний об'єкт господарського управління, виходячи з наявних природних, фінансових, трудових ресурсів та інших економічних умов і потреб, знає і має змогу краще розв'язувати локальні проблеми соціально-економічного розвитку регіону. Тобто на шляху сучасних економічних перетворень більшість важливих соціальних проблем вирішується на регіональному рівні для найвигіднішого використання наявних економічних ресурсів.

Серед показників, які служать основою для діагностики соціально-економічного розвитку окремого регіону – це спрямованість загальних економічних і соціальних перетворень за певний період та за основними елементами життєзабезпечення населення.

До них належать: можливість отримання роботи у відповідності з рівнем освіти та професійної кваліфікації, здобуття освіти, придбання житла, одержання медичного обслуговування, а також ряд елементів самореалізації особистості і передусім тих, що стосуються прояву самостійності та ініціативи, поваги людської гідності, свободи слова, друку, зборів, можливостей відпочинку, тобто всього того, що забезпечує гідне людське життя, матеріальний та духовний добробут людей.

Відомо, що сутність соціальної політики полягає у цілеспрямованих діях держави та її органів по забезпеченню прав і створення можливостей кожному члену суспільства на гідний рівень життя та гармонійний розвиток. При чому форми і методи державної регіональної політики мають бути диференційованими за конкретними об'єктами впливу, що поділяються на три основні групи:

1) До першої групи відносяться найменш забезпечені верстви населення – інваліди, пенсіонери з мінімальною соціальною пенсією, багатодітні сім'ї, матері одиночки. По відношенню до них соціальна політика виконує захисну функцію, підтримуючи їхні доходи через систему соціального забезпечення.

2) Другу групу впливу становить економічно активне населення. Функція соціальної політики стосовно цієї групи активна і пов'язана із створенням умов для трудової діяльності, регулювання зайнятості і доходів, удосконаленням механізмів мотивації продуктивної праці.

3) Третім найбільшим об'єктом соціальної політики виступає все населення країни, вплив на яке здійснюється за допомогою конструктивної функції і спрямований на розвиток трудового потенціалу, підтримку здоров'я, підвищення культурного рівня, надання послуг соціального характеру через розвиток соціальної інфраструктури.

Чільне місце в системі заходів соціальної політики відводиться забезпеченню пріоритетів людського розвитку. Досягнення цієї мети можливе за умов створення сприятливого економічного, політичного, екологічного та соціального середовища. Тобто для кожного регіону стан людського розвитку набуває відповідного кількісного виміру і передбачає застосування цілого ряду показ-

ників, в тому числі інтегральних за певними напрямками і аспектами.

На погляд більшості вчених нині в Україні для визначення індексу регіонального людського розвитку застосовуються узагальнені згруповані показники за дев'ятьма напрямками соціального розвитку:

1. Стан і охорона здоров'я населення.
2. Фінансування людського розвитку.
3. Екологічна ситуація.
4. Рівень освіти населення.
5. Демографічний розвиток.
6. Розвиток ринку праці.
7. Матеріальний добробут.
8. Умови проживання населення.
9. Соціальне середовище.

Якщо проаналізувати показники за напрямками людського розвитку в окремих регіонах України, то з областей Карпатського регіону за індексом регіонального людського розвитку за підсумками 2005 року Львівська область відноситься до другої групи або категорії областей і перебуває на 8 місці за рейтингом. Для Львівщини характерним є середній показник за двома аспектами людського розвитку і низький за одним показником. Івано-Франківська та Закарпатська області віднесені до третьої категорії і перебувають відповідно на 13 і 4 місці за рейтингом індексу регіонального людського розвитку. Для цих областей низькі значення мають показники за 3-4 аспектами людського розвитку. А четверта область Українських Карпат – Чернівецька входить до четвертої категорії областей і за рейтингом індексу регіонального людського розвитку знаходиться на 24 місці.

В сучасних умовах дійсне багатство країни визначається станом соціально-культурної сфери, яка забезпечує розвиток людини. А тому в структурі національного багатства все більше значення набувають інвестиції в людину, що передбачає витрати на освіту і професійне навчання, охорону здоров'я і підтримку трудової та соціальної активності людей, а також інші соціальні витрати, що покликані в кінцевому результаті формувати так зване «здоров'я нації». А це означає здоров'я фізіологічне, здоров'я економічне, здоров'я моральне.

Разом з тим залишаються поки що не розв'язаними проблеми фінансування людського розвитку на регіональному рівні і в пер-



шу чергу в депресивних регіонах України. Конкретні заходи державної політики щодо фінансування розвитку людського потенціалу з урахуванням регіональних відмінностей потребують подальших розробок та обґрунтування необхідних змін у Бюджетному кодексі країни, введення Податкового кодексу України. Недосконалі державна політика фінансування розвитку людського потенціалу в окремих регіонах України призвела до його зниження, загострення диспропорцій у розвитку між окремими регіонами України, що в майбутньому може значно ускладнити й політичну ситуацію у нашій країні.

Складність розробки моделі фінансування людського розвитку в Україні, адекватній сучасним вимогам, пояснюється недооцінкою (а в деяких випадках і нерозумінням) ролі людського розвитку в економіці країни. Слід погодитись з твердженням провідних українських економістів, що необхідно розрізняти такі категорії як людський розвиток та людський капітал. У концепції людського капіталу інвестиції в людину розглядаються передусім як засіб збільшення продуктивності праці й доходу. У концепції ж людського розвитку високорозвинута благополучна людина – це мета, а забезпечення її добробуту виступає кінцевим і єдиним завданням розвитку. Тобто, людський капітал розглядається не як засіб досягнення добробуту людей, а як обов'язковий компонент їхнього добробуту. Подібний підхід використовується в тих країнах Євросоюзу (Скандинавські країни насамперед), які зорієнтовані на концепцію загального добробуту.

Поставлені завдання щодо покращення людського розвитку в Україні стримуються нестачею фінансових ресурсів на всіх рівнях: від домогосподарства і регіону до держави в цілому, що насамперед, позначається на демографічних процесах в Україні. Втрата за останнє десятиріччя (1994–2004 рр.) більше п'яти мільйонів чисельності населення засвідчує про вельми тривожні тенденції у людському розвитку. Стрімке падіння рівня життя населення нашої країни у 90-ті роки ХХ століття і формування глибокого розриву між історичними стандартами рівня життя і його реальним рівнем призвели до того, що реалізацію дітородних орієнтацій на дводітність 80 % молодих подружжів пов'язують з необхідністю створення умов для забезпечення належного рівня доходів, а близько двох тре-

тин – окремої квартири. Особливо гострим є ці проблеми у великих містах.

Перші роки ХХІ століття у фінансуванні людського розвитку в Україні поряд з певними досягненнями були допущені серйозні помилки. Надмірна концентрація зусиль на підтримку малозабезпечених верств в цей період не лише не дала змоги розв'язати минулі проблеми, а й призвела до формування низки нових. Всі наявні бюджетні ресурси спрямовувалися на виплати населенню, в результаті навантаження на бюджет стало неприпустимо великим. Це призвело не тільки до перевантаження бюджету, а й до формування у значної частини населення утриманської позиції. Практично це була політика спрямована на підтримку бідних верств населення за рахунок перерозподілу доходів середнього шару суспільства, а не зменшення бідності як такої. Для подолання вказаних проблем в розвинених країнах не стільки піднімають податки на доходи заможних верств населення, скільки оптимізують видатки в тому числі і на різні соціальні виплати.

Якщо детальніше проаналізувати рівень соціального розвитку Карпатського регіону за окремими напрямками і аспектами індексу людського розвитку слід зазначити, що за рівнем демографічного розвитку Львівщина займає 3 місце, Івано-Франківщина – 5, 6 місце – Чернівецька область і 19-Закрпатська. В Івано-Франківській області, наприклад, середня тривалість життя становить 70,5 проти 68 років по Україні, в тому числі у чоловіків 65,3 року, у жінок – 75,8 року. Поряд з цим починаючи з 1997р. природний приріст набув від'ємних значень, а в період з 1995 по 2005 р. область втратила в чисельності населення 80 тис. осіб. Високою є дитяча смертність, коефіцієнт якої протягом останніх п'яти років коливається від 10,0 до 14,5 немовлят на 1000 народжених (по Україні – 10 немовлят).

Щодо порівняльної оцінки розвитку регіональних ринків праці то Закарпатська область займає 8 місце, Львівська – 16, Івано-Франківська – 21, а Чернівецька – 27. Останнє місце Чернівецької області є результатом низької економічної активності населення (54,8%) і рівня її реалізації (46,3%), а також найвищого серед регіонів рівня безробіття (15,4%) та найнижчу в країні питому

вагу працюючих в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам (11,3%).

Найсильніший вплив на визначення місця регіону за індексом людського розвитку мають рівень, освіти, умови проживання та матеріальний добробут населення, а найменш помітною, що викликає занепокоєння є дія фінансування людського розвитку. Освіта населення, як відомо, здійснює найбільш помітний вплив на рівень людського розвитку регіону. І хоч за останні два роки спостерігається певне підвищення показників освіти у Івано-Франківській і Чернівецькій областях саме ці області Карпатського регіону займають низькі позиції: Львівська – 16 місце, Чернівецька – 18, Івано-Франківська – 23, Закарпатська – 24. Щодо інтегрального показника стану та охорони здоров'я області Карпатського регіону перебувають на лідируючих позиціях (Закарпатська – 1 місце, Івано-Франківська – 4, Львівська – 9) за виключенням Чернівецької області – 25 місце.

Слід зазначити, що фінансова складова людського розвитку більшою мірою, ніж інші, віддзеркалює спрямованість регіональної соціальної політики. Найгірша ситуація з фінансуванням людського розвитку спостерігається у Закарпатській (27 місце), Чернівецькій (26 місце) та Івано-Франківській (25 місце) областях. Ці області входять до аутсайдерів за розмірами видатків місцевих бюджетів на освіту та охорону здоров'я, а також за питомою вагою видатків на охорону здоров'я в сукупних соціальних видатках.

Аналізуючи регіональні умови проживання слід зазначити, що їх оцінка спирається на характеристики ступеня забезпеченості житлом, його комфортності, впорядженості та розвитку інфраструктури. За даним показником Львівська область перебуває на 11 місці, Закарпатська – на 15, а найгірші умови проживання є в Чернівецькій (27 місце) та Івано-Франківській (26 місце) областях. Основними причинами цього є висока питома вага сільських поселень, що незадовільно забезпечені водою, каналізацією.

В соціальному розвитку регіону особливе місце займає соціальне середовище.

За індексом соціального середовища на відміну від інших характеристик людського розвитку найкращою із року в рік зберігається ситуація в Закарпатській (1 місце), Івано-Франківській (2 місце), Чернівецькій (3 місце) та Львівській (4 місце) областях. Тут найнижчі в Україні коефіцієнти злочинності, усталені шлюби.

Якщо проаналізувати субсидії, що виділяються сім'ям на житлово-комунальні послуги на газ і паливо, то у Львівській області у 2005 році такі субсидії виділялися 85,7 тис. сім'ям на суму 7,3 млн. грн., в Чернівецькій області – 49 тис. сім'ям на суму 6,2 млн. грн., у Івано-Франківській – 46,7 тис. сім'ям на суму 4,5 млн. грн. та у Закарпатській області субсидії виділялись 45,1 тис. сімей на суму 3,8 млн. грн.

**IV. Висновки.** На сучасному етапі трансформації соціально-економічної та політичної систем в Україні і забезпеченню успішного функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки вкрай необхідною є розробка та реалізація заходів активної діяльності державної соціальної регіональної політики, що безсумнівно вирівнює існуючі диспропорції в рівнях економічного і соціального розвитку окремих регіонів України, сприятиме підвищенню матеріального і духовного добробуту населення в усіх регіонах України.

1. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

2. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень. Державний комітет статистики України. К., – 2006. – 40 с.

3. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник./ За ред. Осауленка О.Г. Державний комітет статистики України. К.: Консультант, 2006. – 248 с.

*The peculiarities of the regional people's development in Ukraine and especially in the Carpathian region are enlightened in this article. The data concerning the directions of social development for the identification of the index of people's development in the region are generalized and grouped. The social priority of economic development of the region and the fulfilling of the measures of a state regional social policy is grounded.*

Гришнова О.А.

## ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ І ЧИННИК МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Людський розвиток розглядається як основна мета та критерій суспільного прогресу, а економічне зростання – як потенційно дуже важливий його інструмент. Наголошується, що досягнення в людському розвитку роблять вирішальний внесок в економічне зростання. Розглядається ключове значення в даному контексті політики повної продуктивної зайнятості як потужного, позитивного чинника і економічного зростання країни, і розширення можливостей людського розвитку.

**Ключові слова:** людський розвиток, економічне зростання, продуктивна зайнятість, людський потенціал, людський капітал, державне регулювання сфери зайнятості.

Сьогодні в Україні склалась ситуація, яка відкриває сприятливі можливості для вирішення фундаментальних проблем розвитку країни шляхом подальшого поглиблення ринкових реформ та повного використання наявного національного багатства: людського капіталу, природних ресурсів, науково-технологічного та виробничого потенціалів. Економічне зростання є нині дуже важливою метою політики. Саме воно може дати ресурси, необхідні для вирішення соціальних проблем, що дозволить Україні зайняти достойне місце у світовій спільноті. Метою статті є дослідження економічного зростання як фактору можливостей для розвитку людського потенціалу, акцентуалізація ключового значення в даному контексті політики повної продуктивної зайнятості як потужного, позитивного чинника і економічного зростання країни, і розширення можливостей людського розвитку.

Економічне зростання – це збільшення масштабів сукупного виробництва і споживання в країні, яке характеризується передусім такими макроекономічними показниками як валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід (НД). Економічне зростання вимірюється темпами росту або приросту цих показників за певний період.

Людський розвиток розглядається нами як основна мета та критерій суспільного прогресу, а економічне зростання – як потенційно дуже важливий його інструмент. Водночас досягнення в людському розвитку суттєво і активно впливають на економічне зростання. Таким чином, існують два напрями прогресу суспільства: від економічного зростання до людського розвитку (ресурси з національного багатства зосереджені на засобах впливу на людський розвиток) та від людського розвитку до економічного зростання (будучи кінцевою метою діяльності, людський розвиток сприяє збільшенню національного багатства, є найважливішим фактором подальшого економічного зростання). Економічне зростання відкриває широкі можливості для розвитку людського потенціалу і розширення для людини спектра вибору. Але для того, щоб цей потенціал міг бути реалізований, необхідно забезпечити неухильне розширення можливостей людей, більш справедливий розподіл цих можливостей між усіма членами суспільства. У той же час без економічного зростання спроби домогтися справедливого розподілу можливостей людського розвитку можуть привести до сукупного нульового результату, коли розширення можливостей для одних груп людей буде досягтися за рахунок їхнього скорочення для інших груп, що рівнозначно перерозподілу бідності.

Можливості, які відіграють вирішальну роль у житті людини, можна поділити на чотири великі групи: економічні, соціальні, культурні та політичні. Однак між ними існує тісний взаємозв'язок, і розширення можливостей, що відносяться до однієї групи, часто сприяє розширенню можливостей, що відносяться до інших груп.

Практична реалізація цілей розвитку людського потенціалу в Україні та його трансформація в людський капітал, вплив останнього на економічний і соціальний розвиток залежить від сукупності взаємопов'язаних чинників, а саме:

1) попиту на робочу силу певних професій і кваліфікації (у тому числі науково-техніч-

ний персонал) всередині країни, зумовленого у свою чергу структурою приватного споживання, державного та інвестиційного попиту, а також місцем країни на світовому ринку високо-, середньо- та низькотехнологічної продукції;

2) збалансованості пропозиції та попиту на ринку праці в певні періоди або зменшення диспропорцій, що утворилися внаслідок зміни темпів чи моделі розвитку (як це сталося в Україні), узгодженості політики підготовки кадрів із стратегією розвитку, оскільки ринок праці дає тільки коротко-, в кращому разі середньострокові орієнтири (тому існують проблеми працевлаштування випускників вузів, спостерігається «перевиробництво» спеціалістів за певними «популярними» професіями);

3) державної політики щодо розвитку людського потенціалу та його використання. Зазвичай країни із соціально орієнтованою економікою або ті, що намагаються скоротити своє відставання від лідерів, проводять політику випереджаючого розвитку людського потенціалу (порівняно з ВВП на душу населення).

4) наявності передусім вітчизняного капіталу для здійснення певних структурних змін і досягнення стратегічних цілей;

5) типу поведінки інвесторів та власників великих корпорацій, їх налаштованості: на інноваційний чи переважно екстенсивний або низькотехнологічний розвиток; на отримання прибутку чи ренти, що виявляється в інвестуванні ресурсів у отримання монопольних переваг (шляхом лобіювання інтересів або звичайного підкупу) на шкоду добробуту суспільства; на роботу в даній країні чи на вивіз капіталу; на розвиток людського потенціалу забезпечення бізнесу та ін.

Проблема трансформації людського потенціалу в людський капітал в Україні тісно пов'язана з можливостями і темпами формування майбутнього постіндустріального суспільства, яке, з одного боку, створює «попит» на певну якість і структуру робочої сили, з іншого – перетворює людський капітал, нові технології та інформацію на основний ресурс розвитку. Вважається, що постіндустріальна технологічна ера триватиме приблизно 30 років (1990–2020 рр.), досягне свого піку близько 2010 р. і дозволить радикально підвищити ефективність використан-

ня всіх економічних ресурсів за рахунок зниження матеріаломісткості, трансакційних витрат, скорочення циклу «виробництво–споживання», використання інновацій, прискорення руху фінансових ресурсів, забезпечення інформацією суб'єктів ринку, зміни форм конкуренції, глобалізації та поєднання ринків праці, інтеграції функцій управління, зміни організації тощо. Фактично інформатизація пронизує всі сторони розвитку і стає стратегічним ресурсом, що забезпечує конкурентні переваги. Інформатизація справляє також значний вплив на розвиток людини, розширюючи можливості її комунікацій, форм і методів ортимання освіти, вибору сфер і видів діяльності, формування і удосконалення соціальних, політичних і ринкових інститутів, демократизації суспільства.

Зважаючи на відмінності між людським потенціалом України і людським капіталом та вимоги до них з позицій постіндустріального розвитку, можна визначити такі основні напрями політики переростання людського потенціалу в капітал. Оскільки людський потенціал – це сукупність знань, умінь, здібностей та мотивацій населення України, а людський капітал – реалізований людський потенціал, результат використання потенціалу для його носіїв, підприємств, економіки і суспільства в цілому, тому основними складовими політики мають бути:

- недопущення подальшого руйнування людського потенціалу України і його приріст як бази формування людського капіталу і основного ресурсу постіндустріального розвитку. Для створення необхідної інформаційно-статистичної бази є сенс доповнити існуючу систему і методологію обчислення показників людського розвитку в Україні показниками використання людського потенціалу;

- формування засобами економічної, структурної і культурної політики мотивації до максимального нарощування та ефективного використання людського потенціалу (тобто перетворення його на капітал) на всіх рівнях – від самих працівників та роботодавців до макrorівня;

- визнання у структурі економіки стратегічного пріоритету постіндустріального сектора, стимулювання попиту з боку інших секторів та зовнішнього світу на його послуги.



ги та продукцію, формування внутрішнього ринку інтелектуальної продукції. З метою модернізації української економіки і формування постіндустріального суспільства, необхідно не скорочувати наукомісткі галузі послуг, а надати їм сучасного, конкурентоспроможного характеру (через нові технології, інформатизацію, якість робочої сили). Внутрішній попит на продукцію і послуги постіндустріального характеру в Україні поки що дуже малий і ще тривалий час буде обмеженим. У зв'язку з цим перетворення людського потенціалу, здатного працювати в постіндустріальному секторі, на капітал, гальмуватиметься, а вплив за кордон найбільш перспективної робочої сили триватиме. Тому важливою складовою політики перетворення людського потенціалу на капітал є прорив на світовий ринок високих технологій;

• забезпечення для всіх членів суспільства можливостей використання свого потенціалу, уникнення різкого, соціально загрозливого розшарування постіндустріального суспільства на домінуючий клас (урядова бюрократія, професійні та академічні експерти, техноструктура), гноблений клас (оператори, технічне обслуговування інформаційного потоку) та особливо відчужений клас (люди фізичної праці, ті, хто не може вписатись у високі технологічні процеси, представники вимираючих професій).

Основним стратегічним завданням на найближчу перспективу є відновлення основних показників людського розвитку, найперше до рівня 1990 р., шляхом підвищення ефективності зайнятості, зростання трудових доходів (передусім заробітної плати), збільшення витрат на освіту, культуру, охорону здоров'я, соціальне забезпечення, зниження екологічної небезпеки та ступеня розшарування населення передусім шляхом мотивації до високопродуктивної праці та громадянської відповідальності. Водночас це має розширити соціальну базу реформ та зменшити відтік найбільш перспективної робочої сили за кордон. На наступному етапі суспільством має ставитися мета наближення показників людського розвитку до відповідних показників розвинених країн, а за деякими показниками можливе й випередження, оскільки на сьогодні в певних складових розвитку Україна фактично не має значного відставання.

Можливість займатися продуктивною працею, забезпечення зайнятості – основна сполучна ланка між досягненням економічного зростання і створенням можливостей для розвитку людини. В даному випадку під «зайнятстю» розуміються способи отримання засобів існування, а не лише оплачувана робота. З точки зору створення можливостей для людського розвитку, зайнятість важлива як трудова діяльність в широкому сенсі слова.

У законодавстві України зайнятість населення визначається як трудова діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить чинному законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудоий дохід). Слід підкреслити, що в цивілізованій країні ця діяльність має відбуватися в безпечних і здорових умовах праці, здійснюватися на підставі законного трудового договору з роботодавцем або бути належним чином оформленою самостійною роботою, приносити трудовий дохід у грошовій або іншій формі вищій за прожитковий мінімум. Причини ключового значення проблем зайнятості з погляду концепції людського розвитку можна узагальнити так:

1) трудова діяльність людини дозволяє їй самостійно забезпечити необхідні для гідного існування доходи, які можуть бути спрямовані на індивідуальний людський розвиток, на інвестиції в освіту, зміцнення здоров'я, на підвищення якості життя;

2) трудова, і в цілому – економічна діяльність, дозволяє кожному реалізувати накопичений людський капітал і створює стимули для одержання освіти й інших приватних інвестицій у людський капітал, у тому числі у людський капітал майбутніх поколінь;

3) нормально й ефективно функціонуючий ринок праці, надаючи більшості працездатних робіт і дохід, дозволяє державі, чий бюджетні можливості завжди обмежені, зосередитися на підтримці і захисті окремих соціально вразливих і непрацездатних категорій громадян і, таким чином, забезпечити більшу рівність можливостей для людського розвитку всіх громадян;

4) високий рівень зайнятості в умовах ефективного виробництва забезпечує не тільки стабільність індивідуальних доходів, але і зростання податкових надходжень до

державного бюджету і сукупних доходів суспільства, створюючи можливості для виробництва більшої кількості суспільних благ, що сприяють людському розвитку;

5) трудова діяльність багато в чому визначає процес соціалізації особистості, формує ціннісні установки й орієнтації, перешкоджає формуванню і поширенню девіантної і криміногенної поведінки;

6) високий рівень економічної активності в працездатному віці приводить до того, що виробниче середовище стає навколишнім середовищем багатьох людей протягом тривалого періоду життя, тому умови праці в найширшому розумінні визначають якість трудового життя і, відповідно, умови і стандарти життя людей.

У цілому трудова діяльність, процес зайнятості, ринок праці виступають сполучною ланкою між економічним зростанням та людським розвитком (як це зображено на Рисі). Тому процеси, що відбуваються в трудовій сфері, і параметри, які їх характеризують, необхідно з точки зору людського розвитку розглядати не лише як одну з позицій, що описує життєві стандарти людини, але і як важливий елемент системи, яка забезпечує цей розвиток. Без трудової діяльності для суспільства не може бути людського розвитку, тому що зникають матеріальна основа цього розвитку і стимули, забезпечують у

майбутньому затребуваність результатів цього розвитку.

З урахуванням визначального значення ефективної зайнятості для забезпечення суспільного прогресу Міжнародною організацією праці (МОП) ще задовго до організаційного оформлення концепції людського розвитку були сформульовані принципи державної політики, економічної і суспільної стратегії в сфері зайнятості, яка сприяє людському розвитку. Конвенція МОП 1964 р. № 122 про політику в галузі зайнятості [2] передбачає, що з метою стимулювання економічного зростання і розвитку, підвищення рівня життя, задоволення потреб у робочій силі й ліквідації безробіття та неповної зайнятості необхідно прагнути до повної, продуктивної й вільно обраної зайнятості. Повна зайнятість при цьому трактується як забезпечення роботою усіх, хто добровільно бажає працювати. Продуктивна зайнятість розуміється, по-перше, як економічно вигідна і доцільна зайнятість, і, по-друге, як зайнятість, що відповідає кваліфікації і здібностям працівника й дозволяє йому реалізувати свій трудовий потенціал та мати гідний заробіток.

Світова практика свідчить про те, що в соціально орієнтованій ринковій економіці держава відіграє особливу роль, оскільки на неї покладено широкі функції. Ключовими

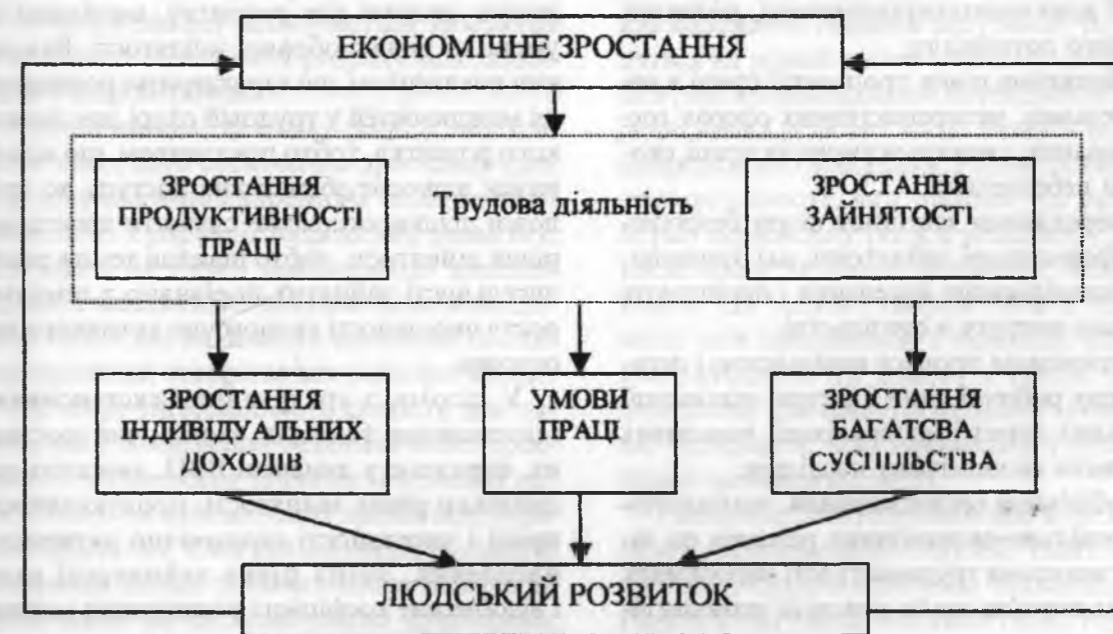


Рис. 1. Взаємозв'язок економічного зростання та людського розвитку.

для людського розвитку в Україні в умовах економічного зростання залишаються державні функції у сфері зайнятості. Сприяння повній, продуктивній та вільно обраній зайнятості населення, посилення механізмів регулювання ринку праці залишаються важливими складовими елементами державної політики зайнятості, котра ґрунтується на ряді ратифікованих Україною міжнародних правових документів та національному законодавстві в сфері зайнятості.

Посилення ролі держави у сфері зайнятості дозволить прискорити перехід України до європейських стандартів, вимог інформаційного суспільства, моделі інноваційного розвитку, підвищення ефективності соціально-орієнтованого ринкового господарства. Для реалізації політики у сфері зайнятості держава має забезпечити таку систему пріоритетів:

- наближення державних стандартів зайнятості до стандартів Європейського Союзу;
- проведення попередньої експертизи проектів нормативно-правових актів щодо їх впливу на рівень і ефективність зайнятості;
- підвищення попиту на працю в галузях економіки, що потребують робочої сили вищої та середньої кваліфікації і здатні забезпечити її продуктивне використання, а також активне запровадження прогресивних систем оплати праці;
- зростання якості національної робочої сили, її конкурентоспроможності, розвиток трудового потенціалу;
- обмеження рівня пропозиції праці в нерентабельних, неперспективних сферах господарювання, з важкими умовами праці, екологічно небезпечних;
- упередження застійних форм безробіття і неформальної зайнятості, які зумовлюють декваліфікацію населення і посилюють соціальну напругу в суспільстві;
- оптимізація процесу вивільнення і перерозподілу робочої сили з метою мінімізації соціальних втрат і нейтралізації можливих негативних економічних наслідків;
- мобілізація організаційних, технологічних, соціально-економічних резервів на загальне зниження трудомісткості виробничих процесів перш за все на основі їх технологічного оновлення.

Завдання поєднання економічного зростання і людського розвитку може бути сфор-

мульоване як завдання забезпечення економічного зростання, яке супроводжується створенням нових економічно ефективних робочих місць, що розширює можливості зайнятості. Однак, опосередковуюча роль зайнятості між економічним зростанням і людським розвитком не така однозначна. Існують такі проблеми:

По-перше, економічне зростання може досягатися двома шляхами: за рахунок залучення до економічної діяльності додаткових працівників і за рахунок інтенсивнішого використання тієї ж кількості економічно активного населення, тобто екстенсивним або інтенсивним шляхом розвитку. Очевидно, що в другому випадку збільшення суспільного багатства здійснюється шляхом підвищення продуктивності праці. У цьому випадку вигоди, одержувані від збільшення економічної ефективності і суспільного багатства, можуть діставатися тій же (чи навіть меншій) кількості членів суспільства і вплив такого економічного зростання на людський розвиток буде суперечливим, якщо здобутки людей, що виграли при такому сценарії розвитку виявляться меншими, ніж втрати тих, що програли.

По-друге, саме по собі збільшення зайнятості без підвищення ефективності суспільного виробництва не є самоціллю і може обмежувати можливості людського розвитку через скорочення вільного часу, необхідного людині для розвитку, особливо за умови не вільно обраної зайнятості. Важливим показником, що характеризує розширення можливостей у трудовій сфері для людського розвитку, тобто показником, що відображає відносне збільшення доступу до трудової діяльності, може служити зростання рівня зайнятості, тобто швидші темпи росту чисельності зайнятих порівняно з темпами росту чисельності економічно активного населення.

У цілому, з урахуванням екстенсивних і інтенсивних факторів, економічне зростання, виражене у динаміці ВВП, залежить від динаміки рівня зайнятості, продуктивності праці і чисельності економічно активного населення. Зміна рівня зайнятості саме і відображає коефіцієнт розширення можливостей. Економічне зростання може досягатися як шляхом розширення можливостей, так і шляхом підвищення продуктивності

праці. На розширення можливостей працевлаштування позитивно впливає збільшення ВВП на душу населення, тобто підвищення продуктивності праці, але збільшення доходів не означає автоматичного розширення можливостей працевлаштування. Показники розширення можливостей в країнах зі схожими показниками темпів зростання доходу на душу населення відрізняються один від одного. Іншими словами, однакові показники розширення можливостей можуть бути досягнуті в умовах і швидких, і повільних темпів зростання продуктивності праці.

До країн, які у 1990-х рр. досягли економічного зростання, яке супроводжувалося розширенням можливостей, входять 12 промислово розвинутих країн з помірними показниками зростання, у тому числі Канада, Швейцарія і Сполучені Штати [5]. Підвищення продуктивності праці було відзначено майже у всіх країнах, що домоглися економічного зростання, яке супроводжувалося розширенням можливостей. Ідеальний сценарій виглядає так: стійке економічне зростання веде до розширення можливостей, сприяючи скороченню безробіття, збільшенню продуктивності праці й підвищенню доходів усе більшої частки працюючих. Якщо ж економічне зростання не супроводжується збільшенням кількості робочих місць, збільшення доходів і підвищення продуктивності праці приносять користь передусім тим, хто має роботу, а в цілому відзначається зростання безробіття і збільшення розриву між зайнятими і безробітними.

Таким чином, важливу роль у забезпеченні того, щоб економічне зростання супроводжувалося розширенням можливостей зайнятості і сприяло людському розвитку, відіграють не тільки темпи такого зростання, але і чинники, за рахунок яких воно досягається, і які впливають на кількість і характеристики створюваних робочих місць.

Не існує універсального рецепту для одночасного досягнення і економічного зростання, і розширення зайнятості в рамках орієнтованої на забезпечення зайнятості стратегії зростання. Слід враховувати, що навіть створення нових робочих місць не завжди приводить до економічного зростання, а лише тоді, коли новостворені робочі місця є економічно доцільними. Разом з тим, якщо проаналізувати досвід країн, що мали успіх

в цій сфері, то можна побачити деякі важливі компоненти, які могли б бути включені до такої стратегії.

У країнах, де успішно створювались робочі місця, це було, як правило, результатом здійснення продуманої стратегії. Не покладаючись на те, що робочі місця виникнуть самі по собі, керівники цих країн виділили це завдання як пріоритетне. В Японії та Швеції, яким вдавалось зберігати найнижчі рівні безробіття серед промислово розвинутих країн протягом пережитих ділових спадів та підйомів в економіці, існували довгострокові загальнонаціональні стратегії зайнятості, що підтримувались урядами, профспілками та роботодавцями.

Разом з тим країни, що досягли економічного зростання в поєднанні з розширенням можливостей, часто для цього на ранніх етапах розвитку за умов надлишку робочої сили ставали на шлях здійснення стратегій зростання, орієнтованих на розвиток працездатних галузей. Вони виявляли та за допомогою різноманітних політичних інструментів заохочували розвиток галузей, здатних найефективніше використовувати наявну в надлишку некваліфіковану та напівкваліфіковану робочу силу.

Однак звернення уваги на працездатні галузі, де зайняті працівники з низькою кваліфікацією, не сприяє зростанню продуктивності праці та підвищенню доходів. Країни, що володіють різними ресурсами та знаходяться на різних рівнях розвитку, стикаються з тим, що найбільшим потенціалом у створенні нових робочих місць можуть володіти найрізноманітніші галузі. Розвиток обробної промисловості, яка працює на експорт, зіграв вирішальну роль в успішному досвіді таких країн, як Китай, Малайзія, Республіка Корея. Ця галузь створює багато робочих місць для працівників з відносно низькою кваліфікацією та жінок, а також сприяє швидшому навчанню робітників та оновленню технологій, ніж, наприклад, гірничо-добувна промисловість [1].

І навпаки, багато країн взяло курс на розвиток капіталоемних галузей, таких як, наприклад, гірничо-добувна промисловість. Результатом даної політики стала подвійна (двобічна) економіка, що має сучасний сектор, який є складовою світової економічної системи, та поряд з ним мало розвинений



і низько продуктивний неформальний сектор.

Економічне зростання останніх років в Україні створює передумови для створення нових та реконструкції існуючих робочих місць з метою зменшення частки робочих місць із важкими та шкідливими умовами праці, забезпечення сучасного технологічного рівня виробництва, захисту навколишнього середовища. Створення нових робочих місць через чітко спрямовані інвестиції має стати пріоритетним напрямком і рушійною силою розвитку вітчизняних галузей економіки та регіонів. Але для прискорення цих процесів потрібні стимулюючі механізми, зокрема, спрямовані на реконструкцію робочих місць, вкладання коштів приватного інвестора відповідно до визначених державою пріоритетів регіонального та галузевого розвитку тощо. Необхідно створити передумови для істотного підвищення мобільності робочої сили – професійної, соціальної, територіальної – шляхом належної професійно-освітньої підготовки відповідно до поточних та перспективних вимог економіки та створення реального ринку житла. Відповідно необхідно:

- вдосконалити Законодавство України про зайнятість населення
- створити механізм пільгового кредитування створення нових робочих місць на визначений термін та відповідно до кількості створених робочих місць;
- запровадити систему дотацій підприємцям на створення нових робочих місць;
- розширити практику державного замовлення;
- створити систему дієвих субсидій підприємцям на працевлаштування безробітних, передусім із соціально вразливих верств населення та тих, хто не має роботи понад 6 місяців;
- організаційно та інформаційно підтримувати самозайнятих та підприємців, забезпечити консультаційне, інформаційно-рекламне обслуговування новостворених підприємницьких структур, зокрема включення до місцевих рекламно-інформаційних довідників безкоштовної юридичної консультації, інформації про державні та громадські установи, які працюють з підприємцями;

• сприяти активізації діяльності об'єднань підприємців для захисту своїх інтересів і здійснення спільних заходів;

• стимулювати розвиток фермерських господарств та інших підприємств, які займаються сільським господарством на професійній основі і з використанням сучасних індустріальних технологій; сприяти диверсифікації зайнятості сільського населення, розвитку переробної промисловості та інших галузей агропромислового комплексу, соціальної сфери;

• законодавчо врегулювати статус і діяльність особистих селянських господарств, в основу визначення яких має закладатися не лише розмір, а й переважний напрям використання землі;

• чітко визначити і законодавчо закріпити права самозайнятих та членів домогосподарств на державний соціальний захист і допомогу, у т. ч. допомогу по безробіттю, з урахуванням складу сім'ї.

Взаємовплив зайнятості, людського розвитку і економічного зростання багатоплановий і неоднозначний. Але забезпечення повної продуктивної зайнятості безперечно є потужним і однозначно позитивним чинником як економічного зростання країни, так і розширення можливостей людського розвитку.

У сфері забезпечення гідної та продуктивної зайнятості, що сприяє реалізації ідей людського розвитку, важливим є прискорення адаптації населення до нових вимог ринку праці, що формуються під впливом світових інтеграційних процесів. Зусилля органів державної влади мають концентруватися на підвищенні гнучкості та розвитку інфраструктури ринку праці, формуванні дієвих стимулів до створення робочих місць, забезпеченні гарантій зайнятості працівників у процесі приватизації та реструктуризації підприємств, сприянні розвитку малого бізнесу, підтримці підприємництва і самозайнятості населення, удосконаленні системи підготовки кадрів, розширенні практики оплачуваних громадських робіт.

Повна продуктивна зайнятість населення – найважливіший фактор економічного зростання, котрий визначає рівень і якість життя населення. Повна зайнятість в економіці визначається як стан економіки, коли усі бажані і здатні працювати забезпечені достат-

німи видами і обсягами робіт. Продуктивна (повноцінна) зайнятість – зайнятість населення, завдяки якій за допомогою продуктивної праці в безпечних і здорових умовах створюються суспільно корисні ресурси й блага, а сам працівник отримує доходи, що дають йому можливість відтворювати і розвивати необхідні для праці якості та мати життєвий рівень, достатній для себе і своєї сім'ї.

Саме тому активну політику зайнятості ми розглядаємо як один з головних інструментів вирішення економічних і соціальних проблем сучасного українського суспільства і розширення можливостей людського розвитку. Тому активна політика зайнятості має стати пріоритетом як економічної, так і соціальної політики держави. Активна політика зайнятості – це комплекс заходів, спрямованих на розширення попиту на продуктивну працю з безпечними і здоровими умовами та гідною оплатою відповідно до законодавства, на поліпшення якості та конкурентоспроможності національної робочої сили, скорочення безробіття, запобігання довготривалого, застійного, масового безробіття, якнайшвидше добровільне залучення безробітних до активної праці (допомога у працевлаштуванні, сприяння створенню робочих місць, сприяння в перепідготовці, самозайнятості, профконсультування тощо).

Отже, активна політика зайнятості складається із заходів, спрямованих на: збільшення попиту на робочу силу з боку як приватного, так і державного сектору економіки; підвищення конкурентоспроможності робочої сили

та забезпечення якісної відповідності робочої сили і робочих місць (в просторі і в часі); поліпшення процесу працевлаштування.

На подальшу перспективу основною метою політики зайнятості повинно стати досягнення структури зайнятості постіндустріального типу, для якої притаманним є збільшення чисельності та частки осіб, зайнятих у сфері послуг, передусім в науковому та інформаційному секторі економіки. Це дозволить не лише прискорити темпи економічного зростання, але й органічно поєднати результати економічного зростання з розширенням можливостей людського розвитку.

1. Гришова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006.

2. Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці / Женева: Міжнародне бюро праці, 1999. – Т. 1, 2.

3. Закон України «Про сприяння продуктивній зайнятості населення» Проект. <http://alpha.Tada.gov.ua>

4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів, Фенікс, 2003.

5. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса / Учебное пособие под ред. В.П.Колесова и Т.Маккинли. – М.: Права человека, 2000.

*Human development is examined as a primary purpose and criterion of public progress, and economic growth – as its potentially very important instrument. It is marked that achievements in the human development make valuable contribution to economic growth. A key significance in this context of the full productive employment policy as a powerful, positive factor both the country economic growth and the extension of the human development possibilities is considered.*

Васильченко С.М., Васильченко Г.В., Кім В.Ф.

## ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

*В статті аналізуються можливі економічні наслідки вступу України до СОТ для різних областей країни. Враховуючи різну імпортозалежність та експортний потенціал регіонів України, проводиться ранжування областей за рівнем чутливості до процесів лібералізації зовнішньої торгівлі.*

**Ключові слова:** світова організація торгівлі, конкурентоспроможність галузі, експортний потенціал регіону, імпортозалежність регіону, економічна чутливість регіону до лібералізації зовнішньої торгівлі.

**І. Вступ.** Вступ України до Світової організації торгівлі більшістю учасників ринкових відносин розглядається виключно як завдання уряду та Верховної Ради, які забезпечують переговорний процес та адаптацію національного законодавства до стандартів СОТ. Втім, підготовка України до участі в цій міжнародній організації є більш комплексним процесом, що передбачає також адаптацію суб'єктів підприємництва до роботи в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. При цьому відповідальність за підготовку

економіки до діяльності в умовах відкритих ринків мають поділяти як центральний уряд, так і місцеві органи влади – ті, хто безпосередньо наближений до виробників та споживачів.

**II. Постановка завдання.** Вступ України до СОТ оцінюється економістами переважно як позитивний фактор, що сприятиме структурним та інституційним реформам, утвердженню стабільної нормативної бази, отже, і зростанню ефективності економіки. Однак територіально процес економічної інтеграції є досить незбалансованим, оскільки регіони відрізняються за своїм економічним розвитком, структурою виробництва, структурою зовнішньої торгівлі, кількістю населення тощо. В деяких областях зосереджені виробництва, орієнтовані на внутрішнього споживача, а в інших переважають експортоорієнтовані галузі та підприємства. Загострення конкуренції внаслідок лібералізації торговельного режиму призведе до часткового перерозподілу ресурсів між галузями економіки та між окремими підприємствами. Наслідки вступу України до СОТ для областей будуть різними і залежатимуть від балансу конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних виробництв в економіці тієї чи іншої області.

Зміна умов зовнішньоекономічної діяльності внаслідок вступу України в СОТ вплине на економічну ситуацію через ряд механізмів:

*по-перше*, українські товаровиробники отримають кращі умови доступу на ринки інших країн, оскільки уряди цих країн будуть зобов'язані запровадити режим найбільшого сприяння щодо української продукції. На практиці це означає, що українські товаровиробники зможуть постачати свою продукцію на ринки країн – членів СОТ на умовах, не менш вигідних, ніж інші країни – члени СОТ. Зараз надання таких преференцій для вітчизняних виробників – це переважно політична воля урядів країн, з якими ведеться торгівля. Після набуття Україною членства в СОТ країни – торговельні партнери зобов'язані будуть знизити імпортні тарифи та інші нетарифні торговельні бар'єри щодо української продукції. В результаті конкурентоспроможність продукції українських підприємств на ринках країн СОТ зросте;

*по-друге*, будуть скасовані всі кількісні обмеження (квоти) на імпорту української продукції до країн – членів СОТ. Будь-які

кількісні обмеження торгівлі заборонені угодами СОТ.

За оцінками Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, очікується, що загальноекономічні ефекти від вступу України до СОТ будуть позитивними. Вступ до СОТ зумовить підвищення добробуту приблизно на 3% та збільшення ВВП на 1,9%. [1] Такий результат, пояснюється, передусім, зростанням заробітної плати як фактора виробництва та зниженням споживчих цін. У той час, як зменшення тарифів та адаптація податкової системи України є основними рушійними силами росту економіки, не очікується суттєвого загальноекономічного впливу внаслідок поліпшення доступу до ринків сталі, сільськогосподарських товарів та хімічної продукції. Що стосується результатів по галузях, то динаміка виробництва за умов повного членства в СОТ великою мірою визначається ефектами, що зумовлюються зниженням тарифів. Лише для металургії та металообробної промисловості, а також виробництва хімічних продуктів, гуми та виробів із пластмаси поліпшений доступ до ринку має суттєвий вплив на рівень випуску за умов повного членства в СОТ. На відміну від цього, сільське господарство та мисливство лише незначною мірою можуть виграти від поліпшення доступу до ринків, оскільки вони набагато більше втратять від зниження тарифів та адаптації вітчизняної податкової системи. Таким чином, у сільському господарстві спостерігатиметься зменшення обсягів виробництва. І, нарешті, значне зниження обсягів видобутку вугілля та торфу за умов повного членства в СОТ відбувається, в основному, внаслідок скасування субсидій.

Щоб оцінити, які області отримають найбільше переваг від спрощеного доступу українських товарів на ринки країн СОТ, необхідно проаналізувати два параметри:

- частка товарів, що постачаються на експорт, у валовому продукті області;
- частка області в загальних обсягах експорту з України.

**III. Результати.** Аналіз територіальної структури експорту товарів з України свідчить (див. табл. 1), що найбільш потужними експортерами є Донецька область, яка постачає за кордон близько 80% вироблених товарів і послуг та забезпечує понад 20% загального експорту з України, а також Дніп-

Ранжування регіонів за показником експорт / додана вартість [2]

Регіон	Експорт / додана вартість	Частка в експорті України (%)
Луганська	0,98	0,08
Дніпропетровська	0,92	0,16
Запорізька	0,89	0,08
Донецька	0,80	0,20
Одеська	0,79	0,08
Миколаївська	0,71	0,03
Полтавська	0,67	0,05
Івано-Франківська	0,54	0,02
Закарпатська	0,52	0,02
м. Київ	0,46	0,16
м. Севастополь	0,35	0,00
Сумська	0,33	0,02
Львівська	0,33	0,03
Херсонська	0,31	0,01
Автономна Республіка Крим	0,31	0,02
Черкаська	0,29	0,01
Житомирська	0,29	0,01
Волинська	0,27	0,01
Київська	0,26	0,02
Вінницька	0,26	0,01
Чернігівська	0,25	0,01
Харківська	0,21	0,01
Рівненська	0,20	0,00
Чернівецька	0,19	0,00
Хмельницька	0,16	0,01
Тернопільська	0,15	0,00
Кіровоградська	0,13	0,00



ропетровська (92% та 16% відповідно), Запорізька (89% та 8%) та Луганська (98% та 8%) області. Підприємства цих областей мають потужну експортну базу, усталені ринки збуту за кордоном, а тому існують передумови для значного зростання їх експортних показників. Проте є ряд областей, експортний потенціал яких незначний: Чернівецька (близько 19% вироблених товарів і послуг експортується, що забезпечує менше 0,03% загальних обсягів експорту з України), Хмельницька (16% та 0,5%), Тернопільська (15% та 0,2%) та Кіровоградська (13% та 0,6%) області. Тому, навіть за умови відсутності бар'єрів для зовнішньої торгівлі, суттєве та швидке збільшення обсягів їх експорту навряд чи можливе;

*по-третє*, Україна, вступаючи до СОТ бере на себе зобов'язання зменшити митні тарифи на імпорту продукції, що може призвести до збільшення обсягів імпорту, отже, і до певного перерозподілу ринку між вітчизняними та іноземними виробниками. Імпорт складає певну частину товарів, що реалізуються на регіональних ринках. Чим більшу частку імпорту займає у витратах населення регіону, тим більше регіон залежить від імпортової продукції і відповідно він є більш чутливим до змін торговельної політики. Оскільки вступ України до СОТ означає відкриття споживчих ринків для закордонних виробників, то, ймовірно, витрати населення на імпорту можуть зрости через вищу якість закордонних товарів та/або нижчу ціну (ціна закордонної продукції знижується внаслідок зменшення ставок мита). Деякі місцеві виробники можуть виявитися неконкурентоспроможними в результаті загострення цінової та нецінової конкуренції на внутрішньому ринку.

На регіональному рівні ефект відкриття внутрішніх ринків буде залежати від обсягів зростання імпорту по окремим товарним групам та можливостей місцевої промисловості забезпечити власне виробництво аналогічної конкурентоспроможної продукції. Для оцінки потенційних загроз від зменшення імпорту бар'єрів для іноземної продукції можна скористатися двома критеріями. *Перший критерій* – критерій споживання. Він показує яку частку займає імпортована продукція в загальних обсягах споживання населення області. Чим більше вітчизняний споживач орієнтований на іноземну

продукцію, тим більш вагомим буде зростання обсягів імпорту після того, як український ринок стане більш доступним для іноземних виробників.

Співвідношення імпорту/внутрішнє споживання характеризує роль імпорту на регіональних ринках. Значення 0,1 перевищують всі регіони України (див. табл. 2). Беззаперечним лідером щодо імпорту показників в Україні є м. Київ (0,82). Далі йдуть Закарпатська, Київська, Львівська, Миколаївська області. Незначною є роль імпорту на ринках Кіровоградської, Тернопільської, Чернівецької та Херсонської областей. Оскільки у деяких областях на імпорту припадає чимала частка загальних витрат населення, їх економіка чутлива до лібералізації зовнішньої торгівлі. Іншими словами, ймовірно, що за умови усунення Україною прямих та зменшення непрямих бар'єрів для іноземних товарів та послуг, регіони, які вже споживають значну кількість імпорту, ще збільшать його споживання. Визначальним фактором буде, перш за все, налагодженість шляхів доставки та ринків збуту продукції.

Використовуючи показник співвідношення, ми можемо ранжувати регіони на три групи «вразливості» до зміни зовнішньоторговельної політики держави. До першої групи (відносно «невразливої») відносяться регіони, в яких співвідношення (імпорту/витрати населення) не перевищує 0,3; до другої категорії належать області, для яких цей показник лежить в інтервалі 0,3-0,6; до третьої («вразливої») групи належать області, де співвідношення (імпорту/витрати населення) перевищує 0,6.

*Другий критерій* – критерій виробництва. Це співвідношення між обсягами імпорту та власного виробництва. Цей критерій показує наскільки інтенсивно вітчизняна продукція конкурує з іноземною. Через відносно низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції, зміна тарифної політики, ймовірно, найбільш відчутно вплине на економіку регіонів у тих секторах, де на внутрішньому ринку існує суттєва конкуренція з боку імпортованої продукції.

Загострення конкуренції слід очікувати, перш за все, в галузях, що спеціалізуються на виробництві товарів народного споживання. В усіх регіонах України співвідношення (імпорту/виробництво) товарів народного споживання становить більше 0,2 (див. табл. 3).

Регіони України за ступенем чутливості до лібералізації зовнішньої торгівлі (критерій споживання)

Регіон	Витрати на імпорту (%)
Херсонська	0,14
Чернівецька	0,14
Тернопільська	0,15
Кіровоградська	0,15
Автономна Республіка Крим	0,17
Хмельницька	0,19
м. Севастополь	0,28
Черкаська	0,29
Полтавська	0,31
Вінницька	0,34
Луганська	0,35
Сумська	0,35
Житомирська	0,37
Харківська	0,37
Рівненська	0,43
Чернігівська	0,48
Одеська	0,49
Донецька	0,5
Волинська	0,59
Дніпропетровська	0,6
Івано-Франківська	0,61
Запорізька	0,61
Миколаївська	0,62
Львівська	0,63
Київська	0,7
Закарпатська	0,73
м. Київ	0,82

Таблиця 3.

Регіони України за ступенем чутливості до лібералізації зовнішньої торгівлі  
(критерій виробництва)

Регіон	Імпорт / виробництво товарів народного споживання
Тернопільська	0,23
Херсонська	0,27
Хмельницька	0,28
Кіровоградська	0,3
Чернівецька	0,37
Чернігівська	0,39
Черкаська	0,42
Полтавська	0,43
Вінницька	0,43
Сумська	0,43
Автономна Республіка Крим	0,51
Житомирська	0,55
Харківська	0,55
Київська	0,67
Волинська	0,84
Луганська	0,96
Миколаївська	1,11
Рівненська	1,23
Донецька	1,23
Львівська	1,31
м. Севастополь	1,36
Запорізька	1,37
Дніпропетровська	1,43
Одеська	1,53
Івано-Франківська	1,74
Закарпатська	2,03
м. Київ	3,30

Використовуючи цей критерій, ми також виділяємо три групи областей: перша група відносно «невразливих» до відкриття зовнішніх ринків – області, в яких це співвідношення не перевищує 0,4; друга група – з показником в інтервалі 0,4-1, третя група відносно «вразливих» областей – ті, для яких це співвідношення перевищує 1.

Результати такого аналізу свідчать, що Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Кіровоградська та Чернівецька області за будь-яким із двох критеріїв потрапляють у групу «невразливих» регіонів. Населення цих областей зорієнтовано переважно на споживання вітчизняної продукції, а конкуренція, яку іноземні постачальники створюють для місцевих виробників товарів народного споживання, є незначною. Тому при відкритті зовнішніх ринків місцеві виробники не зазнають значного загострення конкуренції і загроза скорочення внутрішнього виробництва незначна. З іншого боку, Миколаївська, Львівська, Запорізька, Дніпропетровська, Івано-Франківська, Закарпатська області та м. Київ за двома критеріями потрапляють у групу «вразливих регіонів». Зважаючи на достатню присутність іноземних товарів на внутрішньому ринку, очікується зростання обсягів імпорту в результаті лібералізації сектора зовнішньої торгівлі.

**IV. Висновки.** Наведені показники є індикаторами потенційних проблем, що можуть постати перед регіональними економіками після приєднання України до СОТ. Низька «чутливість» економіки окремих регіонів не

означає, що регіони можуть не провадити заходів з підготовки до вступу до СОТ, а лише свідчить про існування менш тривалого адаптаційного періоду, протягом якого необхідно здійснити структурні та інституційні зміни. Для «вразливих» регіонів заходи з підготовки до членства України в СОТ необхідно запроваджувати вже негайно, адже ефект відкриття ринків може бути досить несподіваним та мати неприємні наслідки для розвитку економіки регіону, зайнятості та добробуту населення.

Серед заходів, спрямованих на адаптацію економіки областей до діяльності в умовах відкритих ринків можна виділити ряд першочергових:

- проведення інституційних реформ на національному та регіональному рівні;
- створення недискримінаційного конкурентного середовища з метою стимулювання структурної перебудови економіки;
- поліпшення інвестиційного клімату;
- реформування ринків праці для підвищення мобільності трудових ресурсів.

1. [www.ier.kiev.ua/Ukraine/WP/2005/wp2005-ukr.cgi](http://www.ier.kiev.ua/Ukraine/WP/2005/wp2005-ukr.cgi)
2. Вступ до СОТ: очікування українських регіонів. // Матеріали конференції «Вступ України до СОТ: перспективи та виклики для малого та середнього бізнесу». – Київ, 2006 р.

*Article analyses economic consequences for different regions of Ukrainian WTO membership. Take into account different level of regional import independence and export possibility of different Ukrainian regions, determined sensitivity of different regions to liberalization of foreign trade.*

Ткач О.В., Михайлів Г.В.

## ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ПІДГОТОВКИ ДО МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ АМЕРИКАНСЬКИХ КОМПАНІЙ

У статті проаналізовано основні принципи підготовки до міжнародної торговельної діяльності американських компаній в умовах відкритої ринкової економіки. Розкрито зміст та особливості прийняття рішення американськими фірмами про початок міжнародної торговельної діяльності. Представлені особливості інфраструктури, що забезпечує успішну зовнішньоекономічну діяльність на початковій стадії, а також місце державних

установ у загальній системі сприяння розвитку міжнародної торговельної діяльності.

**Ключові слова:** міжнародна торговельна діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, глобальний розвиток світової економіки, транснаціональні компанії, світовий ринок, експортний потенціал, іноземний ринок, прийняття рішення про вихід на іноземний ринок, Департамент Торгівлі США, Міжнародна



торгова Адміністрація США, Міжнародна Комерційна Служба США, Міжнародна Служба Департаменту сільського господарства США.

**I. Вступ.** Одна з головних прикмет нашого часу – інтенсивний процес інтернаціоналізації і глобалізації у всіх сферах соціального та економічного життя. Безпосереднім результатом цього процесу є поява та формування глобального суспільства, матеріальною основою якого виступає світовий ринок та єдина міжнародна економічна система.

Сьогодні світова економіка має метанациональну природу, тоді як обмін продуктами виробництва, як і саме виробництво мають яскраво виражений міжнародний характер. Відсутність досвіду про організацію початку міжнародної торговельної діяльності українських підприємств обумовлює необхідність застосування досвіду іноземних підприємств, які зарекомендували себе досить успішними в глобальному конкурентному середовищі.

Прикладом ефективної міжнародної діяльності є діяльність американських компаній. На сьогодні США є найбільш розвинутою країною у світі, лідером «великої сімки». Хоча в США мешкає 5% населення світу, тут виробляється 25% світової продукції. Слід зазначити, що експорт по відношенню до ВВП складає 10%, США займають перше розрахункове місце у світовому експорті.

Економічна політика адміністрації США зосереджується на вирішенні довготермінових проблем, використанні державних важелів для стимулювання ринкового підприємництва, використанні господарської могутності країни для забезпечення її провідних позицій у світі.

США бере активну участь у глобальних господарських зв'язках, інтеграційному русі, відіграючи провідну роль у міжнародних економічних зв'язках та у міжнародних економічних організаціях.

Міжнародний товарообіг за останні десять років між Україною та США збільшився майже в три рази. Динаміка зміни зовнішньоторговельного обороту має позитивний характер, але потенціал спільного американо-українського бізнесу не використаний. Це дає змогу стверджувати про необхідність

дослідження початкової стадії торговельної діяльності американських підприємств та інфраструктури забезпеченості зовнішньоторговельної діяльності.

**II. Постановка завдання.** Розкрити зміст, особливості та підходи до початкової стадії міжнародної торговельної діяльності підприємств провідних країн світу. Враховуючи позитивну динаміку зміни характеру зовнішньоекономічних операцій з американськими фірмами та місце США в глобальному конкурентному середовищі, аналіз початкової стадії міжнародної діяльності проведемо на прикладі американських компаній. Особливу увагу при проведенні аналізу слід звернути увагу на участь державних та громадських установ щодо сприяння міжнародній торговельній діяльності.

**IV. Результати.** На сьогоднішній день глобальний розвиток світової економіки призводить до все більшого поширення діяльності трансконтинентальних компаній (ТНК). Досвід застосування сучасних підходів, які використовуються ТНК, та основні принципи ведення міжнародної торговельної діяльності є предметом досконалого вивчення та імплементації вітчизняними фірмами на світовому ринку.

Основне місце серед світових ТНК займають американські компанії, але слід зазначити, що свою активну діяльність на світовому ринку американські компанії починали з дій, котрі стали сьогодні рекомендованими для інших американських підприємств та фірм, які тільки планують свою діяльність за кордоном.

Першим кроком для американських компаній при прийнятті рішення щодо виходу на іноземний ринок є визначення експортного потенціалу та заходів, необхідних для адаптації товару до іноземного ринку.

Прийняття рішення про вихід на іноземний ринок відбувається тільки стосовно конкретного його сегменту - або за товарним, або за географічним принципом.

При проведенні аналізу за географічним принципом американські компанії проводять дослідження наступних факторів:

- 1) взаємозамінність аналогічних товарів або товарів, близьких за своїми функціями;
- 2) можливість функціонування власної компанії в оточенні звичаїв іноземної держави та мовної дискомфорності;

3) безпечність стосовно політичної та економічної ситуації в країні;

4) на кінцевому етапі враховується рівень індустріалізації держави.

Американські компанії заохочують не тільки отримання максимального об'єму публічної інформації, але й інформацію, що отримується приватно. Результатом наявності повної інформації щодо обраного ринку діяльності є мінімальний ризик, що, безперечно, знайде своє відображення в ефективності діяльності компанії за кордоном.

Вибір основних цілей діяльності на іноземних ринках американські компанії проводять за наступними принципами:

- потреба ринку в цьому продукті та придатність продукту до передбачуваного ринку;
- політична та економічна стабільність;
- рівень індустріального розвитку;
- купівельна здатність у країні;
- імпорتنі бар'єри;
- демографічна ситуація;
- культурні особливості (включаючи релігійні та особливості відпочинку);
- юридична система та особливості комерційної практики;
- мова та кліматичні особливості;
- доступність до будь-яких сегментів ринку;
- загальний рівень торгового дефіциту;
- конвертованість національної валюти;
- географічна відповідність регіонального управління.

Велику увагу американські компанії приділяють аналізу статистичних даних економічного розвитку потенційної країни, де планується активізація власної торговельної діяльності. Проводиться оцінка певного сегменту майбутніх споживачів із точки зору їхніх доходів та можливих витрат у майбутніх періодах, оскільки вважається, що навіть високоліквідні товари з виключно прийнятними та низькими цінами не можуть бути реалізовані «порожнім кишеньям». Але у випадках, коли сегмент потенційних споживачів є досить широким, навіть у слабо розвинутих країнах, незважаючи на рівень їх економічного розвитку, він дає великі експортні можливості стосовно об'ємів та кількості експортованих товарів.

Американськими фахівцями пропонується утримуватися від співпраці з країнами, що мають хаотичну та невпевнену історію

імпорту. В цих випадках таким країнам пропонується надання різного роду цільової допомоги та розвитку спеціальних програм з метою пом'якшення заборон в імпорті та доступу до можливості конвертування національної валюти.

Одночасно з процесом вибору певної країни своєї майбутньої діяльності, а, можливо, має нішу для американських товарів та послуг, глибоко аналізується власний продукт з метою його відповідності якості та вартості для майбутнього ринку. Допускається можливість вибору країни навіть і у випадках невідповідності або неготовності продукту до майбутнього ринку, якщо цілі, які ставить перед собою американська компанія, мають інший характер, ніж тільки отримання прибутку.

При проведенні вибору потенційно придатної країни американські компанії звужують чисельність потенційних країн своєї діяльності, використовуючи наступні принципи:

1. Легше працювати з країнами, з якими США постійно торгують, тим більше, якщо ці країни імпортують певну кількість американського товару чи аналогічного продукту.

2. Велика кількість країн потенційної діяльності, як правило, буде дорогим та важким тягарем для компанії, тому слід використати отриманий досвід з метою проведення аналізу потенційних витрат та результатів.

3. Для запобігання виникнення зайвих витрат та неадекватності у використаних можливостях слід пам'ятати, що для завоювання певного ринкового сегменту в малих країнах компанія потребуватиме витрат та часу, який, можливо, буде еквівалентним часу та витратам, необхідним для опанування та заволодіння великим ринком.

Практичні рекомендації щодо вибору американськими компаніями географічного напрямку своєї діяльності дає Департамент Торгівлі США. Так, наприкінці 90 рр. у виданнях Департаменту Торгівлі США вказувалося на те, що хоча Мексика і залишається основним торговельним партнером США, але непоміровані дії Президента Мексики призвели до серйозної монетарної паніки, відтак – знецінення власної валюти і, як наслідок, падіння внутрішньої купівельної здатності населення. Таким чином, це впливало на об'єми американського експорту в Мексику.

Приймаючи рішення про потенційне географічне розташування бізнесу, американські компанії використовують «кластерну» модель, яка передбачає координацію дій в декількох країнах певного світового географічного сегменту, де одночасно розпочинається, або планується розпочати міжнародну торговельну активність, єдиним регіональним менеджером. Так, у деяких випадках Австралія розглядається як достатній центр для координації ведення міжнародної торговельної діяльності в Новій Зеландії, Сінгапурі та країнах Південно-Східної Азії.

Особливу увагу американські фахівці при прийнятті рішення про вектор міжнародної діяльності приділяють певному об'єму спеціальних знань, які дають можливість запобігти зайвим витратам та непередбаченим збиткам. Із цією метою публікуються спеціальні видання, які мають як державний, так і приватний характер:

1. Snowdown International Protocol. Inc., New York – це видання пропонує тренінги в галузі «крос-культурних» зв'язків та міжнародної бізнесової практики.

2. The Business Council for International Understanding? American University, Washington DC – видання надає інформацію членів дипломатичного корпусу про національні особливості країн світу.

3. The David M. Kennedy Center for International Studies, Brigham Young University, Provo, Utah – специфічне видання про митні, культурні особливості та стиль життя більш ніж ста країн світу.

4. Going International, Inc., San Francisco, California – видання приватної консалтингової фірми, яке фокусується на інформації про «крос-культурні» особливості країн.

5. The International Society of Intercultural Education, Training and Research, Washington, D.C., – видання про інтеркультурне сприйняття та розуміння особливостей ведення бізнесу в країнах світу.

Одним із доступних джерел отримання особливої інформації про культурні особливості є джерела державних установ США. Так, Міжнародна Торгова Адміністрація (International Trade Administration (ITA)), та Міжнародна Комерційна Служба (Foreign Commercial Service (US&FCS)) дають можливість з'ясувати особливості світових ринків, економік, демографічних даних, практи-

ки ведення торговельних стосунків для всіх експортерів, але переважно для експортерів сільськогосподарських товарів. Аналогічне інформаційне забезпечення здійснює Міжнародна Служба Департаменту сільського господарства США (The Foreign Agricultural Service, FAS)).

У відповідності з організованою інфраструктурою забезпеченості учасників міжнародної торговельної діяльності силами Департаменту сільського господарства (USDA) та Міжнародною Службою Департаменту сільського господарства США (FAS) організовані регіональні відділення, де вся необхідна статистична, ділова та культурна інформація для учасників міжнародної торгівлі доступна для всіх потенційних споживачів (рис. 1.1).

1. Лобювання позицій сільськогосподарського експорту на рівні Державного Департаменту США.

2. Вимоги щодо створення політичних умов для збільшення експорту американських сільськогосподарських товарів.

3. Надання статистичної та особливої інформації експортерами Державному Департаменту сільського господарства США.

4. Створення сприятливих умов та преференцій для експортерів.

5. Підтримка діяльності експортерів за кордоном та надання інформації дипломатичних представництв про регіональні особливості ведення бізнесу.

6. Надання спеціальної інформації про культурні особливості, статистику експорту та ділові можливості.

7. Спеціальні особливі запити про можливість функціонування американських фірм – потенційних експортерів на світові ринки.

Доступ до інформації, яка поширюється за допомогою центрів сприяння експорту (U.S. Export Assistance Center, USEAC), можна отримати в більш, ніж 900 Федеральних Депозитарних бібліотеках США.

Американськими економістами пропонується декілька кроків щодо вирішення проблеми, якою інформацією керуватися при виборі країни своєї потенційної діяльності:

I. Пропонується ознайомитися зі статистичними виданнями Державного Департаменту Торгівлі США та виданнями Асоціації Експортерів США.

Слід звернути увагу, що в загальній інфраструктурі міжнародної комерційної діяль-



Рис.1.1. Інфраструктура забезпеченості міжнародної торговельної діяльності (на прикладі Департаменту Сільського Господарства США)

ності Асоціації Малевого Бізнесу США мають власні міжнародні відділення. Фахівці цих відділень проводять свою діяльність із компаніями, які дійсно є новачками в сфері експорту. Це дає можливість спеціалістам Департаменту Торгівлі США сконцентруватися на діяльності фірм, які вже чітко визначено мають експортний потенціал або поточну експортну діяльність.

II. Після проведення аналізу попередньо отриманої інформації пропонується звернутися безпосередньо до фахівців Асоціації Малевого Бізнесу та Департаменту Торгівлі США для ознайомлення з існуючими державними програмами підтримки експорту окремих товарів та оцінки вартості та перспектив ведення бізнесу.

За проведеною оцінкою сьогодні в США пропонується більш ніж двадцять спеціальних видань з проблематики міжнародної торгівлі та фінансів, більше половини з яких рекомендовані як ключові джерела необхідної інформації для американських експортерів.

III. Перед прийняттям власного й остаточного рішення про характер, цілі та методи експортної діяльності американським компаніям рекомендується поєднати зусилля дер-

жавних інститутів та приватних консалтингових фірм і на кінцевому етапі обговорити результати з фахівцями Адміністрації Міжнародної Торгівлі (International Trade Administration, ITA).

**V. Висновки.** Підсумовуючи викладені основні принципи підготовки до міжнародної торговельної діяльності американських компаній, можна зробити наступні висновки:

В США (одній з провідних держав у світовій економіці) створена розгалужена синергічна система сприяння розвитку міжнародної торговельної діяльності, яка має прямий та зворотній зв'язок безпосередньо з американськими учасниками ринку.

Їхня діяльність чітко регламентується та супроводжується державними органами влади від моменту прийняття рішення щодо початку самої діяльності, потенційної країни своєї діяльності та змін, необхідних для експортного продукту, до вирішення проблем із місцевими філіями, найманими працівниками та владою.

Розвинуте інформаційне забезпечення американських фірм – учасників світового ринку, широкий спектр спеціальних публікацій, особливості діяльності американських державних установ та громадських органі-



заций в сфері сприяння розвитку початкової стадії міжнародної торговельної діяльності можуть знайти своє практичне застосування для українських фірм і організацій та їхніх потенційних партнерів. Особливості організації та основні принципи ведення міжнародної торговельної діяльності американських компаній потребують глибокого вивчення з метою їх подальшої імплементації в практичній діяльності.

1. Inside Washington: Government Resources for International Business by William A. Delphos, Venture Publishing, 3000 K St. NW, #690, Washington, DC 20007.

2. Profitable Exporting: Complete Guide to Marketing your products Abroad, by John S. Gordon and J.R. Arnold Wiley & Sons, New York, NY.

3. The Global Edge: How Your Company Can Win in the International Marketplace, by Sondra Snowdon. Simon & Sohster, New York, NY.

4. Management Export Information Manual, Southern California District Export Council, 11777 San Vicente Blvd., Rm.800, Los Angeles, CA 90040.

5. Profitable Exporting: A Complete Guide to Marketing Your Product Abroad, by John S. Gordon and J.R. Arnold, John Wiley & Sons, New York, NY.

*In the article the analyses have been provided as for the beginning of the International activity. Taking into consideration the positive dynamic of American – Ukrainian development and leadership of the USA in the global economy we provided research as for the first steps of American firms and their international activity. Also the research has been focused on the place of government support for international activity of the American enterprises.*

Барчук В.П.

## СУЧАСНА СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРИКАРПАТТЯ

У статті проаналізовано стан та динаміку показників розвитку провідної для регіону галузі – легкої промисловості. На основі SWOT-аналізу виявлено сильні та слабкі сторони діяльності галузі та визначено основні бінарні опозиції позитивних і негативних факторів щодо їх вагомості у відновленні традиційно високого рівня легкої промисловості Прикарпаття та її перспективному розвитку.

**Ключові слова:** галузь, легка промисловість, конкурентоспроможність, інноваційна продукція, інвестиційна діяльність, давальницька сировина.

**I. Вступ.** Легка промисловість є традиційною для Прикарпаття. Це зумовлено особливостями економічної системи регіону, його ресурсним та трудовим потенціалом. Відновлення традиційно високого рівня легкої промисловості Прикарпаття – ключове завдання усіх видів та форм виробничо-підприємницької діяльності. Отже, ефективне використання сприятливого природного, ресурсного та людського потенціалу Прикарпаття для розвитку легкої промисловості здатне забезпечити їй провідне місце на державному та регіональному ринках.

Покращенню ситуації в легкій промисловості сприяли прийняті Мінпромполітики

і затверджені розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.10.02 за №565-р. «Першочергові заходи щодо поліпшення роботи підприємств легкої промисловості».

На регіональному рівні на цей процес вплинула реалізація заходів, передбачених «Програмою розвитку промисловості на 2004–2011 рр.». Особливий наголос у програмі робиться на селективному розвитку окремих кластерів: виробництва льоноволокна, шкіри, хутра та хутряних виробів, тафтингового покриття [2].

Галузь за останні роки адаптувалась до вимог ринкової економіки і перебуває на стадії розвитку. Аналіз показує темпи зростання обсягів продукції легкої промисловості за останні три роки, які були вищими ніж в цілому у державі та склали близько 6%. Порівняно з 1990 роком збільшення цього показника відбулося майже у два рази. Позитивна динаміка обсягів продукції спостерігається з 2003 р. – 21,4%, у 2004 – на 15,8% та 2005 р. – 3,8%. [2]

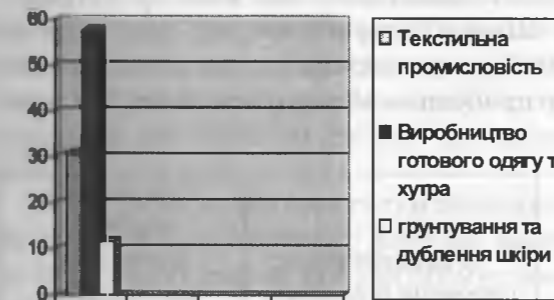
Такий стан у галузі забезпечує ефективна робота багатьох промислових підприємств над підвищенням конкурентоспроможності продукції та ефективним просуванням її на ринок, вмиле проведення рекламних заходів та стабільна робота підприємств текстильної промисловості, якій у галузевій структурі належить провідна роль.

**II. Постановка завдання.** Встановити причини втрати провідної ролі легкої промисловості Прикарпаття, простежити динаміку показників її розвитку за останні роки; виявити можливості відновлення та пріоритетні напрямки роботи підприємств, Встановити фактори подальшого розвитку легкої промисловості Прикарпаття на основі SWOT-аналізу.

### Спеціалізація підприємств легкої промисловості

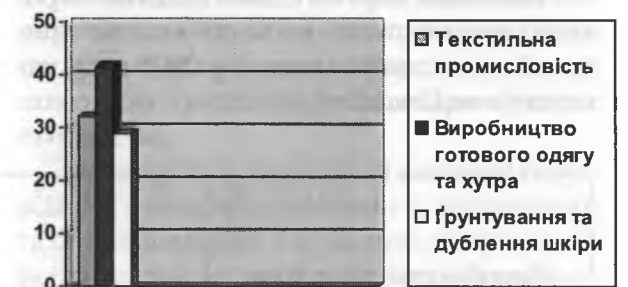
(у відсотках до загального обсягу)

За кількістю підприємств



Текстильна промисловість – 30,7%  
Виробництво готового одягу та хутра – 57,5%  
Ґрунтування та дублення шкіри – 11,8%

За обсягами реалізованої продукції



Текстильна промисловість – 32,2%  
Виробництво готового одягу та хутра – 41,6%  
Ґрунтування та дублення шкіри – 28,9%

Вагомий внесок у збільшення обсягів виробництва галузі вносять такі потужні підприємства, як СП «Вінісін», частка якого у загальному випуску продукції легкої промисловості складає близько 40%, ВАТ «Шкіряник» – 28%, СП «Тикарферлюкс» – 11%, ВАТ «Плай» – 6%. Підприємствами галузі освоєно виробництво 349 найменувань нових видів споживчих товарів, що становить 78,6% від загальної їх кількості. [1]

Зростанню виробництва у легкій промисловості сприяли в основному підприємства текстильної промисловості, якими рівень обсягів до попереднього року було перевищено у 2003 р. на 44,1%, у 2004 р. – на 55,8%, у 2005 р. – на 14,4%. Майже 47% загального обсягу продукції легкої промисловості реалізовано підприємствами саме цієї галузі. Неоднозначною виявилася ситуація у виробництві готового одягу та хутра, оскільки допущено зниження обсягів у 2005 р. на 3,9%, тоді як у 2003-2004 рр. забезпечувалося зростання виробництва. Нестабільною виявилася робота підприємств з виробництва шкіряного взуття, де зниження обсягів у 2004 р. становило 11,3%, у 2005 р. – 2,5%. [2]

мисловості. Це зумовлено зменшенням частки сировинної продукції, значним занепадом однієї із пріоритетних галузей – льонарства. Якщо у 1990 році валові збори льону-довгунця становили близько 119 тис. ц., у 1995 – 38,6 тис.ц. або відповідно 11% і 8% загальнодержавних обсягів, то протягом 2004–2005 рр. на регіон припадає дещо більше 2% загальнодержавного виробництва.

**III. Результати.** Незважаючи на зазначені проблеми окремих галузей, в цілому на загальний позитивний результат вплинуло те, що у 2005 році майже 43% підприємств легкої промисловості працювали з перевищенням рівня виробництва до попереднього року.

Однак загалом легка промисловість працює у несприятливих умовах, що склалися на внутрішньому ринку внаслідок насичення його імпортними товарами. Це значною мірою спонукало підприємства до роботи на давальницькій сировині. Таку схему співпраці використовує дві третини підприємств легкої промисловості. Вартість переробленої давальницької сировини на підприємствах легкої промисловості в 2005 р. склала 136,9 млн. грн. [2]

**Індекси промислового виробництва**  
(відсотків до попереднього року)

	2003	2004	2005
По області	127,7	110,9	104,8
Легка промисловість	121,4	115,8	103,8
в тому числі:			
- текстильні промисловість	144,1	155,9	114,4
- виробництво готового одягу та хутра	119,5	110,8	96,1
- виробництво шкіри та шкіряного взуття	111,4	88,7	97,5

Показники вартості давальницької сировини, використаної на виробництво продукції легкої промисловості у 2005 році, наведено в таблиці 2.

Виробництво за видами економічної діяльності	Всього, тис.грн.	З неї вартість сировини іноземних замовників	Питома вага вартості іноземних замовників у вартості давальницької сировини, %
<b>Всього</b>	<b>136945,9</b>	<b>71132,3</b>	<b>51,9</b>
Текстильна промисловість	-	-	-
Виробництво готового одягу та хутра	81079,1	71132,3	87,7
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	55866,8	-	-

Більше половини всієї давальницької сировини складає сировина іноземних замовників. Протягом останніх п'яти років частина давальницької сировини у загальному обсязі виробництва з урахуванням її вартості склала понад 40%. Як бачимо з таблиці, текстильна промисловість не працює на давальницькій сировині; це, очевидно, зумовлено особливостями ринку товарів легкої промисловості: зацікавленість іноземних замовників у виробі з шкіри та хутра полягає у великих прибутках, що забезпечують ці товари.

Випуск продукції на давальницьких засадах має як позитивні (збереження робочих місць, завантаження виробничих потужностей, деякі оновлення основних фондів, освоєння передових технологічних процесів та методів організації виробництва), так і негативні сторони (залежність від замовника, відсутність власного ринку збуту продукції і, як наслідок, відсутність контактів з кінце-

вими споживачами, вивезення прибутків).

Швейні підприємства, що працюють на давальницьких схемах, не виготовляють власну продукцію або виготовляють її у дуже

Таблиця 2

малих обсягах, хоча щороку регіональна торгова промислова палата, не маючи власного виставкового приміщення, організовує сезонні виставки-ярмарки товарів легкої промисловості, на яких можна безпосередньо перевірити конкурентоспроможність своєї продукції та компенсувати простой між виконанням замовлень роботою на внутрішній ринок. З огляду на посилення соціальної орієнтованості економіки України особливу увагу слід приділити розвиткові легкої промисловості.

У сучасних умовах конкурентоспроможність продукції визначається високим рівнем якісних показників та прийнятною ціною. Як і в попередні роки, найбільш поширеним напрямком підвищення конкурентоспроможності продукції в галузі залишається освоєння виробництва нової та удосконаленої продукції на інноваційній основі. Підприємствами легкої промисловості за останній рік (2005) освоєно виробництво

Таблиця 1

тридцяти семи найменувань нових видів інноваційної продукції, що становить майже 35% від загальної їх кількості. Переважна частина оновленої продукції є товарами народного споживання. Інноваційна діяльність підприємств цієї галузі – один із визначальних факторів економічного зростання та розвитку галузі.

На розвиток інновацій, що опираються на ресурсозбереження та високі інформаційні технології, домінуючий вплив має інтелектуалізація усієї виробничої системи галузі.

Позитивний вплив на розвиток та відновлення галузі легкої промисловості мають обсяги інвестицій, що зросли на 2,9% порівняно з попереднім роком, значна частка (63,6%) яких, спрямована у розвиток виробництва провідної для галузі текстильної промисловості.

Отже, на сучасний стан галузі впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори, які зумовлені структурними змінами промислового потенціалу, зокрема міжгалузевого обміну, сировинною проблемою, проблемами економіки перехідного періоду та соціально-економічними проблемами в умовах ринку.

На основі проведеного аналізу стану та динаміки показників функціонування легкої промисловості можемо дати узагальнену оцінку переваг та недоліків щодо відновлення провідної ролі легкої промисловості. Загальноновизнаним методом для здійснення реальної оцінки та напрямків розвитку економічної діяльності є SWOT-аналіз.

#### SWOT-аналіз легкої промисловості Прикарпаття

Фактори	Фактори
Сильні сторони	Слабкі сторони
Наявна матеріально-технічна база легкої промисловості	Відсутність власних обігових коштів
Технологічний досвід, наявн: опрацьованих технологій випуску продукції	Велика частка давальницької схеми на основних підприємствах
Наявність кваліфікованих кадрів і трудових ресурсів	Слабка система маркетингу
Часткове оновлення виробництва	Відставання асортименту продукції від потреб ринку
Наявність власних розробок моделей, асортименту товарів	Мала частка вітчизняної сировини і матеріалів
Можливості	Загрози
Посилення позицій на єдиному внутрішньому ринку	Конкуренція іноземних виробників
Залучення інвестицій	Зміна законодавчої та нормативно-правової бази
Можливість створення регіональних торгових марок	Нестабільність цін на сировину і матеріали
Можливість виробництва більшого асортименту продукції з використанням місцевої сировини (взуття, вироби з вовни, льону)	Зниження купівельної спроможності споживачів

**IV. Висновки.** На основі аналізу можемо зробити висновки, що відновлення та розвиток легкої промисловості регіону є одним з пріоритетних напрямків і розглядається як потенційно успішний.

У легкій промисловості Прикарпаття, починаючи з 2003 року, вдалося подолати спад виробництва, стабілізувати рівень та досягти його зростання. Саме стабілізація роботи підприємств текстильної промисловості сприяла нарощуванню виробництва у галузі.

До проблем галузі належить діяльність окремих підприємств на давальницькій сировині та суттєві зміни структури виробництва у текстильній промисловості, зумовлені занепадом традиційного для Прикарпаття льонарства.

Значну роль у позитивній динаміці галузі відіграє інноваційна активність підприємств та стійка тенденція її зростання, чому сприяє активізація інвестицій у розвиток провідної для галузі текстильної промисловості.

Позитивні та негативні фактори розвитку та відновлення легкої промисловості Прикарпаття наведені у SWOT-аналізі.

1. Івано-Франківщина, Україна, Світ: статистичний щорічник за 2004 рік / Головне управління статистики в Івано-Франківській області / За ред. М.М. Колібрівського. – Івано-Франківськ, 2005. – 590 с.

2. Промисловість Івано-Франківщини / Головне управління статистики / За ред. М.М. Колібрівського. – 2005 р. – 22 с.



3. Програма розвитку промисловості на 2004–2011 рр., затверджена рішенням XII сесії облради IV скликання, від 14.09.2004 № 449-12. – Івано-Франківськ, 2004.

*In the article the state and dynamics of indexes of development of industry - light industry conducting for*

*a region is analysed. On the basis of SWOT-analysis the sides of activity of industry strong and weak are exposed and basic binary oppositions of factors positive and negative are certain in relation to their ponderability in renewal traditionally of high level of light industry of Pricarpattya and its perspective development.*

Бліннікова О.В.

## ПРО ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*У статті на основі статистичних даних проаналізовано стан іноземного інвестування в економіку Івано-Франківської області, виявлено тенденції у сфері вкладення іноземного капіталу.*

**Ключові слова:** *прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, інвестиційна привабливість.*

**I. Вступ.** Економіка Івано-Франківщини потребує довготривалих відносин з стратегічним інвестором. Область має ряд переваг, які спроможні стати вирішальними у виборі інвестиційного партнера. До них можна віднести вигідне географічне положення, достатній демографічний та науково-технічний потенціал, унікальні рекреаційні, водні та лісові ресурси, наявність багатьох родовищ корисних копалин.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області, на кінець 2005р. склав 134,9 млн. дол. США, що становить 0,8% їх обсягів в Україні та відповідає 14 місцю серед регіонів. [1,140]

У порівнянні із сусідніми областями Івано-Франківщина освоїла іноземного капіталу більше від Чернівецької і Тернопільської – відповідно у 4,5 і 3,4 раза та менше від Львівської і Закарпатської – у 2,8 і 1,9 раза.

Однак, за останні дванадцять років область лише у 1995-1996 роках входила до першої десятки серед областей держави за обсягом зовнішніх інвестицій, а здебільшого займала позиції у другій десятці. Відсутність позитивного досвіду стабільно залучати інвестиції є однією з базових проблем підвищення інвестиційної активності в регіоні.

**II. Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у необхідності здійснення статистичного аналізу, оцінки та узагальнення ре-

зультатів залучення іноземних інвестицій в економіку області з врахуванням їх стану за 2005 рік для відповідного реагування органів державного управління та місцевого самоврядування.

**III. Результати.** Впродовж останніх чотирьох років надходження іноземного капіталу значно зросло, з них найбільше – у 2005 році. Прямих іноземних інвестицій за попередній рік надійшло на суму 28,5 млн. дол. США, що на 32,8% більше, ніж за 2004 рік.

З року в рік розширюється географія країн – інвесторів. Якщо на кінець 1995р. їх було 19, то у 2005р. – 42.

Протягом останнього року збільшився капітал нерезидентів з Данії у 2,8 раза, Нідерландів – у 14,6 раза, Сполученого Королівства – у 4,1 раза, Німеччини – на 31,7%, Італії – на 36,5%.

Значні обсяги прямих іноземних інвестицій на кінець 2005р. освоєно нерезидентами Сербії і Чорногорії(20,9%), Данії(10%), Канади(9,8%), Польщі(9,1%), Німеччини(8,5%), на які припадає більше половини (58,3%) від загального обсягу прямих іноземних інвестицій області.

Найбільше підприємств області отримали прямі іноземні інвестиції з Польщі – 77, Німеччини – 49, Угорщини – 16, Канади – 13, Данії та Нідерландів – по 9, Ізраїлю – 5.

Чотирма країнами СНД (Білоруссю, Грузією, Молдовою та Російською Федерацією) здійснені незначні залучення інвестицій (0,5 млн. дол. США, або 0,3 %).

Серед підприємств області іноземні інвестори надали основну перевагу вкладу свого капіталу в підприємства промисловості – 110,2 млн. дол. США, або 81,7% від загального обсягу. З них найбільш інвестиційно привабливими виявилися підприємства легкої промисловості (36,2 млн. дол., або 26,8%)

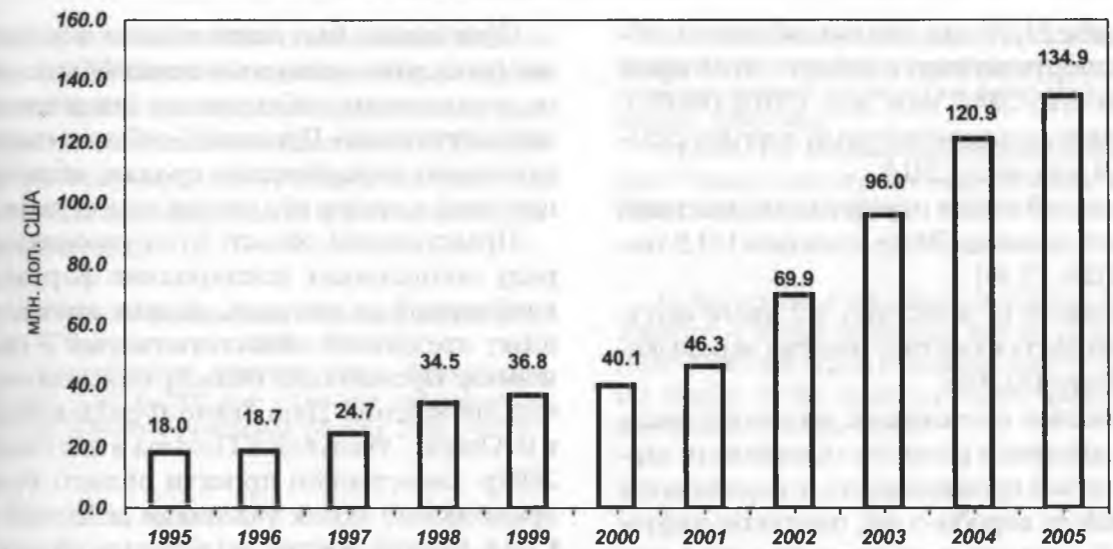


Рис. 1. Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку області (на кінець року)

та з виробництва деревини та виробів з неї (28,9 млн. дол., або 21,5%). Також нерезиденти вкладали інвестиції в підприємства добувної (8,4%), хімічної та нафтохімічної (5,9%), целюлозно-паперової промисловості (5,5%), машинобудування (4,3%), металургії та оброблення металу (4,1%), харчової (2,5%), з виробництва інших неметалевих мінеральних виробів (2,1%). [2,226]

Вкладений іноземний капітал у підприємства сільського господарства становив 9,4% від загального обсягу інвестицій області, торгівлі – 4,3%, фінансової діяльності – 1,5%, лісового господарства і операцій з нерухомістю – по 1,0%, охорони здоров'я та соціальної допомоги – 0,5%, будівельні – 0,4%, транспортні – 0,2%.

Найбільші обсяги приросту іноземного капіталу за 2005р. спостерігались на підприємствах сільського господарства (7 млн. дол.), хімічної та нафтохімічної промисловості (5,9 млн. дол.), металургії та оброблення металу (3,8 млн. дол.), машинобудування (1,4 млн. дол. США).

Провідні місця серед міст і районів області за обсягами прямих іноземних інвестицій продовжують утримувати підприємства міст Калуша (27,7%) та Івано-Франківська (12,5%), Калузького (11,9%), Коломийського (11,0%), Тисменицького (10,1%), Рожнятівського (8,9%) районів. Зокрема, в економіку м. Калуша вагомі вкладення зроблено інвесторами Сербії і Чорногорії в підприємства легкої і целюлозно-паперової промисловості; м. Івано-Франківська – Італії, Угор-

щини, Словаччини в підприємства машинобудування, торгівлі, фінансової діяльності; Калузького району – інвесторами Данії та Нідерландів у підприємства сільського господарства, хімічної та нафтохімічної промисловості; Коломийського району – інвесторами Канади, Угорщини в підприємства добувної промисловості, оптової торгівлі; Тисменицького району – Німеччини, Данії, Італії в підприємства легкої, хімічної та нафтохімічної промисловості, металургії та оброблення металу; Рожнятівського району – Польщі та Ізраїлю в підприємства по виробництву деревини та виробів з деревини.

На кінець 2005 р. більше половини обсягу інвестицій (54,3%) було зосереджено на семи підприємствах: ТОВ СП «Вінісін» та ЗАТ «Синтра» м. Калуша, ТОВ «Даноша» і ТОВ «Карпатнафтохім» Калузького району, СП «Дельта» Коломийського району, підприємство «Кроно-Осмолода» Рожнятівського району, СП «Тикаферлюкс» Тисменицького району.

Питома вага промислових підприємств, де залучена найбільша частка іноземних інвестицій (ТОВ СП «Вінісін», ЗАТ «Синтра», підприємство «Кроно-Осмолода», СП «Тикаферлюкс»), в обсязі реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) обробної промисловості складала у 2005р. майже 17% і збільшилась порівняно з попереднім роком на 7 відсоткових пунктів.

Протягом 2005р. підприємствами з іноземними інвестиціями здійснено експорт товарів у 51 країну світу на 416,6 млн. дол.

США, або 51,1% від загальнообласного обсягу експорту регіону, а імпорт – із 46 країн світу на суму 284,7 млн. дол. США (49,6%). Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі складало 131,9 млн. дол. США.

Загальний внесок портфельних інвестицій в область на кінець 2005р. становив 131,9 тис. дол. США. [3,39]

Надійшли ці інвестиції з 9 країн світу. Основна частка капіталу внесена нерезидентами Кіпру (62,9%).

За видами економічної діяльності вкладення здійснені в розвиток підприємств харчової, легкої промисловості, з виробництва деревини та виробів з неї, продуктів нафтоперероблення, інших неметалевих мінеральних виробів, сільського та лісового господарства, оптової торгівлі, будівництва і транспорту, фінансової діяльності.

Вагома частка портфельних інвестицій залучена у підприємства Надвірнянського (43,2%), Долинського (22,7%) районів, м. Івано-Франківська (17,9%).

**IV. Висновки.** В області спостерігається тенденція росту як загальних обсягів прямих іноземних інвестицій, так і значне збільшення вкладень нерезидентів протягом останніх чотирьох років. За весь період інвестування найбільше надходження прямих іноземних інвестицій в економіку області зафіксовано у 2005 році.

На підприємствах, де вкладені вагомні іноземні інвестиції, освоєні нові потужності і технології, значно зросли обсяги виробництва та реалізація продукції (робіт, послуг).

Інвестиційна привабливість регіону, в якому вже працюють інвестори з 42 країн світу, підтверджена успіхами компаній у сферах харчової та деревообробної промисловості, виробництва сучасних електросистем та побутової техніки, туризму.

Формування інформаційної відкритості та привабливості іміджу Івано-Франківщини є важливим фактором підвищення інвестиційної активності регіону.

Цьому сприяє активна інвестиційна політика, що здійснюється обласною державною адміністрацією, якою розроблено інвестиційний паспорт та інвестиційні проекти.

Поліпшується робота по сприянню інвесторам. В обласному центрі утворено Центр підтримки інвестора, співзасновником якого є обласна рада.

Сформовано базу даних вільних виробничих площ, яких налічується понад 400 тис. кв. м., в основному забезпечених інженерною інфраструктурою. Пропозиції суб'єктів господарювання передбачають продаж, надання цих площ в оренду або спільне користування.

Представники області були учасниками ряду закордонних міжнародних форумів, конференцій та виставок, на яких здійснено низку презентацій області та галузей її економіки. Презентацію області здійснено під час проведення Днів Івано-Франківщини в м. Опольє – Республіки Польща в листопаді 2005р. Інвестиційні проекти області було представлено також учасникам делегацій із США, Румунії, Австрії, які відвідали область.

25 листопада 2005 року в м. Івано-Франківську проведено перший Міжнародний форум "Івано-Франківська область: можливість для інвестицій", в роботі якого взяли участь понад 100 представників вітчизняних та іноземних компаній. За підсумками переговорів з представниками іноземних ділових кіл підписано низку протоколів намірів щодо співпраці.

З метою реалізації нових спільних проєктів в 2006 р. в області передбачається провести інвестиційний ярмарок, на який будуть запрошені бізнесові структури, які мають наміри вкладати капітал в економіку Івано-Франківщини. Потенційним інвесторам будуть представлені нові можливості для започаткування та розвитку бізнесу в області.

Пропозиції передбачають:

- виробництво мікросхем, лічильників газу, електронагрівачів для електропобутових приладів;
- організацію хімічних виробництв і виробництво товарів побутової хімії;
- виробництво меблів та столярних виробів;
- реконструкція об'єктів комунального господарства;
- спорудження туристичних об'єктів;
- нарощування обсягів виробництва продукції тваринництва та птахівництва, виробництво курячого м'яса та яєць;
- створення молочного стада ВРХ;
- виробництво концентрованих фруктових соків;
- спорудження теплиць для вирощування овочів;
- впровадження сучасних технологій виробництва будматеріалів тощо.

Для оптимістичних оцінок інвестиційних перспектив Івано-Франківщини дає підстави той факт, що нині спостерігається тенденція до посилення ділової активності у виробничих галузях регіону, створення умов для направлення цих коштів в інноваційні сфери економіки.

1. Статистичний довідник «Україна у цифрах у 2005 році» – К.: Консультант, 2006. – 247 с.

2. Статистичний щорічник «Івано-Франківщина. Україна. Світ за 2005 рік» – Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2006. – 613 с.

3. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Івано-Франківської області» – Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2006.– 49 с.

4. Кізима Т.О. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 119.

*In the article on the base of statistic facts the condition of foreign investments into the economics of Ivano-Frankovsk region is analysed side by side with the display of the tendencies in the sphere of the depositions of foreign capital.*

Сус Т.Й.

## ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГО СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

*Проаналізовано причини еміграції сільського населення Галичини в період до другої світової війни. Розглянуто шляхи вирішення проблеми зайнятості сільського населення в післявоєнний період. Розкрито регіональні відмінності у працевлаштуванні сільського населення.*

**Ключові слова:** малоземелля, зайнятість, безробіття, еміграція, працевлаштування.

**I. Вступ.** Проблеми малоземелля, безробіття та зайнятості сільського населення регіону особливо загострилися з початком ринкових перетворень у нашій державі. Аграрна криза, скорочення чисельності маятникових трудових мігрантів у результаті зупинки великих промислових підприємств в економічних центрах регіону зумовили масову трудову міграцію сільського населення в країни ближнього та далекого зарубіжжя. Проблеми зайнятості сільського населення, міграційні процеси на селі є об'єктами активних наукових досліджень. Серед найвагоміших здобутків українських вчених з цих питань слід відзначити праці І.Ф.Баланюка [1], В.В. Калини [3], М.Д. Романюка [8,10], І.Г.Ткачук [11]. Однак історичні аспекти вирішення проблеми зайнятості сільського населення в умовах працевлаштування та низької землезабезпеченості є мало вивченими, що і зумовило дане дослідження.

**II. Постановка завдання.** Науково-практичне обґрунтування стратегії сталого роз-

витку сільських територіальних громад є одним з найважливіших напрямів реалізації економічної політики на селі. Мета даного дослідження – узагальнення історичного досвіду в вирішенні важливої проблеми трудової міграції та зайнятості сільського населення регіону.

**III. Результати.** Однією з характерних рис суспільного життя на Західній Україні у період Другої світової війни був еміграційний рух сільського населення. Еміграція сільського населення Галичини обумовлювалась не стільки природним приростом населення, скільки впливом на демографічну ситуацію в краї аграрної еволюції, в якій поєднувалися різко виражене аграрне перенаселення і надзвичайна гострота земельної проблеми, пов'язана з розподілом власності на землю. Низький рівень промислового розвитку краю, малоземелля, а також сприятлива демографічна ситуація призвели до різкого зростання надлишку робочих рук на селі. Попит на робочу силу не був адекватним пропозиції, це, в свою чергу, призвело до різкого зростання чисельності безробітних на селі і, особливо, напівбезробітних у сільському господарстві. Проблему зайвих робочих рук надзвичайно загострила аграрна криза 30-х років минулого століття.

Галичина, складовою якої була і є територія сучасної Івано-Франківщини, завжди характеризувалася обмеженістю площ земель сільськогосподарського призначення. Це зумовлено її географічним положенням:



велика частина території – це гірські масиви, покриті лісами. Одним з наслідків цього була набагато нижча, ніж в середньому по Україні, частка сільськогосподарських угідь і особливо ріллі в загальній земельній площі. Ще одна особливість галицького краю полягала в багатодітності сімей, внаслідок чого швидко зростала чисельність тих, хто міг претендувати на землю, що також впливало на характер землекористування і на земельні відносини.

Загальну характеристику землеволодінь на Івано-Франківщині в довоєнний період дають показники розподілу земель між різними категоріями землевласників (див. табл. 1).

Таблиця 1  
Структура землеволодіння сучасної Івано-Франківської області в 1931–1935 рр. [1, с.153]

Землевласники	Площа землі		Сільськогосподарські угіддя		Ліси та інші угіддя	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
Селяни (до 50 га)	595,3	42,5	540,5	65,3	54,8	9,6
Поміщики	358,6	25,6	187,7	22,7	170,9	29,2
Держава	286,0	20,4	-	-	286,0	50,0
Церква	64,3	4,6	25,3	3,0	39,0	6,8
Громада	95,5	6,9	74,7	9,0	20,8	3,7
Разом	1399,7	100,0	828,2	100,0	571,5	100,0

Як видно з даних таблиці, найбільша частина земель (595,3 тис. га або 42,5%) сучасної Івано-Франківської області належала землевласникам-селянам (до 50 га), об'єднаним в одну велику групу. При цьому, як зазначає І.Баланюк [1, 120], розбіжність в індивідуальних площах була дуже велика, в тому числі кожний четвертий селянин мав менше гектара землі.

Всього в реєстр потрапило 209,9 тис. селянських господарств, які в сукупності на території Івано-Франківської області володіли 595,3 тис. га всієї площі землі, з якої 383,5 тис. га (64,4%) займала орна земля і городи, 157 тис. га (26,4%) – сіножаті та пасовища, 54,8 тис. га (9,2%) припадало на ліси та інші землі (див. табл. 2).

При аналізі даних таблиці 2 можна уявити масштаби аграрного перенаселення в селах Прикарпаття, виходячи з того, що для прогонування сім'ї необхідно було володіти 3-4 га орної землі. Таким чином, 142,3 тис. господарств були малоземельними і стали основними постачальниками дешевої робочої сили. Безумовно, це тільки один із аспектів аграрного перенаселення на Прикарпатті. Необхідно брати до уваги й землезабезпеченість окремих районів Івано-Франківщини.

Складність у дослідженні проблеми зайнятості сільського населення в довоєнний

Таблиця 1

Таблиця 2

Структура землекористування господарств (до 50 га) на території сучасної Івано-Франківської області станом на 1931 рік [1, с.120]

Групи господарств	Розмір господарств за площею землі, га	Кількість господарств, тис. шт.	Припадало на одне господарство, га			
			всієї землі	орної землі і городів	сіножатей і пасовищ	лісів та інших угідь
1	до 1 га	49,9	0,52	0,42	0,06	0,04
2	1-2	53,8	1,41	1,06	0,26	0,10
3	2-3	39,6	2,42	1,74	0,50	0,18
4	3-5	37,1	4,51	3,11	1,05	0,35
5	5-7	15,1	5,8	3,71	1,58	0,51
6	7-10	7,9	8,2	4,89	2,48	0,83
7	10-15	4,0	11,75	6,24	4,14	1,37
8	15-20	1,3	16,95	6,65	7,91	2,39
9	20-30	0,8	24,13	8,88	11,01	4,26
10	30-50	0,4	38,56	10,63	19,32	8,61

числі серед сільських бідняків з наділом менше 2 га – 49,8%, у групі селянських господарств від 2 до 5 га – 36,1%, 5-10 га – 19,3%. З цих даних випливає закономірний зв'язок між землеволодіннями селянських господарств і ступенем надлишку в них робочих рук. Чим більші за площею господарства, тим менший процент часткового безробіття.

Як зазначає краєзнавець В.Калина [3, 40-68], типовим явищем для західноукраїнського села стало часткове безробіття, яке виявлялося у формі сезонної незайнятості робочої сили більшості сільськогосподарських робітників і хронічного недовантаження частини робочого часу дрібних селян у своєму господарстві і поза ним. При цьому різниця між наявною і використовуваною робочою силою в найдрібніших господарствах наближалась до повного безробіття. За даними вищезгаданого анкетного обстеження, середні значення недовантаження робочого часу сільськогосподарських робітників наближалось до 42% календарної кількості людино/днів на рік (300). В господарствах

з площею земельної ділянки до 1 га воно становило 68%, в групі господарств від 1 до 2 га рівнялось 52% людино/днів, у групі від 2 до 5 га – 41%, 5-10га – 34,4% [2, 138-139].

З наведених вище розрахунків випливає, що близько 42% працездатного населення краю віком 15-50 років були безробітними. Якщо врахувати, що за переписом населення 1931 року в сільському господарстві Західної України було зайнято 3,3 млн. чол., то з цього числа близько 1,4 млн. були повністю або частково безробітними.

Малоземелля, низька врожайність сільськогосподарських культур змушували селян шукати застосування своєї робочої сили шляхом розвитку домашніх промислів. За переписом 1931 року в Західній Україні налічувалося 750,7 тис. чол. сільського населення (11,2% їх загальної кількості), яке утримувалося за рахунок неземлеробських занять [4, 25].

Важке економічне становище селян, високі податки, серед яких були роговий, поголівний і подимний, малоземелля та безро-

біття – усе це характеризувало безвихідне становище широких мас населення, спричиняючи економічну еміграцію населення Західної України в інші країни, зокрема, в Канаду, США, Аргентину. За даними офіційної польської статистики в 1927–1933 рр. із Західної України всього емігрували 270,9 тис. чол., у тому числі до Франції – 95,4 тис.чол., Канади – 63,1 тис.чол., Аргентини – 58,1 тис.чол. [5, 54].

Для аналізу працевлаштування населення Івано-Франківщини в період перебування України в складі СРСР розглянемо демографічну ситуацію та зайнятість населення в цей період. Для регіону характерна достатньо висока густина населення, яка становить 105 чол./км<sup>2</sup>. Щодо географії розміщення, то потрібно відзначити, що населення в області розселене нерівномірно: в гірських районах густина його становить 60, у передгірських – 173, у лісостепових – 118 чол./1 км<sup>2</sup>. За період 1980-1990 рр. чисельність населення в містах і селищах міського типу Івано-Франківської області збільшилася на 6%. Так, число жителів м. Івано-Франківська за період 1970-1990 рр. зросло зі 107,2 до 230 тис.чол. Особливо високими темпами зростало число жителів Калуша, Коломиї, що безпосередньо пов'язано із значним збільшенням тут промислового виробництва, розміщенням великих підприємств працевлаштування машинобудування, хімічної, паливної, деревообробної промисловості, а також посиленням їх ролі як центрів працевлаштування населення краю. Розглянемо динаміку росту сільського та міського населення в період 1960–2004 рр. (див. табл. 3).

Чисельність населення сіл в області є великою. В 1989 р. на Івано-Франківщині 390

сіл (52%) відносились до категорії великих (чисельність 1000 чоловік і більше). В них проживало 78,7% всього сільського населення області. В області 42,3% чисельності міського населення припадало на селища міського типу і малі міста. Серед районів області найбільше населених пунктів з чисельністю населення більше 3000 жителів нараховується в Надвірнянському [11], Тисменицькому [9], Косівському [8], Рожнятівському [7] районах.

Характерною особливістю є те, що вказані райони – гірські, крім Тисменицького. Для Прикарпатського регіону властиві середні темпи перерозподілу (переселення) населення і трудових ресурсів із сільської місцевості в міста, хоча сільське населення залишилося важливим джерелом формування міського населення і трудових ресурсів міст (див. табл. 3).

Високі темпи розвитку продуктивних сил Прикарпаття, які за період 1960-1990 рр. склали 132%, сприяли розширенню сфер прикладання праці і підвищенню зайнятості населення. Частка зайнятого населення у контингенті трудових ресурсів\* у суспільному виробництві в Івано-Франківській області становила в 1970 р. 70,1%, в 1985 році – 75,8%, а в 1990 році вона зросла до 77,2%. Однак цей показник був на 5% нижче середнього по Україні рівня зайнятості в суспільному виробництві, оскільки тут висока питома вага зайнятих в ОСГ – 18% проти 7% по Україні [6]. Високій зайнятості на той період сприяли, згідно з теорією Семюельсона, низька вартість робочої сили та нераціональна зайнятість [7]. Особливо високими темпами в той час зростала зайнятість насе-

Таблиця 3

**Чисельність сільського та міського населення Івано-Франківської області (1960–2005 рр.) тис.чол.\***

Населення	1960		1970		1980		1990		2005	
	Тис. чол.	%	Тис. чол.	%	Тис. чол.	%	Тис. чол.	%	Тис. чол.	%
Міське	249,4	22,8	384,2	30,8	485,1	36,0	616,1	42,0	591,3	42,5
Сільське	854,2	77,2	865,1	69,2	846,8	64,0	826,1	58,0	797,6	57,5
Всього	1094,6	100	1279,3	100	1331,9	100	1442,2	100	1388,9	100

\*Згідно з даними обласного управління статистики <http://stat.if.ukrtel.net>

лення в промисловості – на 65,3%, в будівництві – на 36,7%, а також в галузях невиробничої сфери – на 31%.

Із загальної кількості зайнятих (1990 р.) у народному господарстві області питома вага трудових ресурсів\* становила: в промисловості – 38,3%, у будівництві – 8,0%, на транспорті і в зв'язку – 5%, у сільському господарстві – 13,3%, в інших галузях матеріального виробництва – 12,4%, у невиробничій сфері – 23% [6].

Питома вага зайнятих трудових ресурсів\* у галузях народного господарства до всього працевлаштування населення в 1989 р. становила 85,6%. Безперервне нарощування виробничих фондів, робочих місць у трьох промислових центрах – Івано-Франківську, Коломиї та Калуші – призвело до зростання маятникової міграції сільських жителів у ці центри.

У колгоспах Івано-Франківської області в 1975 р. безпосередньо було зайнято в сільськогосподарському виробництві 162,8 тис. чол. Внаслідок інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, подальшого розвитку механізації, а також у результаті змін демографічної ситуації вже в 1985 р. в сільському господарстві було зайнято 134,0, а в 1990 – 100,5 тис.чол. Протягом 1975–1990 рр. із сільськогосподарського виробництва звільнилося понад 60 тис.чол. Проблему їх зайнятості розв'язували шляхом подальшого розвитку підсобних допоміжних виробництв, але основна їх частина (32 тис.чол.) переїхала на постійне місце проживання і працевлаштувалась в інших галузях народного господарства [8, 60]. Зниження питомої ваги і абсолютної чисельності зайнятих у сільському господарстві було результатом:

– інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на базі росту продуктивності праці;

– зростання потреб у робочій силі в інших галузях у містах, де були кращі умови праці і життя.

В гірських районах області (Верховинському, Надвірнянському, Косівському, Рожнятівському) у сільській місцевості, малих містах і селищах міського типу питома вага незайнятих у суспільному виробництві становила 20–25%. В 1980 році з 751 тис. трудових ресурсів\* Івано-Франківської області у народному господарстві були зайняті 589

тис.чол. У 1990 році з 738,5 тис.чол. 625 зайняті в народному господарстві [9, 112].

В зв'язку з недостатнім працевлаштуванням, значним віддаленням місця праці від місця проживання, нерозвиненістю транспортного сполучення та іншими причинами на Івано-Франківщині спостерігалася неорганізована сезонна міграція населення, яка особливо була розвинута в гірських районах області.

Якщо в 1970 році з Івано-Франківської області на сезонні роботи виїжджало 60 тисяч осіб працевлаштуваного населення, в 1980 році – 36,3 тис.чол., то вже в 1990 році – близько 20 тис. чол. [10, 61].

В Івано-Франківській області основна частина трудових ресурсів сконцентрована в промислових центрах регіону, а також Калузькому, Надвірнянському, Долинському та Косівському районах. Станом на 01.10.1985 р. на міста і селища міського типу припадає 43%, на сільську місцевість – 57% трудових ресурсів області. В кінці 80-х років посилювалася тенденція збільшення кількості населення і трудових ресурсів у малих містах і селищах міського типу, при одночасному їх зменшенні в сільській місцевості.

За період 1980-1990 рр. машинобудування, металообробка, легка та інші галузі промисловості поглинули 83,4% всього приросту чисельності промислово-виробничого персоналу. Використання трудових ресурсів на рубежі 90-х років минулого століття І. Г.Ткачук характеризує так: “Механізм планування чисельності промислово-виробничого персоналу, що діяв раніше, штучно стримував вивільнення робочої сили, оскільки створення фондів економічного стимулювання лише побічно прив'язувалося до чисельності персоналу. Через це багато підприємств наперед набирали зайву кількість працівників. Це породжувало безвідповідальний підбір кадрів та їх використання відповідно до набутої професії і рівня кваліфікації” [11, 209].

В період адміністративно-командної системи колишнього СРСР на Івано-Франківщині проблема працевлаштування вирішувалася наступним шляхом:

а) створенням великої кількості робочих місць за рахунок низької вартості робочої сили, неефективної зайнятості (велика питома вага зайнятих важкою фізичною працею),



діяльністю структур, не пов'язаних з виробництвом (парткоми, профспілкові комітети);

б) зайнятістю сільського населення шляхом бурхливого розвитку маятникових трудових міграцій в промислові центри області;

в) функціонуванням підсобних виробництв у колгоспах, створенням філіалів підприємств у малих містах та селищах міського типу, селах;

г) сезонною міграцією трудових ресурсів, особливо гірських районів області, в південні області України;

д) роботою вахтовим методом в Західному Сибіру;

е) високою питомою вагою зайнятих в ОСГ порівняно із загально-українським показником.

**IV. Висновки.** Отже, проблема зайнятості сільського населення Прикарпаття до кінця так і не була вирішена, незважаючи на нерациональну зайнятість та низьку вартість робочої сили. Особливо гострою вона була для мешканців гірських районів області. За часів польського панування в Галичині проблема безробіття вирішувалась шляхом еміграції найбідніших верств населення краю. Командно-адміністративна система обумовила розвиток трьох промислових центрів (Івано-Франківська, Коломиї, Калуша), де було сконцентровано 75% робочих місць, а соціально-економічний розвиток малих міст здійснювався дуже повільно, що загострювало проблему працевлаштування сільських жителів. На сьогоднішній день сільське населення знову, як і в довоєнний період, вирі-

шує проблему безробіття шляхом масової трудової міграції в країни далекого та ближнього зарубіжжя. Україна зазнає значних інтелектуальних (відтік мізків) та матеріальних втрат від неефективного використання сільського соціально-трудоного потенціалу. Вирішення проблем села – це, в першу чергу, забезпечення продуктивної зайнятості всім сільським жителям, які бажають працювати.

1. *Баланюк І.Ф.* Реформування в аграрному секторі регіону. – К.: ІАЕ, – 1999.

2. *Landau P., Panski S.* Bezrobocie w srod chlopow. – Warszawa, 1939.

3. *Калина В.* Аграрне перенаселення, еміграція з Західної України у міжвоєнний період (20-30 роки ХХ ст.): Наукові записки Івано-Франківського краєзнавчого музею. – Івано-Франківськ, 1996. – Вип. 3.

4. *Jablonowski R.* Wiejska ludnosc bezrolna. – Warszawa, 1938.

5. *Maly rocznik statystyczny.* – Warszawa, 1939.

6. Офіційний сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області <http://stat.if.ukrtel.net>.

7. *Семюелсон П., Нордгауз Д.* Макроекономіка: Пер. з англ. – Наук. ред. С.Панчишина. – К.: Основи, 1995.

8. *Романюк М.Д.* Трудова маятникова міграція населення Прикарпаття. – Львів: Світ, 1996. – 237 с.

9. *Сус Т.Й.* Трудові ресурси мікрорегіону // Економіка АПК. – 2001. – №5. – С.112–114.

10. *Романюк М.Д.* Міграції населення України за умов перехідної економіки. – Львів: Світ, 1996.

11. *Ткачук І. Г.* Економічна самостійність регіону. – К.: Наукова думка, 1994. – 227 с.

*The reasons of emigration of rural population of Galichini are analysed in a period to the second world war. The ways of decision of problem of employment of rural population are considered in a post-war period. Regional differences are exposed at the pratsezabezpechenni rural population.*

**Татунчак Я.І.**

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ МОЛОДІЖНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ (НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ)

*У статті досліджено життєдіяльність молоді в сільських умовах, проаналізовано і подано своє бачення вирішення проблем сільської молоді в сфері охорони здоров'я, набутті освіти, професійної підготовки, продуктивної зайнятості, житлового забезпечення, організації змістовного дозвілля.*

**Ключові слова:** сільська молодь, сільська місцевість, сільська школа, індивідуальне житлове будівництво на селі, зайнятість, безробіття.

відповідність з особливостями правового регулювання життя і діяльності молоді в сільських умовах, формування таких законів стосовно сільської молоді, які сприятимуть створенню наближених до умов міста в сфері охорони здоров'я, набутті освіти, професійної підготовки, продуктивної зайнятості, організації змістовного дозвілля. При цьому актуальним питанням законотворчого процесу має стати продуманий механізм дії прийнятих законів, оскільки їх неефективність щодо сільської молоді очевидна.

**II. Постановка завдання.** У рамках даного дослідження провести аналіз стану молодіжного середовища сільських територій Івано-Франківської області, тобто дослідити основні показники, що характеризують молодіжне середовище села. Це стосується і демографічних показників сільської молоді, і показників в сфері освіти та охорони здоров'я, і показників професійної підготовки, продуктивної зайнятості, житлового забезпечення, організації змістовного дозвілля. З'ясувати проблеми молодих людей в сільських територіях та накреслити шляхи самореалізації сільської молоді в контексті сучасних потреб суспільства.

**III. Результати.** Одним із основних показників, що характеризують ситуацію в молодіжному середовищі є демографічні. Незважаючи на те, що соціально-економічний стан в області дещо покращився, вважаємо, що демографічна ситуація залишається складною. У сфері відтворення населення зберігається домінанта негативних процесів. На рівень народжуваності негативно впливає нестабільність соціально-економічних умов, яка призвела до зміни репродуктивної поведінки сімей: в області поширена тенденція одиодитності.

За абсолютними даними в області станом на 01.01.2004 р. проживає 459,63 тис. осіб віком від 14 до 35 років, причому більше половини – у сільській місцевості (251 877 осіб, 54,8%) [6]. У загальній чисельності постійного населення їх частка становить 23,2%, в тому числі серед міського населення – 24,3 %, серед сільського – 22,3 % .

Найбільше осіб нараховується у віці 14,16-17 років – понад 24 тис. чол., найменше – у віці 23 роки – трохи більше 20 тис. чол.

За статевим складом населення даного віку переважають чоловіки, як у міській, так

і в сільській місцевості. Їх частка в загальній чисельності молоді становить 51,1 % проти 48,9 % жінок. На кожну тисячу чоловіків припадає 958 жінок [3].

Із числа осіб вказаної вікової групи 286 600, або 85,7% населення працездатного віку., в міських поселеннях – 130 332 особи (86,2 %), у сільській місцевості – 156 268 осіб (85,2 %).

Вважаємо, що негативно впливає на демографічну ситуацію в області і міграційний відтік населення. Постійний відтік кадрів перш за все стосується молоді частини населення. Отримавши вищу освіту в Івано-Франківську чи поза його межами, молодь області, не знаходячи шляхів для самореалізації та саморозвитку за місцем народження, шукають можливості заробітку чи фахового росту в більших містах України або за кордоном. Відсоток від'їжджаючих за кордон з Івано-Франківської області є одним із найвищих в Україні. В цій ситуації найбільш вразливою є сільська молодь.

На сьогоднішній час потерпає сільська молодь і в сфері здобуття освіти. В даний час реформована система освіти обумовлена ступеневим процесом навчання, так як за функціями ступенів вона поділяється на початкову, середню та вищу, а за видами - на загальну, професійно-технічну і спеціальну.

Рівень тих знань та навиків, якими наділяє сучасна система освіти молоде покоління на кожному етапі навчання, характеризує якісну сторону трудових ресурсів. Незважаючи на гарантовану Конституцією України доступність набуття освіти громадянами держави, сільська молодь перебуває в значно гірших умовах стосовно можливості здобуття освіти, ніж молодь міст. Адже умови сільського життя дуже часто створюють перепони їх освітньому процесу. Тому на сучасному етапі постала необхідність організації безперервної системи освітніх ланок, спрямованої на широкий і повний розвиток особистості, формування в молодих людей стійких мотивів до набуття і удосконалення знань протягом всього життя, а також введення в дію механізмів, які б забезпечували доступність освіти.

Оскільки першоосновою всього процесу освіти є загальноосвітня школа, одним із головних завдань повинна стати розбудова сільської школи як важливої умови соціаль-

но-культурного розвитку села та збереження традицій народу. Адже школа забезпечує дітей сукупністю систематизованих знань з основ науки про природу, суспільство, мислення. Знання, отримані в школі, значно полегшують і прискорюють процес засвоєння практичних навиків і придбання виробничого досвіду.

У забезпеченні функціонування сільської школи області невідкладного, на наш погляд, вирішення потребує цілий ряд проблем.

Повільними темпами впроваджується профільне навчання в старшій школі. Якщо відкинути технологічний профіль, який забезпечує в основному професійне навчання, то академічним охоплено 19 % учнів 10–11 класів.

Через неможливість забезпечити сільського вчителя повним навчальним навантаженням та житлом, є проблема комплектування педагогічними кадрами віддалених від районних центрів сільських малокомплектних шкіл. Загалом щорічно із сільських навчальних закладів області вибуває близько 700 педагогічних працівників, більше 50% з них є працездатного віку і переходять на іншу роботу або стають трудовими мігрантами.

Є проблема залучення випускників вищих педагогічних навчальних закладів до педагогічної роботи в сільській місцевості. Вирішенню цієї проблеми сприяла б розробка на державному рівні механізму надання пільгових кредитів педагогічним працівникам для спорудження або придбання житла.

Не менш важливою є проблема підготовки резерву керівних кадрів, яких у вищих навчальних закладах майже не готують.

У сільських загальноосвітніх навчальних закладах є 55 сучасних навчально-комп'ютерних комплексів, і лише кожна четверта середня загальноосвітня школа I–III ступенів має сучасну комп'ютерну техніку (один з найнижчих показників по Україні). Проблемним залишається доступ шкіл до мережі Інтернет (до Інтернету підключено в сільській місцевості 2 школи) та забезпечення діючих комп'ютерів програмними засобами навчання, а особливо – україномовними версіями.

Гострою є проблема забезпечення сільських шкіл меблями, обладнанням, вимагає докорінного поліпшення забезпечення їх сучасними засобами навчання, зокрема, приладами для проведення практичних та лабо-

раторних робіт на уроках фізики, хімії, біології, інвентарем спортивних залів та шкільних майстерень. За найоптимістичнішими розрахунками в школах області лише на 40% забезпечується виконання експериментальної частини навчальних програм.

Тривожною є динаміка росту загальної захворюваності дітей шкільного віку. Значної шкоди у цьому плані завдало сільським школам скорочення посад медичних сестер.

Збереженню здоров'я учнів має сприяти організація повноцінного харчування. На сьогодні у загальноосвітніх школах працюють 529 шкільних їдалень та буфетів. Різними видами харчування охоплено 72% школярів.

Частково ця проблема повинна вирішуватися через використання можливостей навчально-дослідних земельних ділянок. В окремих районах частина шкіл не має ділянок через відсутність резервних земельних фондів.

Ще однією проблемою, над якою треба працювати органам державної виконавчої влади місцевого самоврядування – забезпечення книжкового фонду шкільних бібліотек.

Доцільно зауважити, що проблема естетичного виховання в процесі формування соціально активної особистості школяра стає дедалі актуальнішою. Головне його завдання полягає в тому, щоб сформувати гармонійно розвинену, духовно багату, здатну на глибокі почуття і переживання особистість, творця прекрасного і доброго. На жаль, сільська школа мало сприяє формуванню естетичного ідеалу. Внаслідок зростання обсягів інформації ускладнилися навчальні програми, більше уваги приділяється прищепленню знань, формуванню інтелекту. Проте при спілкуванні виявляється значний дефіцит духовної культури сільської молоді. Одна з причин – низький рівень викладання дисциплін естетичного циклу в сільській школі, які покликані навчити людину розуміти мистецтво, розвивати культуру мислення, прилучити її до вічних загальнолюдських духовно-моральних цінностей.

Фундаментом у розвитку естетичних потреб сільської молоді повинна стати національна художня спадщина, скарби народно-пісенної, поетичної і декоративно-прикладної творчості, художніх ремесел, традиції, звичаї та обряди, опанування якими сприятиме більш глибокому вивченню рідної мови, історії свого краю, народного побуту.

Все це, на нашу думку, забезпечить формування здібності молодої людини до творчості, яка визначає постійну духовну націленість особи на систематичне вдосконалення. Без цього неможливо уявити собі сучасну освіченість, культурність і плідну практичну діяльність молоді.

На наш погляд, для більш повного уявлення сучасного стану молоді села потрібно звернути увагу і на показники професійної підготовки, продуктивної зайнятості, житлового забезпечення, організації змістовного дозвілля.

За останні 5 років позитивні тенденції в економіці області, нарощення виробництва сприяли стабілізації та покращенню ситуації на ринку праці. Починаючи з 2002 року, чисельність зайнятого населення зростає. Збільшення кількості зайнятого населення відбулося в основному за рахунок осіб, що працюють в секторі самостійної зайнятості, частка яких в загальній кількості зайнятих зросла з 9,4 % до 13,1 % [5].

Рівень зареєстрованого безробіття має тенденцію до зниження і станом на 01.01.2003р. склав 4,72 % проти 4,78 % станом на 01.01.2002р.; станом на 01.01.2004 р. – 4,23 %.

Важливими напрямками соціальної політики є надання соціальних послуг та матеріального забезпечення незайнятому населенню.

Так, протягом 2003 року службою зайнятості області працевлаштовано 6043 молодих людей сільської місцевості. За рахунок надання роботодавцям дотацій на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних, працевлаштовано 196 молодих людей у віці до 28 років, що проживають у сільській місцевості. У 2003 р. проведено 48579 семінарів, в яких взяли участь 14253 молодих людей; 196 осіб з сільської місцевості одержали одноразову виплату допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності. На професійне навчання було скеровано 1692 молоді люди сільської місцевості.

З метою працевлаштування сільської молоді у вільний від навчання час укладаються договори на громадські роботи. Для здійснення профорієнтацій сільської молоді щодо набуття професій, які пов'язані з агропромисловим комплексом, у Богородчанському міжшкільному навчально – виробничо-

му комбінаті введено навчання за спеціальністю «Основи фермерської діяльності». В даний час спеціальність здобувають 57 учнів з чотирьох сільських шкіл. В Рогатинському районі створено молодіжний навчально-методичний центр «Бізнес центр», де проводяться навчання сучасним технологіям у сфері бізнесу, роботи на комп'ютері. Таку підготовку пройшло 252 молоді особи. В Тлумацькому районі при відділі у справах сім'ї та молоді, РЦССМ створена експериментальна школа молодіжної політики та соціальної роботи «Ініціатива», метою якої є навчання активістів молоді, лідерів дитячих та молодіжних організацій, органів молодіжного самоврядування, здійснюється навчання волонтерів основам молодіжної політики та соціальної роботи. В школі навчається 45 слухачів в основному із сільської місцевості. В роботі позашкільних установ спостерігається тенденція до переорієнтації гурткової роботи на здобуття учнями навичок народних промыслів, властивих регіону.

В області здійснюються заходи з питань підготовки молодих людей до сімейного життя, збереження репродуктивного здоров'я та підтримки молодих сімей. На даний час діють 19 спеціалізованих служб соціальної підтримки сімей "Родинний дім", у яких працює 42 консультативні пункти в клубах, будинках культури, сільських радах, студентських гуртожитках, РАГСх, районних поліклініках, навчально-виховних закладах, у військових частинах [4]. Було надано більше тисячі індивідуальних консультацій, проведено групові заходи: тренінги, лекції, бесіди, тренінгові заняття, рольові ігри.

Спеціалісти та волонтери ЦССМ беруть участь у реалізації українсько-швейцарської програми "Перинатологія" за проектом "Просвітницька кампанія серед підлітків та педагогів щодо захворювань, які передаються статевим шляхом". Проект реалізується в сільській та гірській місцевості і передбачає тематичні опитування з метою виявлення рівня поінформованості дітей та молоді, тренінгові заняття, театралізовані вистави, бесіди в інтерактивній формі.

Структурами у справах сім'ї та молоді здійснюються щорічні заходи в рамках Всеукраїнського тижня збереження репродуктивного здоров'я, планування сім'ї, до Тижня сім'ї: обласний конкурс молодих сімей



“Серця двох”, акції “Сім’я-ключ від щастя”, “Тато, мама, я – спортивна сім’я”, “Сімейне життя – творчість двох”, круглий стіл на тему: “Сім’я в сучасному суспільстві: проблеми і перспективи їх вирішення”.

Однією з найгостріших, на наш погляд, соціально-економічних проблем для молоді залишається житлова проблема.

На сьогодні житловий фонд області нараховує 467,4 тис. квартир загальною площею 29,2 млн. м. кв., 61,1%, з яких 17,9 млн. м. кв. – сільський житловий фонд[8].

Забезпеченість населення житлом становить 21,1 м. кв. загальної площі в розрахунку на одного жителя. У 2003 році, порівняно з попередніми роками, покращилось фінансування робіт пов’язаних з проведенням поточного і капітального ремонту житлового фонду, а це безпосередньо впливає на якість житла.

Регіональним відділенням Державного фонду сприяння молодіжному будівництву надано пільгові довгострокові кредити 60 молодим сім’ям на придбання житла. В області діють програма для сільської молоді “Власний дім” та програма “Житло для молоді”.

В області проводиться робота щодо підтримки індивідуального житлового будівництва на селі. Розроблена програма «Рідна оселя», затверджена розпорядженням облдержадміністрації, яка викликана до життя необхідністю змінити на краще демографічну та економічну ситуацію на селі, повернути та закріпити тут молодь за рахунок прискорення вирішення однієї з найважливіших життєвих проблем – житлової на новому, вищому рівні. За час існування обласного фонду підтримки індивідуального житлового будівництва на селі за отриманням кредиту до нього звернулося біля 300 забудовників. Укладено 271 кредитний договір, зокрема в 2005 році 132 сім’ї отримали кредит, з них – 26 молоді сім’ї. Географія забудовників така: Богородчанський район – 4 забудовники, Галицький район – 3, Долинський – 1, Калузький – 1, Коломийський – 6, Надвірнянський – 2, Рогатинський – 1, Тисменицький – 3, Глумацький – 2, Івано-Франківська міська рада – 1, Яремчанська міська рада – 2[9].

До послуг сільської молоді в області функціонує 738 закладів культури клубного типу, в яких працює 3579 колективів художньої самодіяльності та любителських

об’єднань, в яких бере участь більше сорока тисяч аматорів, половина із них – молодь. Юнаки та дівчата реалізують свої уподобання на заняттях та засіданнях цих клубів та об’єднань. Назви і напрямки їх роботи різноманітні.

Погіршення екологічної ситуації, соціально-економічних умов життя, збільшення психоемоційних навантажень, недотримання оптимальних гігієнічних вимог виховання, навчання та відпочинку спричинило до погіршення здоров’я підростаючого покоління. За даними досліджень показник відхилення у фізичному розвитку нижчий у сільського населення в порівнянні з міським і становить відповідно 35,1% та 39,4%. Переважають відхилення у масі тіла, причому показник надлишкової маси тіла вищий у сільського населення порівняно із міським.

За останні 10 років поширеність захворювання серед підлітків зростає майже у 7 разів. В нашій області, як і в Україні в цілому, 80% підлітків мають різні функціональні порушення, а у кожного другого є більше однієї хвороби.

Аналіз динаміки первинної захворюваності підлітків вказує на негативні тенденції в стані їх здоров’я, особливо в Богородчанському, Косівському, Надвірнянському, Тисменицькому районах.

За останні роки зростає кількість розладів психіки та поведінки, хворіб сечостатевої системи, нервової системи. Продовжує збільшуватись кількість хворіб крові і кровотворних органів.

Із зростанням захворюваності на туберкульоз всього населення в останні роки збільшилось число підлітків, які уражаються туберкульозом. Так, у 2003 році серед підлітків було 20 випадків захворювання на туберкульоз, 70% з них проживають в сільській місцевості.

У підлітків, які виховуються у неповних сім’ях та родинях з низьким матеріальним рівнем, відхилення у стані здоров’я виявляються удвічі частіше. Це стосується і вихованців будинків-інтернатів.

На стан здоров’я молоді впливає багато чинників, тому заходи тільки медичного характеру не мають вирішального впливу на вирішення проблеми зміцнення здоров’я підростаючого покоління. Для вирішення проблеми потрібен комплекс заходів на державному рівні.

Реалізацію державної політики у сфері фізичної культури та спорту серед дітей, молоді сільської місцевості в області здійснює фізкультурно-спортивне товариство “Колос”. Зазначене товариство в своїй діяльності об’єднує: 12 спортивних шкіл та 445 колективів фізкультури. Заняттями фізичною культурою і спортом охоплено понад 4000 дітей віком від 7 до 17 років. Всіма видами фізкультурно-оздоровчої та спортивної роботи охоплено біля 50,0 тисяч осіб[1].

Для занять фізичною культурою і спортом налічується: 51 стадіон, 21 спортивні зали, 2 плавальні басейни, 3 стрілецькі тири, 514 спортивних майданчиків.

Основним заходом серед молоді є змагання, які проводяться за програмами літніх та зимових сільських спортивних ігор.

Цільовою комплексною програмою “Фізичне виховання-здоров’я нації” передбачено залучення до занять фізичною культурою і спортом на пільгових умовах дітей-сиріт, дітей-інвалідів, дітей з малозабезпечених та багатодітних сімей.

В спортивних секціях охоплено заняттями фізичною культурою та спортом 522 дітей-сиріт, 472 дітей-інвалідів, 124172 дітей з малозабезпечених та багатодітних сімей та 48864, які проживають у гірських районах.

**IV. Висновки.** Становлення сучасної молоді не потребує надмірної опіки з боку дорослих. Їй необхідно лише, на мою думку, створити належні умови для праці, навчання і відпочинку, допомогти відчути власну гідність, віру у свої сили, бажання власноруч досягти кращого життя, а не пасивно очікувати його. Це можливо реалізувати

шляхом зміцнення державних структур, що займаються проблемами молоді, збільшивши фінансування галузі, ввівши штатні одиниці по роботі з молоддю у сільській місцевості.

1. Заходи підтримки молоді на 2004 рік (на виконання Закону України “Про Загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004–2008 роки” від 18 листопада 2003 року “№ 1281-IV”).

2. Матеріали управління у справах сім’ї та молоді обласної державної адміністрації 2003–2004 рік.

3. Матеріали по Всеукраїнському перепису населення 2001, – Івано-Франківське Обласне Управління Статистики (Таблиця 2.1).

4. Обласна програма “Сприяння соціальному становленню та усесторонньому розвитку молоді Івано-Франківщини” (на виконання Закону України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні”, Національних програм “Молодь України” та “Діти України”).

5. Розпорядження Івано-Франківської облдержадміністрації від 01.12.2004. № 747 “Про програму зайнятості населення області на 2005 рік”.

6. Річний звіт Івано-Франківського Обласного Управління Статистики по природному приросту населення за 2004 рік.

7. Річний звіт Івано-Франківського Обласного Управління Статистики по природному приросту населення за 2003 рік.

8. Квартальні звіти Обласного фонду підтримки індивідуального житлового будівництва молодим сім’ям за 2002–2004 роки.

9. Житлове будівництво та соціальна сфера села – реалізація державної програми “Власний дім” Івано-Франківським обласним фондом станом на 01.01.2006 р.

*In this article we investigate ability of youth to live in rural conditions, the vision of the decision of problems of rural youth in sphere of health services, of education, vocational training, productive employment, the organization of substantial leisure it is analyzed and submitted.*

*Смушак М.В.*

## СТРУКТУРИЗАЦІЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПРИКАРПАТТЯ

*У статті обґрунтовано необхідність проведення комплексної структуризації сільських територій. Визначено основні принципи та ознаки такої структуризації. Проведено структуризацію сільських територій Івано-Франківської області.*

**Ключові слова:** сільські території, структуризація, соціальна сфера, сільське поселення, сільське господарство, агропромисловий комплекс.

**I. Вступ.** Проблема структуризації сільських територій України, на сьогодні, є однією із ключових в організації їх системного розвитку, оскільки від неї визначальною мірою залежить формування та реалізація політики розвитку конкретних сільськотериторіальних утворень. В різних аспектах цієї проблеми торкалися такі вчені як Л.О. Шепотько [4, 5, 6], В.В. Юрчишин [7], П.Т. Саблук [9, 10], І.В. Прокопа [5, 6], С.О. Гудзинський [6], В.Д. Яровий [6], Д.Ф. Крисанов [8],

А.М. Третяк [11] та ін. Проте, незважаючи на це, багато її питань і досі залишаються не дослідженими. Зокрема, не вироблено єдиної методики проведення структуризації, не розроблено стандартного набору структуризаційних ознак та одиниць тощо. Актуальність вирішення цих питань є тим більш значущою з огляду на їх переважно прикладний характер.

**II. Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка цілісної науково-методологічної системи структуризації сільських територій України, яка б складалася із вичерпного переліку структуризаційних ознак, чітко сформованих структуризаційних одиниць, а також носила комплексний характер. В контексті досягнення поставленої мети, визначальним завданням є проведення структуризації сільських територій Івано-Франківської області.

**III. Результати.** Виходячи із методики класифікації сільських територій, яка використовується в країнах ЄС [1] та адаптуючи її до української системи адміністративно-територіального устрою, можна виділити два рівні сільських територій:

– локальний (сільський населений пункт NUTS 5) – поселення зі щільністю населення менше 100 осіб на 1 кв. км.;

– регіональний (сільська територія NUTS 3) – сільський регіон, тотожний адміністративному району, який характеризується певною часткою сільського населення у загальній чисельності населення. Розрізняють:

1) чітко виражений сільський регіон – територію, на якій частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 50%;

2) сільський регіон – територію, де частка сільського населення становить 15 – 50% чисельності всіх жителів.

Аналіз даних статистичного щорічника “Івано-Франківщина, Україна, світ” [2] свідчить, що:

1. Дві з п’яти територій міських рад Івано-Франківської області та 11 із 14 районних, мають щільність населення менше 100 осіб на 1 кв. км., тобто відносяться до локальних сільських територій. Зокрема, це: Болехівська та Яремчанська міські ради, а також Богородчанський, Верховинський, Галицький, Городенківський, Долинський, Калуський, Косівський, Надвірнянський, Рогатинський, Рожнятівський і Тлумацький райони.

2. До чітко виражених сільських регіонів належать: одна з п’яти міських рад (Болехівська) та 10 із 14 районів (Богородчанський, Галицький, Городенківський, Долинський, Калуський, Косівський, Надвірнянський, Рогатинський, Рожнятівський і Тлумацький).

3. До сільської території належать: одна з п’яти міських рад (Яремчанська) та 1 із 14 районів (Верховинський).

4. Оскільки щільність населення в цілому по області складає 100 осіб на 1 кв. км., то можна стверджувати, що вся територія Івано-Франківської області є переважно сільською. А отже, проблема її розвитку має бути однією із найактуальніших в регіональному масштабі.

З метою комплексної структуризації сільських територій Івано-Франківської області, виділимо наступні структуризаційні ознаки:

1. За кількістю населення в сільських поселеннях:

- великі (понад 1000 осіб);
- середні (300 – 999 осіб);
- малі (до 299 осіб).

В районному масштабі такий розподіл матиме наступний вигляд (табл. 1).

Виходячи з таблиці 1, можемо зробити наступні висновки:

1. В цілому по області найбільшою є частка великих поселень. Однак говорити про стабільність сільськотериторіальних утворень Івано-Франківщини не можна, оскільки досить значною є частка малих поселень (37%). Їм потрібно приділяти особливу увагу, оскільки саме вони знаходяться в особливій зоні ризику перетворення на депресивні. Що стосується поселень середнього розміру, а їх є 21%, то їх вивчення має проводитись у двох напрямках: по-перше, з метою моніторингу негативних тенденцій та їх усунення; а по-друге, для аналізу особливостей з метою формування висновків, необхідних для розробок та впровадження ефективних механізмів розвитку.

2. Найбільшою є частка великих сільських поселень у 9-и районах із 14-и і в усіх міських радах (3-ох). Максимальна частка великих поселень у Івано-Франківській міській раді (100%), серед районів – у Косівському (69% або 29 із 42 поселень). Мінімальна частка серед великих поселень у Рогатинському районі (8% або 7 поселень із 86).

Таблиця 1

## Розподіл сільських поселень Івано-Франківської області за розмірами

№ п/п	Адміністративна територія	Всього поселень, од.	у тому числі					
			великих		середніх		малих	
			од.	%	од.	%	од.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	По області	763	315	41	162	21	286	37
<b>Міські ради</b>								
1.	Івано-Франківська	5	5	100	0	0	0	0
2.	Болехівська	11	4	36	4	36	3	27
3.	Яремчанська	5	3	60	2	40	0	0
<b>Райони</b>								
1.	Богородчанський	39	23	59	13	33	3	8
2.	Верховинський	42	8	19	19	45	15	36
3.	Галицький	68	11	16	36	53	21	31
4.	Городенківський	48	18	38	23	48	7	15
5.	Долинський	42	25	60	13	31	4	10
6.	Калуський	53	23	43	22	42	8	15
7.	Коломийський	79	41	52	25	32	13	16
8.	Косівський	42	29	69	11	26	2	5
9.	Надвірнянський	43	26	60	9	21	8	19
10.	Рогатинський	86	7	8	42	49	37	43
11.	Рожнятівський	48	22	46	13	27	13	27
12.	Снятинський	47	27	57	16	34	4	9
13.	Тисменицький	48	28	58	14	29	6	13
14.	Тлумацький	57	15	26	24	42	18	32

\* Розраховано за даними джерела 3.

2. Найбільша частка середніх поселень у 5 районах із 14 та в Болехівській міській раді. Найвища частка середніх поселень у Рогатинському районі (49%, або 42 поселення із 86), а найнижча – у Надвірнянському районі (21% або 9 поселень із 43).

3. Районів, у яких би переважали малі поселення немає. При цьому найбільше малих поселень у Рогатинському районі (43% або 37 поселень із 86), а найменше – у Косівському (5% або 2 поселення із 42).

2. За ознакою депресивності:

- деградуючі (в яких частка осіб пенсійного віку перевищує 50%);
- умираючі (людністю до 50 чол., або у яких відсутні діти до 16 років);
- занепадаючі (поселення з людністю понад 50 чол., в яких частка осіб пенсійного віку перевищує 50%, але є діти до 16 років).

Виходячи з розрахунків, проведених на основі джерела 3, в Івано-Франківській області є:

- 23 деградуючі поселення;
- умираючі: 24 поселення людністю до 50 чол., або 25 поселень, у яких немає дітей до 16 років;
- занепадаючі: 2 поселення.

Депресивні сільські поселення вимагають вжиття негайних заходів з боку органів міської, районної та обласної влади, направлених на їх стабілізацію та розвиток. І хоча таких поселень і небагато (всього 3% від загальної кількості), проте, якщо нічого не робити, через 2–3 роки рятувати вже не буде чого. Вони просто зникнуть.

При віднесенні сільських поселень до категорії депресивних була використана із деякими уточненнями методика, запропонована групою вчених на чолі з Л.О. Шепотью [4, 5, 6]. Використання інших методик та, зокрема, розширення критеріїв депресивності (наприклад, внаслідок більш жорстких вимог), може призвести до значного збільшення кількості депресивних сільських тери-



торій, в тому числі в досліджуваному регіоні. Детальна структуризація сільських територій за різними ознаками має на меті саме вдосконалення існуючої методологічної бази характеристики сільських поселень з метою планування та організації їх розвитку.

3. За щільністю сільської поселенської мережі сільські території поділяються на:

- густозаселені (більше 5 сіл на 100 кв. км.);
- середньо заселені (приблизно 2,0–4,9 сіл на 100 кв. км.);
- рідко заселені (до 2-ох сіл на 100 кв. км.).

Виходячи з даних джерел 2 і 3, та проведеного на їх основі розподілу території Івано-Франківської області за щільністю поселенської мережі по районах та міських радах, отримано наступні дані (рис. 1).

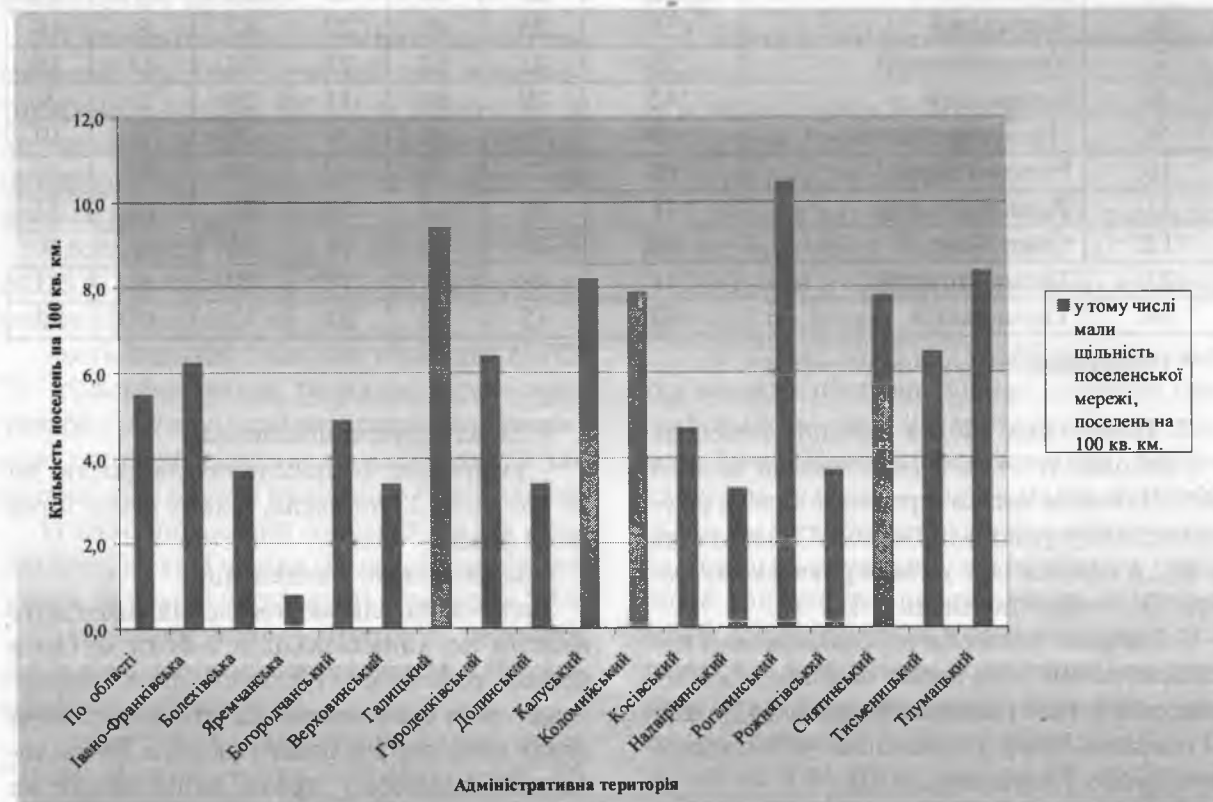


Рис. 1. Розподіл області за щільністю сільської поселенської мережі.

Ці дані є ілюстрацією наступних узагальнень:

1. Івано-Франківська область в цілому належить до густозаселених (в середньому на 100 кв. км. припадає 5,5 сільських поселень). Це є свідченням того, що по-перше, вона належить переважно до аграрних регіонів України, а по-друге, відносно велика густо-

та сільських поселень є її перевагою, потенціалом, який обов'язково має бути врахований і використаний при формуванні політики розвитку сільських територій.

2. Найвища щільність поселенської мережі в Рогатинському районі (10,5 сіл на 100 кв. км.), а найнижча – в Яремчанській міській раді (0,8 поселення на 100 кв. км.). Серед районів найнижча щільність поселенської мережі в Долинському районі (3,4 поселення на 100 кв. км.).

3. Серед районів та міських рад найбільше густозаселених (10 із 17 районів і міських рад, або 59%), а найменше – рідко заселених (1 із 17, або 6%). Частка середньо заселених складає 35% (6 із 17).

Відмінності сільських територій за щільністю поселенської мережі мають суттєвий

вплив на специфіку їх адміністративно-територіального управління. Особливо актуальною є проведення такої структуризації на стадії планування та підготовки конкретних програм соціально-економічного розвитку.

4. За зональними особливостями:

- рівнинні (більше 70% території не перевищує 300 метрів над рівнем моря);

– передгірські (приблизно 50% території належить до рівнинної, а і інша частина має ознаки гірської);

– гірські (майже 100% території знаходиться на рівні вище 600 метрів над рівнем моря).

Івано-Франківська область в зональному аспекті є унікальною в Україні, оскільки представлена в кожній із трьох зон. Причому кожна зона є яскраво виражена в регіональному масштабі. Такий природо-ресурсний потенціал є безперечною перевагою сільських територій, оскільки надає можливість хеджувати різноманітні ризики, пов'язані з їх розвитком (правові, фінансові, економічні, управлінські, соціальні, екологічні тощо), а також диверсифікувати самі шляхи такого розвитку.

До рівнинних регіонів Івано-Франківської області належать: Івано-Франківська міська рада та Галицький, Городенківський, Калузький, Коломийський, Рогатинський, Снятинський, Тисменицький та Тлумачький райони.

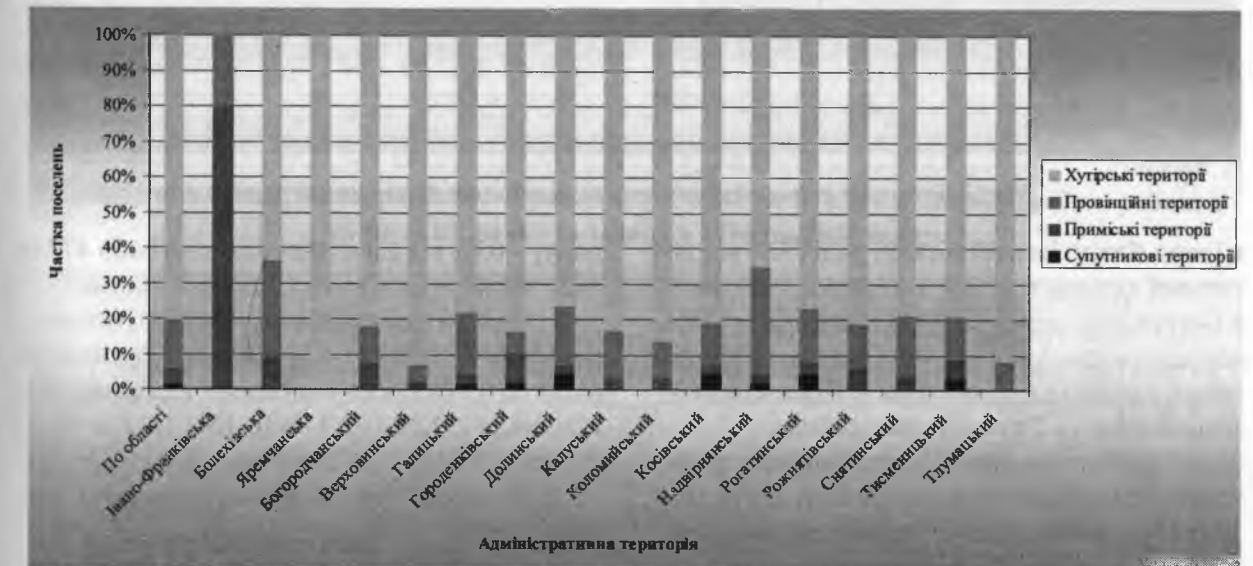


Рис. 2. Розподіл сільських поселень за відстанню до райцентру (міста)

До передгірських: Болехівська міська рада та Богородчанський, Долинський, Косівський, Надвірнянський, Рожнятівський райони.

До гірських: Яремчанська міська рада та Верховинський район.

У даному розподілі не враховані території Калузької та Коломийської міських рад, оскільки вони не мають у своєму складі сільських територій.

З проведеного розподілу можна зробити наступні узагальнення:

1. Найбільше регіонів Івано-Франківської області відносяться до рівнинних (9 із 17 або 53%).

2. Частка передгірських районів становить 35% (6 із 17), а найменше є суто гірських – 2 з 17 або 12%. Однак зважаючи на той факт, що за своїми ресурсними та іншими особливостями, передгірські райони є багатоглибшими саме до гірських, то можна говорити, що територія Івано-Франківської області має змішаний рівнинно-гірський характер.

5. За відстанню до райцентру (міста):

- супутникові території (до 3 км);
- приміські (від 3 до 5 км);
- провінційні (від 5 до 10 км);
- хутірські (від 10 км).

Відповідно до означеної градації, розподіл сільських поселень області, які знаходяться на певній відстані до райцентру (міста) по міських радах і районах матиме наступний вигляд (рис. 2).

Виходячи з аналізу джерела 3 та сформованого на його основі рис. 2, можна зробити наступні висновки:

1. Івано-Франківська область має переважно хутірську систему сільських територій (80% від усіх поселень або 613 із 763). При цьому значною є також частка провінційних територій (14% або 103 поселення із 763). До порівняння частка приміських сіл складає

всього 4% (34 з 763), а супутникових – тільки 2% (13 поселень із 763).

2. Найбільша частка супутникових поселень у Рогатинському, Косівському та Долинському районах (по 5%, відповідно 4 з 86, 2 з 42 та 2 з 42). При цьому зовсім немає супутникових сіл у 10 із 17 районів та міських рад. Це Івано-Франківська, Болехівська та Яремчанська міські ради, а також Богородчанський, Верховинський, Калуський, Коломийський, Рожнятівський, Снятинський і Тлумацький райони.

3. Найбільша частка приміських поселень

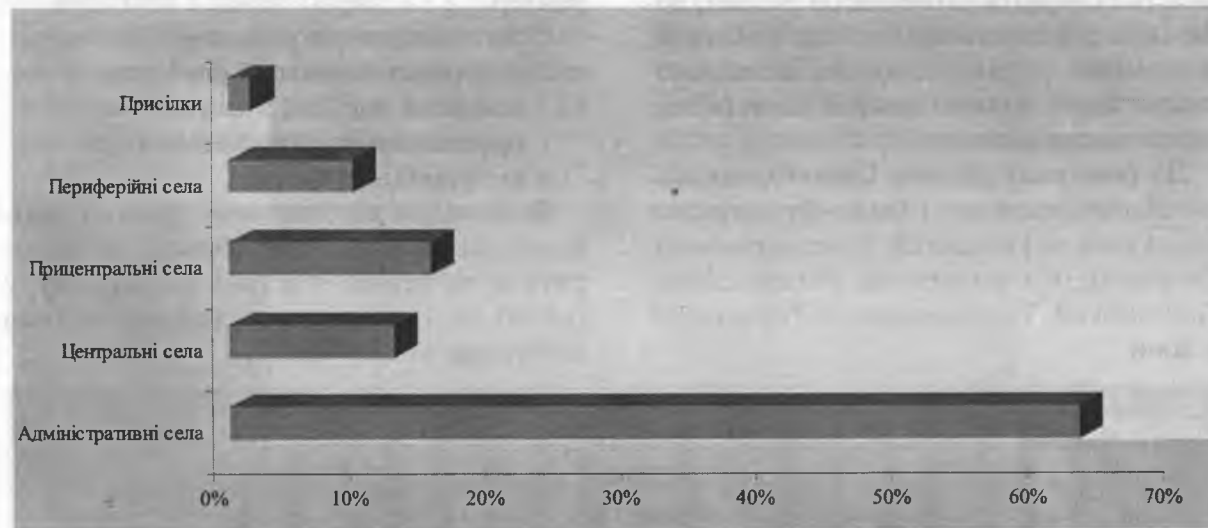


Рис. 3. Розподіл сільських поселень за відстанню до сільської ради

в Івано-Франківській міській раді (80% від загальної кількості або 4 з 5), серед районів – в Богородчанському та Городенківському (8% або відповідно 3 з 39 і 4 з 48). При цьому зовсім немає приміських поселень у Яремчанській міській раді та Тлумацькому районі.

4. Найбільша частка провінційних територій у Надвірнянському районі (30% або 13 із 43), а найменша – у Верховинському районі (5% або 2 з 42). При цьому зовсім немає провінційних поселень у Яремчанській міській раді.

5. Найбільша частка хутірських сільських територій у Яремчанській міській раді (100% або 5 з 5). Серед районів – Верховинському районі (93% або 39 із 42 поселень). Найменша частка хутірських територій у Болехівській міській раді (64% або 7 із 11), а серед районів – в Рогатинському (77% або 66 із 86). При цьому зовсім немає хутірських поселень в Івано-Франківській міській раді.

6. За відстанню до сільської ради:

- адміністративні села (в яких розміщені місцеві органи управління (сільські ради);
- центральні села (знаходяться на відстані до 3 км до сільської ради);
- прицентральні села (на відстані від 3 до 5 км до сільської ради);
- периферійні села (від 5 до 10 км);
- присілки (від 10 км).

Виходячи з даних джерела 3 та рис. 3, можна зробити наступні узагальнення:

1. Більше половини всіх сільських поселень Івано-Франківської області мають власний місцевий орган управління (сільську

раду) – 63% від загальної кількості або 477 із 763, тобто, є адміністративними селами.

2. Частки центральних, прицентральних, периферійних сіл та присілок у загальній кількості є значно меншими і становлять відповідно: 12% (92 з 763), 15% (113 із 763), 9% (69 з 763) і 2% (12 із 763).

7. За відстанню до дороги з твердим покриттям:

- транзитні села (села, через які проходить дорога з твердим покриттям);
- придорожні села (знаходяться на відстані до 3 км);
- околичні села (на відстані від 3 до 5 км);
- віддалені (від 5 до 10 км);
- глухі (від 10 км).

Виходячи з рис. 4, побудованого на основі джерела 3:

1. Через переважну більшість сільських поселень Івано-Франківської області (73% або 556 із 763) проходить дорога з твердим покриттям. Це є свідченням досить розвине-

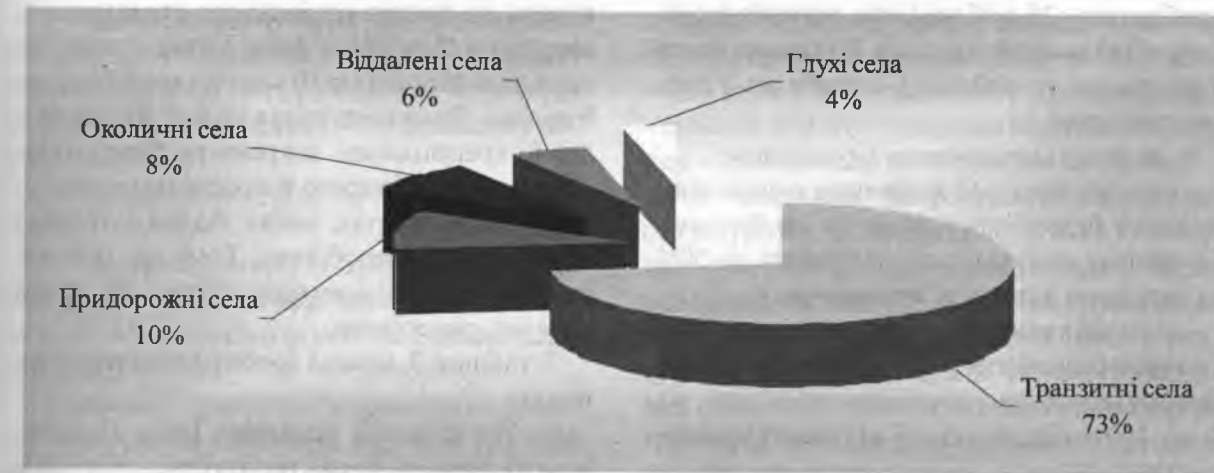


Рис. 4. Розподіл сіл за відстанню до дороги з твердим покриттям

ної транспортної мережі в сільській місцевості, а отже можна говорити про широкі перспективи розвитку сільського господарства та інших видів діяльності.

2. Частка глухих та віддалених сіл є досить незначною, відповідно 4% та 6% або 27 із 763 та 43 з 763. Це є ще одним підтвердженням зробленого вище висновку.

8. За рівнем депопуляції:

– території демографічної кризи (рівень депопуляції складає до 5 чол. на 1000 жителів щорічно);

– території поселенської кризи (рівень депопуляції від 6 до 10 чол. на 1000 жителів щорічно);

– вимираючі території (рівень депопуляції більше 10 чол. на 1000 жителів щорічно).

Розподіл сільських територій Івано-Франківської області за рівнем депопуляції наведено в таблиці 2.

Результати, наведені в таблиці 2 свідчать, що в селах усіх районів та міських рад області мають місце депопуляційні процеси. Найвищий їх рівень у Рогатинському районі

Таблиця 2.

Розподіл сільських територій Івано-Франківської області за рівнем депопуляції по районах та міських радах за період з 1996 по 2004 роки

№ п/п	Ознака депопуляції	№ п/п	Міські ради (райони)	Рівень депопуляції, чол. на 1000 жителів (в середньому за 1 рік)
1	2	3	4	5
1.	Території демографічної кризи	1.	Долинський район	-1
		2.	Рожнятівський район	-1
2.	Території поселенської кризи	1.	Івано-Франківська міська рада	-6
		2.	Калуський район	-6
		3.	Коломийський район	-6
		4.	Косівський район	-6
		5.	Тисменицький район	-9
3.	Вимираючі території	1.	Галицький район	-14
		2.	Городенківський район	-12
		3.	Рогатинський район	-26
		4.	Снятинський район	-12
		5.	Тлумацький район	-13

\* Сформовано за даними джерела 3.



(приблизно – 26 осіб на 1 тис. жителів щорічно), а найнижчий – у селах Волинського та Рожнятівського районів (-1 особа на 1 тис. жителів у рік).

9. За рівнем прихованого безробіття:

– сільські території зі значним рівнем прихованого безробіття (зайняті в особистому підсобному господарстві становлять до 50% від загальної кількості працюючих);

– сільські території з високим рівнем прихованого безробіття (частка зайнятих в особистому підсобному господарстві складає від 50 до 100% від загальної кількості працюючих);

– сільські території із масовим прихованим безробіттям населення (частка зайнятих в особистому підсобному господарстві складає більше 100% від загальної кількості працюючих).

Зайнятих в особистому підсобному господарстві потрібно вважати безробітними. І це твердження є аксіомою. Не можна вважати людиною зайнятою, якщо вона не отримує стабільно заробітну плату, не платить відра-

хувань до фондів соціального страхування, зокрема в Пенсійний фонд а також податок з доходів фізичних осіб у державний бюджет України. Доки ці питання не будуть законодавчо врегульовані, зокрема не буде визначено статус зайнятого в особистому підсобному господарстві, таких людей потрібно відносити до безробітних. Тому що говорити, що на селі немає безробіття – це, м'яко кажучи, самообман.

З таблиці 3. можна зробити наступні висновки:

1. Уся сільська територія Івано-Франківської області характеризується високим рівнем прихованого безробіття (приблизно 92% від загальної кількості працюючих).

2. В районному розрізі найбільшу частку становлять райони з масовим прихованим безробіттям сільського населення (47% від загальної кількості або 8 із 17 районів і міських рад). При цьому найбільший рівень прихованого безробіття у Верховинському районі (272% від загальної кількості працюючих).

Таблиця 3.

Розподіл сільських територій за рівнем прихованого безробіття

№ п/п	Ознака розподілу	№ п/п	Міські ради (райони)	Відсоток до загальної кількості працюючих
1	2	3	4	5
1.	Сільські території зі значним рівнем прихованого безробіття	1.	Івано-Франківська міська рада	28%
		2.	Галицький район	41%
		3.	Тисменицький район	47%
2.	Сільські території з високим рівнем прихованого безробіття	1.	Городенківський район	95%
		2.	Волинський район	85%
		3.	Калуський район	52%
		4.	Косівський район	69%
		5.	Рогатинський район	64%
		6.	Рожнятівський район	83%
3.	Сільські території із масовим прихованим безробіттям населення	1.	Болехівська міська рада	101%
		2.	Яремчанська міська рада	117%
		3.	Богородчанський район	108%
		4.	Верховинський район	272%
		5.	Коломийський район	139%
		6.	Надвірнянський район	126%
		7.	Снятинський район	147%
		8.	Тлумацький район	219%

\* Сформовано за даними джерела 3.

3. Проблема стану прихованого безробіття сільського населення є однією із найактуальніших у розвитку сільських територій України в цілому та Івано-Франківської області зокрема.

10. За кількістю землі на 1 домогосподарство:

– сільські території із дрібнодомогосподарською сільською мережею (в середньому до 0,08 га земельного фонду на 1 домогосподарство);

– сільські території із нормальною домогосподарською сільською мережею (від 0,08 до 0,1 га землі на 1 домогосподарство);

– сільські території із крупнодомогосподарською сільською мережею (більше 0,1 га земельного фонду на 1 домогосподарство).

шими за розміром землі є сільські домогосподарства Івано-Франківської міської ради – 0,54 га на 1 домогосподарство, а найбільші – сільські домогосподарства Калуського району – 1,49 га землі на 1 домогосподарство.

**IV. Висновки.** Запропонований перелік структуризаційних ознак, у зв'язку із обмеженістю розмірів статті, відображає лише найбільш загальні із них, ілюструє тільки загальні принципи проведення такої структуризації. Повний перелік структуризаційних ознак обов'язково має містити розподіл територій за наявністю окремих об'єктів соціальної сфери (шкіл, дитсадків, лікарень, амбулаторій тощо), соціальної інфраструктури (доріг з твердим покриттям та освітленням, каналізації, центрального опалення тощо)

Таблиця 4.

Розподіл сільських територій за кількістю землі на 1 домогосподарство

№ п/п	Ознака розподілу	№ п/п	Міські ради (райони)	Площа землі на 1 домогосподарство, га
1	2	3	4	5
1.	Сільські території із дрібнодомогосподарською сільською мережею	1.	Івано-Франківська міська рада	0,54
		2.	Яремчанська міська рада	0,74
		3.	Надвірнянський район	0,75
		4.	Рожнятівський район	0,74
2.	Сільські території із нормальною домогосподарською сільською мережею	1.	Болехівська міська рада	0,85
		2.	Богородчанський район	0,82
		3.	Галицький район	0,90
		4.	Косівський район	0,85
		5.	Рогатинський район	0,95
		6.	Тисменицький район	0,81
3.	Сільські території із крупнодомогосподарською сільською мережею	1.	Верховинський район	1,10
		2.	Городенківський район	1,28
		4.	Калуський район	1,49
		5.	Коломийський район	1,02
		6.	Снятинський район	1,38
		7.	Тлумацький район	1,17

\* Сформовано за даними джерела 3.

Дані таблиці 4. свідчать про приблизно рівномірний розподіл земельного фонду між сільськими домогосподарствами районів та міських рад Івано-Франківської області. Якщо говорити про область в цілому, то вона належить до районів із нормальною величиною землі на 1 сільське домогосподарство, приблизно 0,98 га. При цьому наймен-

та ін. Однак, важливий висновок із даного дослідження полягає у тому, що структуризація є не метою, а тільки засобом для більш ефективного аналізу загальної сільської території; такий аналіз буде тим більш ефективний, чим більше структуризаційних ознак буде використано. При цьому система структуризації сільських територій не є констант-

ною, а може змінюватися, адаптуватися до конкретних умов та потреб наукового дослідження чи господарської практики.

1. Социальная ситуация в чешской деревне // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – № 12. – С. 35.

2. Івано-Франківщина, Україна, світ (Статистичний щорічник) / За ред. М.М. Калімбровського. – Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2005. – 590 с.

3. Соціально-економічна характеристика сільських населених пунктів Івано-Франківської області. Статистичний збірник // Івано-Франківське обласне управління статистики. – м. Івано-Франківськ. – 2006. – 104 с.

4. Шепотько Л.О., Максимюк О.П. Науково-методичні основи визначення державної підтримки занепадаючих поселень і територій // Державне регулювання соціально-економічного розвитку села: Зб. наук. праць / І-т е-ки НАНУ. – К.: 1995. – С. 39 – 49.

5. Л. Шепотько, Д. Мотриніч, І. Прокопа, О. Максимюк. Визначення сільських населених пунктів, що потребують державного протекціонізму. Проекти нормативних і методичних матеріалів. – К.: І-т е-ки НАНУ, 1998. – С. 10–13.

6. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть. У 2-ох томах. Том 2. Соціальні ресурси сільських територій / Л.О. Шепотько, І.В. Прокопа, С.О. Гудзинський, В.Д. Яровий. – К.: І-т е-ки НАН У-ни, 2003. – 466 с.

7. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 123–128.

8. Крисанов Д.Ф. Аграрна сфера: пріоритети та механізми реалізації. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1998. – 235 с.

9. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій // За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2005. – 82 с.

10. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва (посібник у питаннях та відповідях) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 1999. – 532 с.

11. Третяк А.М. Стан та проблеми розвитку земельних відносин сільських територій // Агроінком. – 2004. – № 3–4. – С. 2–28.

*In this article it is substantiated the necessity of realization of complex classification of rural territories. It is determined the basic principles and features of this classification. And, it is presented the grouping of rural territories of Ivano-Frankivsk region.*

Довганюк О.І.

## СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА В АГРОФОРМУВАННЯХ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розглянуто соціальні проблем у сільськогосподарському виробництві в аграрних підприємствах. Обґрунтовано та запропоновано пропозиції щодо покращення соціальної ситуації для удосконалення структури виробництва в агроформуваннях.*

**Ключові слова:** соціально-виробничі умови, сільське населення, умови праці, структура виробництва, система матеріального заохочення, мотивація до праці.

**І. Вступ.** Кризові явища економіки, які охопили всі галузі народного господарства, не оминули аграрний сектор. Погіршення економічної ситуації в АПК негативно вплинуло і на соціальні умови. Розвиток соціальної сфери є однією з визначальних складових аграрної політики. Загальний спад виробництва, результати приватизаційних процесів, зміни в структурі власності, непослідовність державної політики призвели як до погіршення економічного становища сільськогосподарських підприємств, так і до змін

життєдіяльності, а також деформацій у свідомості та способі життя сільського населення.

Серед вчених, які займалися дослідженням соціальних проблем в аграрному секторі, слід відмітити праці М.П. Сахацького, який розглядає “соціально-економічне відродження сільськогосподарського підприємства”; А.Г. Мазур вивчає “проблеми формування кадрового потенціалу та соціально трудові відносини у сільському господарстві”; А.М. Шатохін досліджує “зміни у соціальній структурі села у перехідний період”; К.В. Прокопишак обґрунтовує “напрями розвитку соціальної політики для сільського населення”, проте соціальні проблеми, які впливають на удосконалення структури виробництва в аграрному секторі досліджені недостатньо.

**ІІ. Постановка завдання.** Метою цієї статті є визначити соціальні проблеми у сільськогосподарському виробництві та причини, які їх зумовили. Обґрунтувати та запропонувати пропозиції щодо покращення соціальної ситуації для удосконалення структури виробництва в агроформуваннях.

**ІІІ. Результати.** У сільському господарстві за останні 15 років значно знизилися обсяги випуску валової продукції, погіршилося забезпечення підприємств висококваліфікованими кадрами, новою високопродуктивною технікою, поглибився дисбаланс між галузями рослинництва та тваринництва, зменшилася кількість прибуткових агроформувань. У результаті погіршення економічної ситуації в області змінилися і соціальні умови, які вплинули на зниження рівня життя людей та їх доходів. Дана ситуація негативно вплинула і на галузеву структуру виробництва. Соціальні аспекти та структура виробництва в певній мірі є взаємопов'язаними. Зокрема, формування кадрового потенціалу підприємства буде залежати від структури виробництва. Від забезпечення трудових ресурсів належними умовами праці та системи стимулювання залежатиме ефективність роботи працівників, а, отже, і самого виробництва. Галузева структура виробництва формує дохід підприємства, від чого залежить можливість соціального забезпечення.

В результаті проведення аграрної реформи та погіршення економічної ситуації в області мають місце соціальні проблеми, які безпосередньо впливають на процес сільськогосподарського виробництва та розвиток галузевої структури:

– професійний та освітній рівень працівників. Для ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства особлива роль належить забезпеченню кваліфікованими спеціалістами, які повинні бути достатньо обізнані з особливостями та специфікою роботи в тій чи іншій галузі. Для цього необхідно поліпшити кадрове забезпечення сільськогосподарського виробництва, а очолювати колектив повинен кваліфікований та з організаційними здібностями керівник, адже успіх діяльності підприємства у великій мірі залежить від здібностей керівника. Структурні зміни в сільськогосподарському виробництві вимагають змін відносно робочої сили у галузях, зокрема тваринництва та рослинництва;

– зайнятість сільського населення. Радикальні зміни загострили проблему зайнятості населення. Чисельність зайнятого населення в сільському господарстві Івано-Франківської області у 2005 р. становила 170,7 тис. осіб і зменшилася в 2005 р. порівняно з 1995 р. на

37,6 % [2, 28]. Протягом останніх років рівень безробіття значно вищий за середній показник у країні. Це зумовлено насамперед низькою забезпеченістю робочими місцями у сільській місцевості, важкими умовами праці, низькими доходами людей. Основним джерелом доходів для багатьох селян залишаються надходження від праці в особистих підсобних господарствах;

– відсутність належних санітарно-гігієнічних та побутових умов праці. Недостатньо уваги приділяється санітарно-гігієнічним умовам у сільськогосподарському виробництві. На сьогоднішній день в агроформуваннях області працює значна частина зайнятих на робочих місцях, які не відповідають вимогам санітарно-гігієнічних норм та правил. Вищезазначений стан щодо незадовільних умов, характерних як для галузей рослинництва, так і тваринництва, призводить до травматизму та професійних захворювань. Внаслідок фізичного зносу матеріальної бази сільськогосподарського виробництва збільшується рівень травматизму, в тому числі зі смертельними наслідками, залишається високий рівень травматизму невиробничого характеру [1, 65];

– низька вартість робочої сили в сільському господарстві руйнує систему мотивації до праці. Оплата праці працівників сільського господарства залишається найнижчою серед інших видів економічної діяльності області. Серед галузей сільськогосподарського виробництва найвищий рівень оплати праці спостерігається у тваринництві – 439,95 грн. (2004 р.), найнижчий у змішаному сільському господарстві – 198,77 грн. Працівники рослинництва отримували – 253,5 грн., а на підприємствах, що надають послуги у галузях рослинництва і тваринництва – 326,89 грн. на місяць. Низька заробітна плата в сільському господарстві призводить до спаду мотивації до праці, це, в свою чергу, веде до зниження продуктивності праці та збільшення собівартості продукції, зменшення обсягів випуску продукції, а в кінцевому результаті – прибутку підприємства;

– високі темпи міграції сільських жителів у пошуках “кращої” роботи, поліпшення умов життя, підвищення культурно-освітнього рівня. Основними причинами незадоволення є затримка у виплаті заробітної плати, низькі заробітки та недостатній рівень механізації,



важка праця, сезонний характер праці. У результаті міграційних процесів кількість жителів сільської місцевості зменшилась на 1,3 тис. осіб;

– *погіршення демографічної ситуації*. В області з року в рік скорочується чисельність населення. У 1995 р. проживало 842,1 тис. осіб., що становить 95,6% до 2005 р. Основною причиною цього негативного явища є природне скорочення. Високий рівень переважання смертності над народжуваністю – протягом 2001 – 2004 рр. кількість померлих перевищила кількість народжених на 13,7 тис. осіб [2, 24];

– *створення необхідних соціально-побутових умов*. На підприємствах повинні функціонувати такі служби та підрозділи: їдальні, польові кухні, кімнати відпочинку, медпункти, профілакторії, служби охорони праці, служба доставки працівників до робочих місць. Належне місце слід відвести забезпеченню сільських населених пунктів об'єктами охорони здоров'я, закладами культури та відпочинку, поліпшення побутового та культурного обслуговування;

– *відсутність державної підтримки*. Держава повинна взяти на себе будівництво доріг, створення та поліпшення шляхів сполучення з містом, газифікацію і телефонізацію сіл і населених пунктів. Саме держава відповідає за підтримку індивідуальної та колективної поведінки з метою максималізації соціальної вигоди та поліпшення умов життя населення [3, 13].

Вирішення соціально-економічних проблем має виходити з інтересів конкретного селянина, а в селянстві важливо бачити не тільки трудові ресурси сільськогосподарського виробництва, а й духовну силу села [4, 65]. Одним із важливих завдань удосконалення галузевої структури виробництва агроформувань є поліпшення соціально-виробничих умов працівників безпосередньо на підприємстві та в окремих галузях. Від вирішення цих проблем залежить не тільки поліпшення умов праці, які безпосередньо сприяють сумлінному ставленню до неї, а й підвищення продуктивності праці та економічна ефективність діяльності підприємства в цілому.

Підприємство повинно формувати структуру виробництва з урахуванням інтересів людини, тобто вона повинна сприяти створенню нових робочих місць. Структура ви-

робництва повинна працювати на людину. Кожна людина повинна відчувати впевненість у “завтрашньому дні”. У процесі формування соціальної держави, для якої вищою цінністю є людина, слід створити умови для її матеріального забезпечення на рівні стандартів сучасного суспільства, доступу до цінностей культури, а також гарантування особистої безпеки людини [5, 127].

Для стабілізації соціальної ситуації та поліпшення умов життєдіяльності сільського населення в області розроблена комплексна програма, яка є першим кроком до формування високо розвинутої соціальної інфраструктури, забезпечення зростання добробуту селян, створення у кожному сільському поселенні належних умов праці, відпочинку та проживання, способу життя людей.

Програмою передбачається [1, 66]:

– збільшення зайнятості сільського населення в сільськогосподарських підприємствах за рахунок нарощування обсягів виробництва продукції, удосконалення структури виробництва та урізноманітнення видів господарської діяльності;

– підвищення продуктивності праці, рівня заробітної плати працівників та застосування науково-обґрунтованих норм праці;

– ефективного використання робочого часу та трудових ресурсів;

– покращення демографічної ситуації;

– відродження села з притаманними йому звичаями та традиціями;

– відновлення діяльності закладів соціально-культурного призначення.

**IV. Висновки.** Проведені нами дослідження дають підстави зробити висновок, що соціальні проблеми надалі залишаються не вирішеними та потребують здійснення комплексу заходів щодо їх поліпшення як на загальнодержавному рівні, так і кожним підприємством зокрема. Вони полягають у наступному:

– удосконаленні кваліфікаційного рівня працівників;

– створенні нових робочих місць;

– покращенні умов праці;

– забезпеченні постійної та круглорічної роботи;

– формуванні дисциплінованого колективу;

– розробці системи заохочення та стимулювання до праці;

– забезпеченні високопродуктивною технікою;

– підвищенні освітнього, професійного та культурного рівня;

– створенні сприятливих умов для відпочинку;

– задоволенні потреб сільського населення у медичному та побутовому обслуговуванні.

Завдяки цьому покращиться не тільки становище підприємства, удосконалиться структура виробництва, а й кожен працівник отримає матеріальне забезпечення та моральне задоволення.

1. Комплексна програма перспективи агропромислового комплексу та розвитку сільських територій Івано-Франківської області у 2005-2010 роках і на період до 2015 року. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – 80 с.

2. Соціально-економічна характеристика сільських населених пунктів Івано-Франківської області: Статистичний зб. – Івано-Франківськ: Обласне управління статистики, 2006. – 103 с.

3. Вдовиченко М.Х., Орлатий М.К., Шейко П.В. та ін. Соціально-економічний розвиток села. – К.: Урожай, 1989.

4. Миндру М.Г., Сахацький М.П. Соціально-економічне відродження сільськогосподарського підприємства // Економіка АПК. – 1999. – № 12. – С. 62–66.

5. Полотенко Д.В. Соціальна сфера в умовах реформування економіки України // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 127–132.

*The social problems of agricultural production in agrarian enterprises are observed. Propositions concerning the improvement of a social situation for the perfected structure of production in agroformings are grounded and proposed.*

## Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Баланюк І.Ф.

### ПРЕЗЕНТАЦІЯ ТОВАРУ ЗА МАРКЕТИНГОВИМ ПРОЕКТОМ

*Обґрунтовано доцільність презентації товару (послуги) за маркетинговою концепцією. Розглянуто основні засоби маркетингу для практичної підготовки студентів, запропоновано комплексне маркетингове дослідження товару (послуги) підприємства.*

**Ключові слова:** маркетинг, дослідження ринку, політика товару, ціна, дистрибуція, комунікація, маркетингова стратегія.

**I. Вступ.** В умовах змішаної економіки, при переході до ринкових відносин, організаційно-правові структури функціонують у конкурентному середовищі. Суб'єкти господарювання самі визначають види діяльності, а також товари (послуги), які доцільно виробляти. Випуск продукції диктується в основному попитом. В період глобалізації економіки покупці стають більш інформованими й вимогливими, а тому вказують виробнику, який товар їм необхідний [1, 36].

Щоб задовольнити потреби споживачів, підприємства, які беруть за основу концепцію маркетингу, вивчають попит і організують виробництво товарів (послуг). Відповідно до визначення Ф. Котлера, маркетинг передбачає мистецтво обрання цільового ринку на науковому рівні, залучення, збереження та примноження споживачів, створення у покупця переконаності в тому, що він є найбільшою цінністю для фірми [1, 36]. Тому в конкурентному середовищі суб'єктами господарювання розробляються й запроваджуються заходи спрямовані на формування попиту.

Одним із напрямів практичного втілення цих заходів є опрацювання суб'єктами господарювання комплексу засобів маркетингу й об'єднання їх у певну концепцію. Її доцільно розробляти для конкретного товару (послуги).

Вагомий внесок у дослідження практики маркетингу роблять вчені Ф. Котлер, Г. Армстронг, Е. Гайль, А. Войчак, В. Герасимчук, В. Кардаш, Л. Романова, М. Сахацький,

Г. Запша, А. Старостіна, Т. Дудар, В. Липчук, П. Перерва, В. Прауде, О. Білий, І. Решетнікова, В. Рибінцев, Л. Мороз, Н. Чухрай та ін. Однак обґрунтування засобів маркетингу стосовно конкретного товару (послуги) підприємства вивчені недостатньо та потребують подальшого дослідження й практичного засвоєння матеріалу студентами.

**II. Постановка завдання.** Стаття має на меті розкриття методики презентації товару (послуги) за маркетинговим проектом з використанням основних засобів маркетингу, залучення студентів до практичної роботи у суб'єкта господарювання.

**III. Результати.** Курс дисципліни "Маркетинг", що викладається у вищих навчальних закладах, має теоретико-прикладний характер. У теоретичному плані розглядаються питання, передбачені типовою програмою. У прикладному аспекті курсу маркетингу на економічному факультеті Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, поряд із проведенням семінарських занять, студенти здійснюють презентацію товару (послуги) за спеціальним маркетинговим проектом [2, 23-24]. Основою практичних досліджень студентів є лекції та методичні розробки професора Е. Гайля, передані кафедрі менеджменту і маркетингу для організації семінарських занять у рамках співпраці між вузами України та Німеччини [3].

Презентаційні роботи в університеті студенти виконують з метою залучення їх до практичної роботи, кращого засвоєння теоретичного матеріалу, а також рекомендацій надання підприємствам щодо покращення маркетингової роботи. Крім того, наукові дослідження студентів на базі конкретних матеріалів суб'єктів господарювання підприємств та їх апробація дають можливість ліквідувати розбіжність між теорією і практикою, на якій наголошує Ф. Котлер. Він зазначає, що "маркетинг тепер знаходиться в поганому стані. Не теорія, а саме практика" [1, 34]. З метою опанування практичних

навичок студенти обирають товар (послугу) для презентації, а також підприємство, на прикладі якого проводиться дослідження.

Маркетингова концепція презентації товару складається із шести основних блоків: дослідження ринку, політика товару, політика цін, дистрибуційна та комунікативна політика, маркетингова стратегія [2, 137-138]. У кожному з них обґрунтовується певна складова маркетингу.

**Маркетингова концепція презентації товару (послуги).**

**I. Дослідження (вивчення) ринку.**

1. Покупець і ринок.

1.1 Покупці товару (послуги): виявляються основні споживачі товару (послуги), здійснюється їх перелік, проводиться групування за юридичними, фізичними особами та іншими ознаками, зазначаються обсяги придбання ними товарів (послуг) у динаміці протягом 3-5 років.

1.2 Характеристика ринку товару (послуги):

1.2.1 величина ринку: розраховуються загальні обсяги збуту товару (послуги) протягом певного періоду (зазвичай рік) всіма суб'єктами господарювання у населеному пункті, регіоні, державі чи світі, залежно від об'єкта дослідження та географії реалізації товару (послуги);

1.2.2 розвиток ринку: визначаються тенденції збуту товару (послуги) упродовж декількох років всіма суб'єктами господарювання, що здійснюють реалізацію аналогічних товарів (послуг), які можуть характеризувати ріст обсягів продажу або їх зниження;

1.2.3 частка на ринку: наводиться питома вага обсягів реалізованих підприємством товарів (послуг) у загальній масі збуту всіх суб'єктів господарювання протягом 3-5 років.

2. Основні конкуренти підприємства стосовно товару (послуги): зазначається перелік конкурентів, які реалізують аналогічні товари (послуги), відображаються недоліки підприємства і конкурентів (якість, ціна, обсяги, збут, сервіс товару (послуги), дистрибуційна та комунікативна політика тощо).

3. Проведення дослідження.

3.1 Хто підлягає опитуванню: виявляються особи, які мали бажання здійснити покупки або безпосередньо здійснюють їх (перехожі, покупці, клієнти фізичні особи, клієнти юридичні особи). До вибірки включають ту кількість респондентів, яких можна опита-

ти і при цьому вони нададуть достовірну інформацію.

3.2 Розробка листків опитування: складаються запитання, які адресовані респондентам. Зміст питань, їх кількість та послідовність відображаються в анкетах перехожих, листках опитування покупців, листках опитування фізичних осіб, листках опитування юридичних осіб;

3.3 Опитування респондентів: передбачає збір інформації та безпосереднє заповнення можливими методами листків опитування;

3.4 Аналіз опитування: на основі анкет визначаються відповіді респондентів. Дані зводяться до таблиці, визначаються узагальнюючі показники: розподіл думок, вимоги, потреби, середні рівні, ступені відносності та ін. Для аналізу даних доцільно використовувати економіко-статистичні методи з використанням комп'ютерних програм;

3.5 Висновки за результатами дослідження: за результатом опитування дослідником складається висновок, який подається керівнику суб'єкта господарювання. На основі цих узагальнень ухвалюються рішення стосовно подальшого випуску товару (послуги), якості, ціни, дистрибуційної та комунікативної політики.

**II. Політика товару (послуги).**

1. Характеристика товару (послуги), що презентується (товар (послуга) за задумом, товар (послуга) у реальному виконанні, товар (послуга) із підкріпленням): з'ясовується, який товар (послуга) презентується та його специфіка, розкривається концепція товару (послуги) з погляду маркетингу.

2. Опис товару (послуги).

2.1 Проблеми покупця, що вирішуються за допомогою товару (послуги): монографічно описується, які проблеми здатний вирішити товар (послуга) для споживача. Звертається увага на фізичну та юридичну особу;

2.2 Здійснення мрії покупця в результаті придбання товару, одержання послуги: наголошується, як товар (послуга) задовольняє бажання споживача, чи збуваються його мрії.

3. Заходи, що розробляються для поліпшення існуючого та розвитку нового товару (послуги).

3.1 На підприємстві: з'ясовується, яким чином робота на підприємстві спрямовується на підвищення якості товару (послуги), в



тому числі інтелектуальну, які вживаються заходи для створення аналогічного нового товару (послуги);

3.2 За межами підприємства: описується законодавче забезпечення збереження під час транспортування, страхування, залучення посередників, придбання винаходів, патентів, створення спільних підприємств, сервісне обслуговування, гарантійний ремонт.

4. Порівняння товару (послуги) підприємства з конкурентами.

4.1 Перевага конкуренції, якою володіє підприємство: розкривається головна перевага підприємства стосовно товару (послуги) порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Обґрунтовується вигода від неї для досліджуваної фірми;

4.2 Додаткова користь (поряд з основною), яку пропонує підприємство: характеризується додаткова вигода, яку одержує споживач при використанні товару (послуги).

5. Характеристика технології виробництва товару (послуги) на підприємстві. Відповідність виробництва товару надання послуги світовій системі продуктивності: описується, яка технологія виробництва використовується на підприємстві у процесі випуску товару, надання послуги, чи відповідає вона світовим стандартам, чи застаріла.

6. Спосіб, яким підприємство досягає унікальності – використовуючи назву товару (послуги); упаковку товару; через сервіс: констатується наявність власної марки товару (послуги), марочного (фірмового) знаку, товарного (торгівельного) знаку. Ілюструється та характеризується упаковка, з'ясовуються її переваги та недоліки порівняно з упаковками конкурентів, вплив упаковки на імідж товару. Зазначаються види сервісу, які пропонує підприємство.

7. Життєвий цикл товару (послуги): визначається та ілюструється стадія життєвого циклу, на якій знаходиться товар (послуга), та заходи, до яких вдається фірма на цій стадії.

8. Шкала оцінювання товару (послуги): заповнюється шкала оцінювання товару (послуги), визначається загальна сума балів товару (послуги) за показниками ринкової спроможності, потенціалу росту, можливостей розвитку виробництва.

### III. Політика цін.

1. Порівняння товару (послуги) підприємства з дешевими конкурентами (на скільки

процентів дорожче): порівнюється ціна на товар (послугу) підприємства з низькими цінами конкурентів. Проводиться аналіз ситуації.

2. Порівняння товару (послуги) з дорожчими конкурентами (на скільки процентів дешевше): порівнюються ціни підприємства на товар (послугу) з високими цінами конкурентів. Наводиться перелік цих підприємств із порівнянням та аналізом цін.

3. Розрахунок ціни на товар, послугу.

3.1 Методом прямого ціноутворення: наводяться методи, за якими розраховано ціну на товар (послугу). Визначається ціна одиниці продукції (послуги);

3.2 Методом непрямого ціноутворення: обґрунтовуються знижки на товар (послугу), до яких вдається підприємство; його кредитна політика та політика кондицій.

4. Маркетингова політика управління цінами: розкривається стратегія маркетингової політики управління цінами, яка використовується на підприємстві.

5. Гарантії конкурентоспроможності товару (послуги) через:

5.1 диференціювання ціни: обґрунтовується вплив ціни товару (послуги) на конкурентоспроможність підприємства, в залежності від обставин;

5.2 систему знижок, пов'язаних із покупцями: розглядається використання знижок на товар (послугу), які розраховані на конкретних споживачів;

5.3 сприятливу доставку: характеризується доставка товару від торгових закладів підприємства до споживача.

### IV. Дистрибуційна політика.

1. Уточнення контингенту покупців, яким підприємство збуває 2/3 товару (послуги): наводиться перелік покупців, яким підприємство реалізує найбільші обсяги товару (послуги) в динаміці за 3 роки.

2. Розподіл товару (послуги) підприємства на світ, Європу, Україну, область, населений пункт: наводяться в кількісному та відсотковому співвідношенні показники збуту товару (послуги) за регіонами, дається пояснення кожного з них.

3. Отримання покупцем товару (послуги) підприємства на внутрішньому ринку в своїй країні та на зовнішньому ринку в інших країнах на даний час та в майбутньому: розглядаються канали збуту товару (послуги) підприємства.

4. Використання підприємством ярмарків, виставок, акцій для залучення покупців на внутрішньому ринку та за кордоном: характеризується участь підприємства у ярмарках, виставках, акціях, кількість укладених договорів, обсяги реалізації продукції за цими угодами.

5. Залучення помічників збуту (подорожуючих працівників) та посередників збуту для реалізації дистрибуційної політики підприємства: зазначається форма участі представників підприємства та посередників у забезпеченні збуту товарів (послуг).

### V. Комунікативна політика.

1. Розробка рекламного процесу презентації товару (послуги): обґрунтовується алгоритм прийняття рішення щодо рекламування.

2. Характеристика реклами товару (послуги), що презентується, зокрема:

2.1 наявної реклами підприємства, що досліджується: ілюструється реклама товару (послуги), що розповсюджується підприємством, аналізуються її переваги та недоліки;

2.2 реклама інших підприємств на аналогічний товар (послугу): ілюструється реклама, що розповсюджується конкурентами, аналізуються її переваги та недоліки;

2.3 власна реклама дослідника: ілюструється реклама, запропонована дослідником.

3. Пропаганда, яка проводиться на підприємстві: обґрунтовуються форми пропаганди підприємства.

4. Стимулювання збуту, яке здійснюється на підприємстві: характеризуються засоби стимулювання збуту.

5. Персональний продаж, який організований на підприємстві: розкривається процес персонального продажу, який використовується на підприємстві.

6. Переваги та недоліки засобів маркетингової комунікації підприємства: з'ясовуються позитивні та негативні аспекти складової маркетингової комунікації; зазначається, які її складові на підприємстві відсутні.

7. Розробка заходів для ефективного збуту товару (послуги): враховуються переваги та недоліки комунікативної політики підприємства, розробляються заходи ефективного збуту товару (послуги).

### VI. Маркетингова стратегія.

1. Визначення пропозиції і розробка заходів стосовно товару (послуги) на матриці «дв'яти полів»: заповнюється та ілюструється

матриця, обґрунтовуються заходи стосовно поля, на якому розміщене підприємство.

2. Встановлення маркетингової стратегії на матриці «продукт ринок»: заповнюється та ілюструється матриця, обґрунтовується маркетингова стратегія стосовно поля, на якому розміщене підприємство.

3. Обґрунтування пріоритету підприємства стосовно подальшого розвитку товару (послуги): враховуються складові маркетингової концепції (дослідження ринку, політика товару (послуги), політика цін, дистрибуційна політика, комунікативна політика, маркетингова стратегія); визначаються перспективи товару (послуги) – продовжувати випуск товару (послуги) без змін, підвищувати його (її) якість, модернізувати, припинити випуск, змінювати ціну, покращувати комунікативну політику тощо.

4. Обґрунтування пріоритетів подальшого розвитку ринку: з урахуванням складових маркетингової концепції, визначаються перспективи на ринку – реалізувати товар (послугу) на старому ринку, залучати посередників, завойовувати нові сегменти ринку, припинити продаж на ринку тощо.

5. Прогноз розвитку підприємства на перспективу: розробляються заходи для успішного функціонування підприємства протягом 5 років.

Презентаційна робота представляється студентами широкій аудиторії представників підприємств, споживачів, студентів робочих груп [2, 24].

За результатами презентації товару проводиться оцінювання проєктів. Як засвідчує досвід, студенти вміло використовують теоретичні знання на практиці, дають цінні поради підприємствам, активно ведуть дискусії під час захисту проєктів. Менеджери роблять нові замовлення на маркетингові дослідження для організаційно-правових структур, які вони представляють.

**IV. Висновки.** Успішне функціонування суб'єктів господарювання, в умовах четвертої стадії маркетингу, забезпечується їх постійним орієнтуванням на споживача. Це досягається, коли: по-перше, ці суб'єкти своєчасно і повною мірою поінформовані про попит учасників цільового сегмента ринку; по-друге, вони забезпечують виробництво, чи постачання товарів (послуг), які бажає придбати споживач.

Повний збір інформації про попит споживачів та його задоволення здійснюється тими суб'єктами господарювання, які використовують засоби маркетингу в комплексі. З цією метою розробляється спеціальна маркетингова концепція презентації товару (послуги), алгоритм якої включає шість основних складових маркетингу: дослідження ринку, товару, цінову, дистрибуційну, комунікативну політику, маркетингову стратегію.

Збір інформації про попит споживачів досягається шляхом дослідження ринку. На цьому етапі вивчаються: покупці товару (послуги), ринок товарів (послуг), конкуренти, а також здійснюється опитування перехожих, покупців, клієнтів фізичних та юридичних осіб. На основі опитування здійснюється аналіз і складаються висновки за результатами дослідження. Висновки, з урахуванням побажань споживачів, інших ринкових суб'єктів, а також можливостей підприємства, використовуються для прийняття рішення щодо подальшої роботи над товаром (послугою).

Задоволення попиту споживачів суб'єктом господарювання досягається: випуском товару (послуги), обґрунтуванням ціни, ор-

ганізацією збуту, застосуванням комунікативних засобів (реклами, пропаганди, стимулювання збуту, персонального продажу), розробкою маркетингової стратегії. Це стоїть практичної роботи підприємств, а також підготовки фахівців економічних спеціальностей у навчальних закладах.

Використовуючи комплекс засобів маркетингу, суб'єкти господарювання організують їх взаємодію і досягають системного підходу в забезпеченні споживачів необхідними для них товарами (послугами).

1. Шинкаренко И. Мантры и смертные грехи маркетинга // Эксперт. – 2006. – № 23. – С. 34–38.

2. Баланюк І.Ф. Презентація товару за маркетинговим проектом // Маркетингові дослідження в Україні: Тези доп. II Між нар. наук. практ. конф. 27–31 травня 2002. Ялта. – Луганськ: Вид-во Східноукр. нац. ун-ту, 2002. – С. 23–24.

3. Гайль Е. Документи до семінару з маркетингу у Прикарпатському університеті. – Розенгайм, Баварія, 1994. – 148 с.

*The reality of the presentation of good (service) according to the marketing conception is grounded. The main measures of marketing for practical training of the students are worked out; the complex marketing investigation of the good (service) of an enterprise is proposed.*

Пасєка С. Р.

## ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Перехід до ринкової економіки зумовлює формування корпоративної культури нового типу. Це здійснюється під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Крім того, інформаційно-комп'ютерна революція веде до трансформації соціального світу – принципово нового стану культури і цивілізації з пріоритетом людських цінностей, де важливе місце займає самовираз особистості, соціальне партнерство. Розвиток персоналу є важливим фактором розвитку корпоративної культури.*

**Ключові слова:** корпоративна культура, фактори впливу на культурні цінності організації, ціннісні орієнтири, правила, звичаї, норми моралі, соціально-етичні ринкові відносини, розвиток персоналу, права і свободи особистості, якість життя, загальнолюдські цінності.

В ринкових умовах господарювання корпорація перетворюється в людську спільність зі своїми нормами, принципами і соціальною відповідальністю, що посилює її залежність від персоналу і громадськості. При цьому корпоративна культура соціально-етичних ринкових відносин обумовлює два аспекти корпоративного управління. По-перше, регламентацію внутрішнього життя корпорації з урахуванням: а) інтересів акціонерів-власників фізичного і фінансового капіталу та б) інтересів персоналу – власників специфічного фірмового людського капіталу в конкретній кооперації. По-друге, регламентацію взаємовідносин із зовнішнім середовищем на основі правдивої, оперативної та достатньої інформації. В цих рамках формується корпоративна культура.

В Україні в сучасних умовах набувають широкого розвитку дослідження з проблем

формування корпоративної культури нового типу. У працях Грішнєвої О.А., Єськова О.Л., Ковалевського С.В., Кулійчука В.І., Медведєвої О.А., Хаєта Г.Л., Хаєта Л.Г. досліджуються ці проблеми, але деякі аспекти цих проблем залишаються наразі відкритими для розробок.

Мета цієї статті – проаналізувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на формування і розвиток корпоративної культури вітчизняних підприємств.

На шляху формування корпоративної культури лежать бар'єри, пов'язані з соціокультурною строкатістю та розмаїттям персоналу, працівників, які мають різні культурні ознаки – освітні, професійні, національні, конфесійні, статеві, вікові та ін. Проблема полягає в тому, як поєднати різнокультурних людей, оптимізувати міжособистісні відносини в корпорації, зняти соціальні конфлікти, адаптувати працівників до фірмового стилю. Вирішення даної проблеми та пов'язаних з нею питань розуміння і злагоди, співпраці і соціального партнерства передбачає реалізацію програми дій (акцій, кампаній), спрямованих на розвиток персоналу та підтримку корпоративних відносин на основі єдності норм і пріоритетів поведінки, моральних настанов та цінностей міжособистісних відносин, як по вертикалі, так і по горизонталі. Для цього необхідно проаналізувати об'єктивну картину корпоративної культури організації, визначити сфери культурологічного впливу, та проводити консультування керівників різних рівнів, технічного персоналу, канцелярських працівників. При цьому слід трансформувати вид управління і особистість людини взагалі, впливати на її ціннісні орієнтири, стереотип поведінки. Це зумовлює необхідність інноваційного розвитку персоналу. Крім того, домогтися високих результатів на підприємстві можна тільки тоді, коли працівники прагнуть до самореалізації та зацікавлені в успіху підприємства. Це реалізується через розвиток і навчання.

На сучасному етапі розвиток персоналу є важливим фактором розвитку корпоративної культури. Це стає особливо актуальним, коли прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін і вимог до професійних знань, умінь і навичок. Знання випускників на початку ХХ століття знеціню-

валися через 30 років, в кінці століття – через 10, сучасні спеціалісти повинні відновлювати їх через кожні 3–5 років [1]. Освіта і навчання персоналу повинні бути безперервними і забезпечувати необхідний професійний розвиток. Професійний розвиток – це безперервний комплексний процес, який включає професійне навчання, розвиток кар'єри та підвищення кваліфікації. Крім того, інформаційно-комп'ютерна революція веде до глибокої трансформації соціального світу – принципово нового стану культури і цивілізації з пріоритетом таких цінностей, як підвищення ролі людини, самовираз особистості, соціальне партнерство. Ствердження людини, як провідного фактора життєдіяльності підприємства формує нову парадигму бізнесу, зорієнтовану на потреби, інтереси, відповідні реакції громадськості (внутрішні та зовнішні), їх втілення в стратегічному та повсякденному житті організації. Це складає суб'єктивну сторону функціонування організації. Разом з тим включення суб'єктивного фактора в життя організації породжує конфліктні ситуації та активізує проблематику збереження в її рамках єдності цілей, цінностей і цілісності.

Перехід до ринкової економіки зумовлює необхідність формування корпоративної культури якісно нового типу. Пріоритетними орієнтирами нової цивілізації виступають права і свободи особистості, якість життя і загальнолюдські цінності. Хоча корпоративна культура – це стійка цілісність, яка вона володіє великою інерцією, але їй притаманний постійний природний процес розвитку, який зумовлюється вимогами часу, зміною внутрішнього і зовнішнього середовища, цілей. Щоб забезпечити виконання стратегічних планів організації, а іноді й зберегти її існування, потрібне втручання у цей процес. Здійснити роботу щодо її розвитку можна тільки з використанням системного підходу. Для цього треба проаналізувати систему факторів, з якими пов'язана корпоративна культура. Якщо змінюється будь-який один фактор, тією чи іншою мірою змінюються й інші фактори. Усі зв'язки здійснюються через людину, її особистість, тому можна розглядати людину як головний фактор впливу на розвиток корпоративної культури.

Внутрішнє середовище здійснює безпосередній вплив на корпоративну культуру, яка



являє собою багаторівневу структуру з вертикальними і горизонтальними, прямими і зворотними зв'язками елементів. Над нею і поза нею стоїть мораль як надкорпоративне і надперсональне поняття. На такому ж рівні знаходяться сенс життя і діяльності та цінності організації, переконання, вірування, установки. На другому – задекларована корпоративна місія, як вона є, та її ідеальний образ, а також ділові принципи. Нарешті, на третьому – зовнішні прояви корпоративної культури: товарний знак, емблема, прапор, гімн, фірмовий стиль, ритуали і свята, герої і міфи, стиль поведінки, а також фізична культура співробітників, їх здоровий спосіб життя [4,15].

Рух від першого до третього рівня корпоративної культури викликає два протилежні процеси. Спочатку деякі надперсональні категорії, структури загальної соціальної діяльності (мораль та ін.) інтеріоризуються, засвоюються психікою людини, перетворюючись у внутрішні структури, а потім вони екстеріоризуються, породжують зовнішні дії (ритуали, стиль поведінки та ін.). Внутрішнє середовище самої організації безпосередньо зумовлює вплив на корпоративну культуру через відносини влади, підпорядкування і контролю в організації. Для створення та сприйняття цінностей корпорації кожному працівникові необхідно обійняти своє місце в системі владних відносин, визначити специфічні поведінкові норми підпорядкування керівникам, а також норми, що регулюють просування у владній ієрархії. У корпоративних культурах авторитарного типу норми влади характеризуються як тверді, у ліберальних корпоративних культурах – як неясні, з розпливчастими межами, коли керівники не демонструють свою владу стосовно підлеглих, їхній авторитет заснований на досвіді, знаннях, навичках, здібностях і інтуїції через її функції на ринку товарів і послуг, функції в суспільстві, технічний і технологічний стан та, звичайно, кадровий склад, професіоналізм співробітників, їх освіту, здібності і т.ін.

Велике значення при цьому має вид менеджменту, структура організації, методи комунікацій та прийняття рішень, система мотивації праці, кадрова політика і система навчання. Все це створює умови для повного розкриття потенціалу працівників через

мобілізацію їх інтересів, мотивацію задоволення потреб, що є ключовою ланкою управління. Ці фактори настільки тісно пов'язані з корпоративною культурою, що важко їх аналізувати окремо. Крім того, цілі управління організацією і розвитку корпоративної культури співпадають і полягають у необхідності забезпечити задоволення потреб суспільства, споживачів і співробітників, підвищити ефективність їх праці, реалізувати економічні та інші утилітарні завдання функціонування організації. І саме корпоративна культура безпосередньо впливає на ступінь реалізації цих цінностей. Але, з іншого боку, через управління відбувається розвиток корпоративної культури.

Вирішувати задачу позитивного розвитку корпоративної культури можна тільки з урахуванням усіх факторів, а також прямих і зворотних зв'язків між ними. Кожний з факторів у свою чергу може бути поданий як система складових його елементів, тому можна називати їх системними.

Фактори впливу на корпоративну культуру конкретні у часі і просторі. З одного боку, при аналізі її слід враховувати історичний період розвитку суспільства, з іншого – конкретну організацію та період її розвитку. Оскільки у різні історичні періоди право на існування мали різні типи корпоративної культури і, відповідно, різний менеджмент, тому ринкові перетворення формують якісно новий тип менеджменту і корпоративної культури.

Зовнішнє середовище – це сукупність зовнішніх до організації факторів, які приймаються до уваги в процесі прийняття рішень. Перш за все його складають акціонери, клієнти, постачальники, партнери, споживачі, покупці, фінансові, владні структури та ін.[6,43]. Вплив зовнішнього середовища, у якому діє організація, здійснюється також у вигляді впливу демографічної ситуації, політики і права, соціальних відносин, інформації, освіти, економіки, технології. Вплив цих елементів буде різним для різних держав, регіонів, галузей діяльності, але національний менталітет, національний характер впливає надзвичайно сильно.

Центральний фактор всієї системи – особистість співробітника (не сукупності працівників організації, а кожної окремої людини), що розглядається як складна унікальна

система. Співробітник організації здійснює якусь частину її діяльності, але одночасно він забезпечує зв'язок між всіма факторами і нарешті – у процесі праці творить самого себе, свою особистість.

В Україні в сучасних умовах набувають широкого розвитку дослідження з удосконалення якості людського фактора, який обумовлюється рівнем освіти, кваліфікації, здоров'я, творчою активністю, самовираженням. Підвищення інтелектуального рівня персоналу здійснює безпосередній вплив на формування корпоративної культури. Вона являє собою систему цінностей, переконань, ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які склалися в організації та які приймаються більшістю співробітників [2, 11]. Зрозуміло, що чим освіченіші працівники, тим вищим є рівень корпоративної культури підприємства.

Розвиток персоналу на вітчизняних підприємствах породжує такі основні проблеми:

- складність визначення реальної потреби (за обсягом і напрямками) у навчанні персоналу;
- дефіцит фінансових ресурсів для використання сучасних методів навчання.

При визначенні потреби у навчанні персоналу, необхідно приділяти достатньо уваги планомірній підготовці і особливо перепідготовці кваліфікованих спеціалістів. Це дозволить швидко і ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища підприємства. Але тільки незначна кількість вітчизняних підприємств підготовку і постійне підвищення кваліфікації персоналу ставлять серед найбільш пріоритетних задач. Для цього потрібно формувати єдину систему навчання персоналу за змістом, методами, формами навчання, професійно-кваліфікаційними вимогами. Необхідно впроваджувати систему організації, регулювання, контролю процесу навчання задля реалізації його ефективності.

Оцінка потреби у навчанні персоналу є ключовою ланкою в організації розвитку персоналу. Здійснення такої оцінки необхідно починати з аналізу потреби у навчанні. Від якості аналізу залежить ефективність витрат і результативність. Результатом аналізу необхідності навчання будуть заходи, за

допомогою яких навчання працівників зможе покращити діяльність підприємства і окремих підрозділів (рівні організації і груп) чи підвищити ефективність праці окремих працівників (індивідуальний рівень) через ефективне навчання.

Відповідно до цілей процесу організації професійного навчання визначаються форми навчання. Вони повинні бути пристосовані до вимог робочого місця, враховувати особливості працівників і потреби підприємства. Існує значна кількість форм і методів розвитку професійних знань, умінь і навичок. У світовій практиці розвитку персоналу застосовують такі форми навчання, як навчання на робочому місці (ротація, стажування, наставництво та ін.) та поза робочим місцем (лекції, рольові ігри, тренінги та ін.)

Одним із елементів системи управління персоналом є планування трудової кар'єри. Формою розвитку персоналу, зокрема керівного складу, є створення резерву на заміщення керівних посад і планомірна робота з ним.

До професійної підготовки належить також внутрішньовиробниче навчання. Як правило, програми внутрішньовиробничої підготовки створюються спеціально для конкретного підприємства й спрямовані на розвиток персоналу. Важливість внутрішньовиробничого навчання підтверджена введенням нової техніки, технології, виробництвом сучасних товарів, високим рівнем конкуренції і т.ін. Планування програми підготовки – це складна частина загального планування поряд з розрахунком потреби в працівниках, складанням планів набору, плануванням кар'єри.

Система управління персоналом повинна бути спрямована на розвиток різноманітних здібностей працівників з метою максимального їх використання в процесі роботи, що сприятиме підвищенню рівня ефективності функціонування підприємства. Поряд з цим на підприємстві повинна бути побудована система мотивації до здобуття освіти, що спонукатиме працівників до самоосвіти у контексті загальних цілей підприємства. Отже, існує двостороння зацікавленість як працівника, так і роботодавця до залучення інвестицій в освіту.

Сучасна економічна ситуація в Україні не

заохочує підприємства до інвестування заходів, спрямованих на скорочення шкідливої для здоров'я, важкої, рутинної ручної праці. Низький рівень заробітної плати (а часто і не обов'язковість її виплати) не стимулює роботодавців застосовувати прогресивні технології й обладнання. Високий рівень реального безробіття унаслідок безпрецедентного спаду виробництва забезпечує роботодавцям швидке заповнення вакансій без особливого піклування про персонал, аналіз діяльності вітчизняних підприємств підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів показує недооцінку керівниками підприємств значення високої якості робочої сили. З 1991 р. спостерігається постійне зменшення обсягів перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Аналіз даних свідчить про погіршення стану професійної підготовки на підприємствах України. Так, у 2003 р. здобули нових професій 278 360 осіб, а підвищило кваліфікацію 829 036 робітників та службовців, що становить відповідно 2 і 5,9 % загальної чисельності працівників та 95,4 і 99,1 % щодо відповідних показників 2002 р. [2]. Порівняно з 1991 р. ці показники зменшилися більш як удвічі. Отже, це свідчить про те, що керівництво більшості підприємств недооцінює значення високої якості освічених кадрів як чинника економічного прогресу. Сутність проблеми полягає навіть не у зменшенні обсягів підготовки кадрів на підприємстві, а в тому, що у більшості підприємств все ще немає перспективних детальних програм, ефективної концепції підвищення якості робочої сили. Передумовою цього мають стати конкретні цілі економічної політики чи підприємницької діяльності, оновлення виробництва, орієнтація на науково-технічний прогрес, що спонукає до підтримання високої кваліфікації працюючих. Підвищення інтелектуального рівня персоналу здійснює безпосередній вплив на формування корпоративної культури через формування системи цінностей, переконань, ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які складаються в організації та приймаються більшістю співробітників. Зрозуміло, що чим освіченіші працівники, тим легше компанії формувати власну корпоративну культуру.

З іншого боку, залучені іноземні інвестиції також здійснюють вплив на традиції та

цінності організації і сприяють підвищенню рівня культури і кваліфікації працівників. Так, на Черкащині сільськогосподарське підприємство ТОВ "Кишенці" в Маньківському районі протягом чотирьох років співпрацює з голландським фермером з Німеччини, який на батьківщині має 14 тис. га землі. Він особисто очолює підприємство в Кишенцях. За цей час вдалося подолати певні негативні традиції та звички колективу і сформувати власну культуру, яка сприяє підвищенню продуктивності праці та збільшенню врожаїв. У підприємстві зменшились крадіжки та пияцтво, до роботи всі ставляться уважно та відповідально, діє ефективна система матеріального стимулювання, створені нормальні умови праці. Вже одинадцять працівників їздило на стажування до Німеччини.

Тому сприятливий інвестиційний клімат, конкретні цілі економічної політики чи підприємницької діяльності, зорієнтованої на науково-технічний прогрес можуть створювати духовно-емоційний фон життєдіяльності фірми, що проявляється в морально-психологічному кліматі, самопочутті працівників і формує командний дух.

Отже, оскільки розвиток персоналу прямо і опосередковано впливає на формування корпоративної культури, на підприємствах необхідно розробити загальну концепцію стратегічного розвитку кадрового потенціалу. При цьому особливої ваги набуває потреба створення у суспільстві постійного іміджу освіченості, професіоналізму, високої кваліфікації персоналу. Високий результат може бути отриманий лише тоді, коли всі співробітники, починаючи з керівника організації і закінчуючи рядовим співробітником, будуть залучені до процесу самовдосконалення. Планування, обмірковування своєї кар'єри формує ціннісну орієнтацію людини. А це ініціює самоусвідомлення і може сприяти корекції ціннісних орієнтацій і формуванню командного духу. Командний дух є необхідною умовою ділового успіху, передбачає наявність формальних морально-етичних і ціннісно-нормативних устоїв морального кодексу. Він є складовою корпоративної культури, оскільки через сукупність духовних властивостей і функцій супроводжує трудову господарську діяльність: реалізує ідеї, цінності, мотиви, прагнення, очікуван-

ня та ін., якими керується поведінка працівників і обумовлюється співпраця багатьох в одній колективній роботі. Ці компоненти створюють духовно-емоційний фон життєдіяльності фірми, що проявляється в морально-психологічному кліматі, соціально-психологічному настрої, самопочутті працівників. Командний дух повинен торкнутися всіх працівників (по горизонталі і вертикалі) фірми, що буде сприяти створенню корпоративного духу – єдиної команди. Крім того, він встановлює правила поведінки, певний тип відносин між всіма членами трудового колективу, які є оптимальними у відношенні виконання професійного обов'язку – це, так званий, кодекс команди. Він є основою для прийняття управлінських рішень і спрямований на "утримання" кадрів у відповідності з можливостями фірми і виховання вірності їй. Всі, хто працює у команді, повинні ототожнювати себе з нею.

Формування командного духу багато в чому залежить від системи внутріфірмового інформування, що забезпечує "прозорість" і "гласність" діяльності всіх структурних елементів для працівників компанії. В сучасному менеджменті управління людьми здійснюється перш за все за допомогою ефективних комунікацій. Для цього створюються канали внутріфірмового спілкування, що забезпечує ефективне циркулювання вичерпуючої інформації всередині трудового колективу, діалог між керівниками і підлеглими.

Таким чином, корпоративна культура розвивається під впливом складної системи факторів зовнішнього середовища, таких як, демографія, політика, право, економіка, національний менталітет, соціальні відносини, інформація, освіта. І вплив цих факторів буде різним для різних держав, регіонів у різний час. Фактори внутрішнього середовища обумовлені загальною характеристикою само-

го підприємства: його розмірами, функціями на ринку товарів і послуг і функціями в суспільстві, залежать від техніки і технології, організації та управління, відносини влади, підпорядкування і контролю в організації. З іншого боку, сама корпоративна культура здійснює вплив на систему управлінських, соціально-психологічних, соціокультурних, техніко-економічних відносин в організації і відіграє важливу роль у їх діяльності. Вона сприяє підвищенню ефективності, гуманістичної спрямованості розвитку кожної особистості і суспільства в цілому.

1. Аведян Л. Й. Управління людськими ресурсами на підприємстві: Авторефер. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / Харків. держ. екон. ун-т. – Харків, 2000. – 19 с.

2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: "Знання", КОО, 2001. – 254 с.

3. Капитонов Э. А., Капитонов А. Э. Корпоративная культура и PR. – Учебно-практическое пособие. М.: 2003.

4. Корпоративна культура: навчальний посібник. Під заг. ред. Г. Л. Хата. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.

5. Ражев С. П. Культурна революція // Бізнес № 38, 2005 с. 67–69.

6. Хаєт Л. Г., Солодухова О. Г., Бондаренко И. Г. Структура и взаимосвязь трудовых ценностей промышленных рабочих // Продуктивность. – 1999. – № 3. – с. 42–45.

*This article centers on the market-type corporate culture formation in the conditions of market economy transition. This formation process is carried out under the influence of the environment. Moreover, rapid information and computer development leads to the transformation of social environment which has triggered the emerging of an entirely new type of culture and civilization with human values as a priority. This type of culture focuses mainly on a personality's self-expression and social partnership between the organizations. In this framework, personnel development is a key factor of corporate culture development.*

Баран Р. Я., Копчак Ю. С.

## БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

*Проаналізовано зарубіжні підходи до проблеми банкрутства підприємств. Визначено основні переваги і недоліки законодавств зарубіжних країн та можливі напрями використання аналізованих підходів при реалізації заходів щодо фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств.*

**Ключові слова:** банкрутство, неплатоспроможність, виробничо-господарська діяльність, підприємства-боржники, санація, реінжиніринг, реструктуризація.

**І. Вступ.** Сучасні умови формування ринкової економіки в Україні характеризують-



ся загостренням проблем фінансової стійкості вітчизняних підприємств, зниженням обсягів виробництва на них. Дані процеси на підприємствах досить часто завершуються їх банкрутством. Крім цього даний етап розвитку ринкових відносин не відзначається надмірною етичністю, а тому навіть законодавчо обґрунтована процедура банкрутства використовується переважно як інструмент поглинання підприємства, а не як засіб повернення боргу. І власне контроль над підприємством переважно переходить не до кредиторів, а до осіб, що володіють важелями адміністративного впливу.

Значний внесок в дослідження проблеми банкрутства підприємств та прогнозування їх неплатоспроможності внесли українські та зарубіжні вчені, зокрема: Альтман Е., Баренбойм П., Білуха М., Бланк І., Голов С., Забродський В., Кизим М., Контурмен Е., Кивачук В.С., Ковальов А.П., Слюсаренко О., Терещенко О.О. і ін. Проте низка аспектів в даних дослідженнях залишилась ще не розв'язаною. Зокрема, суттєвою є різниця в наслідках банкрутства в країнах з перехідною та розвинутою ринковою економікою. В перших банкрутство означає загибель підприємства і втрату робочих місць, а в других – захист від об'єктивних економічних проблем, неефективного менеджменту тощо. В розвинутих країнах ліквідація підприємства розглядається як останній крок за відсутності реальних шляхів виходу підприємства з кризи та підвищення ефективності її діяльності за рахунок організаційних, виробничих та фінансових заходів.

**II. Постановка завдання.** Метою даної роботи є проведення аналізу інституту банкрутства та існуючої практики оцінки неплатоспроможності підприємств в країнах Східної Європи та розвинутих країнах, що дозволить врахувати їх особливості при здійсненні діагностики вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах існуючого законодавчого та правового поля.

**III. Результати.** В світі використовуються два основні варіанти реалізації плану оздоровлення підприємств. Перший (на зразок Великобританії) базується на призначенні арбітражного керуючого. При другому (як у США) процедура оздоровлення здійснюється під керівництвом боржника, але під контролем кредиторів. Кожен з варіантів

має як переваги та недоліки, але їх гібриди переважно не дають хороших результатів через незрозумілість та не розмежованість прав та відповідальності.

Досвід більшості країн з розвинутою економікою доводить, що для успішного вирішення проблем економічної неспроможності підприємств важливим є наявність спеціального державного органа з питань банкрутства, який контролює виконання законодавчих норм та розробляє пропозиції щодо його покращення в даній сфері.

Крім цього, в деяких країнах існує думка вчених про те, що відсутність закону про банкрутство рятує економіку від масових банкрутств [13]. Проте відсутність чіткої правової нормативної бази утрудняє вирішення проблем, пов'язаних з усуненням від виробничо-господарської діяльності неспроможних підприємств-боржників. В той же час наявність закону стимулює прагнення стримувати розорення підприємств шляхом укладання угод між боржниками і кредиторами, проведення процедур санації та реінжинірингу.

Так, наприклад, згідно з нормативними положеннями про банкрутство, що є в документах, які регламентують господарську діяльність підприємств Болгарії, існує добровільна і примусова ліквідація суб'єктів підприємницької діяльності. Примусове припинення їх функціонування може застосовуватися при оголошенні неспроможності або рішенням суду за позовом прокурора у разі ведення забороненої законом діяльності.

Критерієм неспроможності болгарського підприємства є невиконання платіжних зобов'язань протягом 60-ти днів через відсутність у нього грошових коштів на банківських рахунках. Після встановлення факту неспроможності підприємству надається досудова можливість досягти домовленості з кредиторами.

Як заходи по відновленню платоспроможності можуть бути вжиті кроки з надання фінансової допомоги або надання відтермінування погашення заборгованості.

Особливістю болгарського варіанту банкрутства підприємств є те, що вимоги кредиторів приймаються протягом 3-х місяців після відкриття справи про банкрутство, а реалізація можливих процедур санації передбачена в процесі ліквідації боржника як

ініціатива зацікавлених сторін і полягає в розірванні укладених угод, в припиненні передання прав і обов'язків іншим особам. Реалізація майна боржника для задоволення вимог кредиторів здійснюється через спеціалізовану торгову мережу або на публічних торгах.

Характерною особливістю банкрутства в Болгарії є також те, що держава зобов'язана створити умови для переорієнтації і перекваліфікації робітників і службовців, які стають безробітними внаслідок ліквідації підприємства.

В Польщі, як і в більшості інших країн Східної Європи, перехід до ринкової економіки характеризувався глибоким спадом виробництва, гострою проблемою неплатежів і банкрутства господарських суб'єктів [3].

Питання банкрутства польських підприємств регулюються Цивільним кодексом і Цивільно-процесуальним кодексом, а також законами «Про банкрутство», «Про погоджувальну процедуру» і «Про фінансову реструктуризацію підприємств і банків». В період планової економіки ці законодавчі акти були неактуальними, але потім стали предметом додаткового правового регулювання господарської діяльності.

В даний час в польському законодавстві з банкрутства діють наступні принципи:

- банкрутом може бути визнаний тільки суб'єкт господарювання;
- процедура банкрутства розповсюджується на все майно боржника;
- підставою для оголошення про банкрутство є постійна несплата коштів за борговими зобов'язаннями;
- у момент оголошення банкрутства неспроможний боржник втрачає права на управління майном, на яке поширюється процедура банкрутства;
- всі дії за процедурою банкрутства є в компетенції суду або призначеного ним судді-комісара.

Методом запобігання банкрутству є погоджувальна процедура, в результаті якої може бути укладена угода як спосіб санації підприємства, в якій враховуються вимоги кредиторів і зіставляються з потенціалом і можливостями боржника. В процесі судового розгляду затверджується або відхиляється прийнята угода без права зміни її змісту.

Радикальний варіант польських ринкових реформ – «шокова терапія» – привів до різкого спаду виробництва і погіршення фінансового стану підприємств. Проте в цій ситуації не спостерігалися тенденції до масових банкрутств з наступних причин:

- заборона урядом використання жорстких ринкових критеріїв до збиткових підприємств;
- складність процедури банкрутства з організаційно-правових позицій;
- збереження величезної взаємної заборгованості підприємств, яка, по суті, є своєрідною формою кредитування і підтримки більш слабких підприємств з боку більш сильних.

Таким чином, в Польщі послідовно сформувалася ефективна система правових і фінансово-економічних механізмів вирішення проблем неспроможності суб'єктів підприємницької діяльності, що сьогодні підтверджується темпами розвитку підприємств цієї держави і економіки в цілому.

Економіка Румунії [10] не впоралася з наслідками розриву міжгосподарських коопераційних зв'язків, одномоментним згортанням централізованої системи матеріально-технічного постачання, припиненням бюджетного фінансування, обмеженням попиту і інфляцією. Ці причини, які є підсилені політикою макроекономічної стабілізації, спровокували масові неплатежі, що ставлять багато підприємств на грань банкрутства.

Загальна програма перебудови економіки висунула на перший план дві пріоритетні задачі: реструктуризацію економіки з метою максимальної її адаптації до мегаструктур світового господарства, а також більш повне використання наявного виробничого і науково-технічного потенціалу.

Складовою частиною програм з оздоровлення економіки стало вирішення багатовекторних проблем збитковості і банкрутства підприємств, пов'язаних з дією різних кон'юнктурних і довгострокових фінансових, технологічних і управлінських чинників.

Проблема структурної кризи економіки Румунії, з одного боку, породжена значними дисбалансами між існуючим виробничим потенціалом і наявними ресурсами, структурою і обсягами зовнішнього і внутрішнього попиту, що перетворює проблему збитковості в розряд важковирішуваних. З іншого

боку, проблема підвищення ефективності і ліквідації збитковості виробництва не може швидко бути розв'язана через високий ступінь фізичного і морального зносу виробничих фондів. Все це ускладнювалось практикою надання державних субсидій за підсумками балансового періоду, що ще більш стимулювало прострочення платежів.

В період трансформації румунської економіки відсутність законодавчо регламентованих положень щодо неспроможних підприємств викликала необхідність розробки механізму дії на боржників: підприємства-боржники заносилися в спеціальну картотеку, а потім по кожному підприємству проводився аналіз з метою санації його фінансово-економічного стану. Як критерії аналізу виступали: соціальні наслідки закриття підприємств, ступінь інтегрованості в галузь, можливості приватизації. Подібний досвід реабілітації збиткових підприємств виявив необхідність більш зважених рішень з урахуванням комплексу загальноекономічних наслідків, що зумовило розробку і ухвалення Закону Румунії «Про банкрутство» [10].

Угорська модель переходу до ринку [8] є протилежною до методу «шокової терапії» і відрізняється поступовістю, а також комплексністю перетворень, здійснюваних протягом достатньо тривалого періоду часу. Це дозволило знайти менш болючі методи вирішення питання про збиткові підприємства.

На відміну від низки східноєвропейських країн, що стримували неплатоспроможність шляхом санації і надання пільгових кредитів, Угорщина вибрала методи, типові для держав з ринковою економікою. Завданням прийнятого Закону «Про процедуру банкрутства, ліквідацію господарських організацій і остаточний розрахунок» було стимулювання збиткових підприємств до модернізації, враховуючи при цьому вимоги кредиторів. Закон передбачає істотне спрощення процедури банкрутства, що дозволяє значно прискорити процес його оформлення і ліквідації у разі потреби. Основна мета Закону полягає не стільки у вживанні санкцій до неспроможного підприємства, скільки в захисті інтересів його партнерів і кредиторів.

Ініціаторами справи про банкрутство можуть виступати не тільки кредитори або саме підприємство-боржник, але і такі дер-

жавні органи, як Податкове і Митне управління, Головне управління з соціального страхування.

Відповідно до Закону «Про процедуру банкрутства, ліквідацію господарських організацій і остаточний розрахунок» неплатоспроможним вважається такий боржник, який не виплатив визнаний борг протягом 60-ти днів після закінчення терміну виплати або протягом 30-ти днів після пред'явлення вимоги не надав кредитору пояснень щодо причин, які перешкодили це зробити. У випадку, якщо ініціатором процедури банкрутства виступає сам боржник, то законодавчо йому передбачено тримісячне відтермінування, протягом якого повинен бути розроблений план виходу з кризового стану. Це положення дає шанс тим підприємствам, труднощі яких носять тимчасовий характер. Для підприємств, які ухвалили рішення про самоліквідацію, передбачено проведення прискореної ліквідації після погашення боргів перед всіма кредиторами.

Кінцевою метою процесу банкрутства в Угорщині є мобілізація зусиль для того, щоб дати можливість вийти з кризи підприємствам, що потрапили в смугу фінансових труднощів, які можна врятувати шляхом реалізації процесів реорганізації.

Естонський закон про банкрутство є одним з найкращих на пострадянському просторі [1]. Даний закон був прийнятий ще до здійснення реформи конституції Естонії. Його дія поширюється на приватні компанії і не містить особливих правил та преференцій для державних підприємств. Відповідно до закону найбільш важливі рішення прийматимуться кредиторами і незалежним довірчим власником, а роль адміністративного важеля, тобто державних посадових осіб зведена до мінімуму. Як основний принцип у ньому робиться сильний акцент на захист прав кредитора і, приміром, одиничному незадоволеному кредитору дозволяється починати примусове судочинство. Його мета полягає в тому, щоб сприяти інвестиціям шляхом зменшення ризику збитків.

В естонському законі про банкрутство передбачається, що більшість банкрутств буде завершуватися ліквідацією підприємств, але пропонується і альтернативний варіант. Відповідно до нього довірчій особі дозволяється стягувати назад платежі кредиторам,

що здійснені незадовго до банкрутства, і забезпечується повернення колишніх платежів кредиторам, що є інсайдерами (тобто посадовими особами чи родичами) кредитора. Реалізація альтернативного варіанту здійснюється через прийняття групою кредиторів (на яких припадає понад дві третини суми незабезпечених претензій) компромісного плану.

Проблема банкрутств і невиконання зобов'язань партнерами з тих чи інших причин характерна не тільки для країн колишнього «соціалістичного табору». І в благополучних країнах «розвинутої демократії» компанії теж не урятовані від цієї напасти. Так, за даними німецького страхового концерну «Ойлер Гермес» [15] кількість банкрутств у розвинених країнах світу в 2004 році становила:

Великобританія – 54 600

Франція – 46 100

Німеччина – 43 000

США – 35 300

Японія – 17 700

Італія – 10 000

Усього в основних розвинених країнах більш, ніж 200 000 банкрутств.

Для більш повного і різностороннього аналізу законодавства про банкрутство як дієвого засобу антикризового управління розглянемо особливості реалізації даних механізмів в розвинених державах.

Законодавство США передбачає два варіанти дій для підприємств, що знаходяться в кризовому стані, зокрема здійснити самоліквідацію по статті 7 закону про банкрутство, або піти на реорганізацію по статті 11. Другий шлях дає компанії шанс залишитися в бізнесі та зберегти ключові активи. Компанія продовжує свою діяльність і протягом 120 днів з моменту задоволення прохання про реєстрацію банкрутства по 11 статті боржник подає до суду план реструктуризації бізнесу. У разі його твердження частина боргів компанії списується, частина реструктурується і поступово погашається. Боржник зберігає основні активи і дістає можливість розірвати обтяжливі контракти.

Проте і даний варіант не є панацеєю. За даними Лінна Лопуки [14], багато з фірм, що збереглися за підсумками реорганізації за статтею 11, переживають повторне банкрутство. Так, з компаній, що завершили реструктуризацію в 1991-1996 роках, 29% припи-

нили діяльність протягом п'яти років. Це пов'язано насамперед з колосальними витратами на адвокатів і різного роду експертів (їх винагорода в середньому обходиться компанії в 2% активів). Так, комісійні фахівців, що займаються реструктуризацією Enron, можуть досягти 400 млн. доларів, або близько 25% всіх засобів, що знаходилися у розпорядженні Enron в липні 2002 року. Витрати на адвокатів, консультантів з питань реорганізації, посередників з реалізації активів після ліквідації компаній також значні. Крім того колишні керівники фірм протягом періоду реструктуризації залишаються на своїх місцях і багатьох з них є спокуса затягнути процес, маніпулюючи фінансовими, виробничими та іншими засобами для особистого збагачення. Витрати такої компанії знижуються і вона може встановлювати нижчі ціни, що ставить в нерівні умови її конкурентів, які не мають такого захисту. У результаті замість того, щоб оздоровити ситуацію в своїй галузі, реорганізовані компанії тягнуть її до дна.

Німецьке законодавство [11] визнає підприємство за банкрута в тому випадку, якщо воно неплатоспроможне в прогнозованому тривалому періоді або якщо пасиви перевищують активи, тобто коли активи підприємства не покривають боргів. При цьому йдеться про ринкову вартість активів. Моментом настання банкрутства вважається період, коли комерційні банки відмовляють підприємству у видачі кредиту.

Німецьке законодавство передбачає конкурсне виробництво як синонім процедури банкрутства, яке може бути відкрите на підставі заяв кредиторів або самого боржника. При цьому слід зазначити, що підприємства зобов'язані подавати заяви відразу ж при виявленні перевищення пасивів над активами. Основна мета конкурсного виробництва – задоволення вимог кредиторів. При відкритті конкурсного виробництва формується комітет кредиторів, який ухвалює рішення про ліквідацію підприємства або про продовження його господарської діяльності. В першому випадку підприємство і все його майно реалізується для остаточного задоволення вимог кредиторів. В другому випадку кредитори відмовляються від частини своїх вимог і видають боржнику нові кредити. Санація неспроможного підприєм-



ства проводиться в тому випадку, якщо кредитори бачать реальну можливість порятунку своїх капіталів. Характерною особливістю проведення санації у Німеччині є те, що фінансові програми держави з відродження підприємств не передбачені.

Королівське розпорядження про банкрутство підприємств Італії [11] містить наступні правові норми: реальне банкрутство, угода з кредиторами, контрольоване управління, примусова ліквідація органів управління.

В Італії інстанцією, що веде справу про банкрутство, виступає звичайний суд, який виносить ухвали про всі дії, які впливають із стану банкрутства підприємства.

Передумовою банкрутства вважається нездатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, що не обмежується тільки кризою ліквідності. Припинення платежів виступає як форма прояву очевидного банкрутства підприємств. Мета процедури банкрутства полягає в захисті інтересів всіх кредиторів підприємства шляхом вилучення у нього всіх функцій контролю і управління. Підприємство, яке знаходиться в стані неплатоспроможності, але ще не оголошене банкрутом, може запропонувати кредиторам угоду. Суть угоди з кредиторами полягає в пропозиції майнових гарантій для забезпечення платежу. У разі її схвалення кредиторами вердикт про прийнятність угоди виносить суд. В цьому випадку за підприємством залишається право управління майном і діяльністю.

Статистика банкрутства в розвинених країнах показує, що як основні надзвичайні заходи щодо відновлення платоспроможності підприємства найчастіше використовуються наступні [12]:

- 1) продаж активів, філій, незавершеного будівництва тощо;
- 2) зміна керівників підрозділів (якщо є очевидні ознаки їхньої некомпетентності);
- 3) зміна організаційної структури підприємства, скорочення апарату управління;
- 4) оптимізація дебіторської заборгованості;
- 5) встановлення жорсткого контролю витрат;
- 6) психологічна переорієнтація і перепідготовка персоналу;
- 7) скорочення номенклатури продукції і послуг (негайна відмова від очевидно збиткових виробництв);

8) посилений маркетинг (до розробки стратегії маркетингові служби можуть виявити можливості продажу частини активів підприємства та додатковий попит на продукцію підприємства);

9) реструктуризація заборгованості;

10) згортання чи ліквідація збанкрутілого виробництва;

11) часткове чи повне перепрофілювання підприємства.

Як показано в [2], важливе значення має використання математичного апарату при оцінці платоспроможності підприємств. У світовій практиці [9] вироблено простий, оперативний і досить точний метод завчасного виокремлення компаній, яким загрожує банкрутство чи, що не менш важливо, підтвердження відсутності цього ризику. Мова йде про модель прогнозування платоспроможності, розроблена на основі «коефіцієнта Z» (z-score technique) – коефіцієнта імовірності банкрутства. Такі моделі зараз широко використовуються в США, Великобританії й інших країн банкірами, кредитними менеджерами, бухгалтерами, інвесторами і місцевою владою. Дана модель аналізу кредитного ризику виглядає в такий спосіб:

$$Z = C_0 + C_1 X_1 + C_2 X_2 + C_3 X_3 - C_4 X_4 + \dots$$

де  $X_1$  – прибуток до сплати податку/поточні зобов'язання (53%);

$X_2$  – поточні активи/загальна сума зобов'язань (13%);

$X_3$  – поточні зобов'язання/загальна сума активів (18%);

$X_4$  – відсутність інтервалу кредитування (16%);

$C_0, \dots, C_4$  – коефіцієнти (відсотки в дужках вказують на пропорції моделі).

$X_1$  – вимірює прибутковість,  $X_2$  – стан оборотного капіталу,  $X_3$  – фінансовий ризик і  $X_4$  – ліквідність.

Після обрахунку Z-коефіцієнта за даними балансового звіту аналізованих компаній він порівнюється з «критичним рівнем платоспроможності». І чим вищий Z-коефіцієнт, тим краще становище компанії і навпаки. Перевагою даної моделі є те, що використовувані фінансові дані можуть бути як звітними, так і прогнозованими. Таким чином можна оцінити і існуючий стан справ в компанії, і майбутній ризик, пов'язаний з компанією. За останні 15 років 98% банкрутств у розвинених країнах точно спрогнозовані за допомогою різних моделей.

Аналіз наведених вище офіційних нормативних документів, які використовуються в практиці діяльності суб'єктів господарювання в різних країнах для оцінки їх неплатоспроможності, свідчить про неможливість перенесення їх досвіду безпосередньо в практику діяльності вітчизняних підприємств.

Також, як показано в [2], необгрунтованим є вибір нормативних значень показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства. Значення коефіцієнтів поточної ліквідності і забезпеченості власними оборотними коштами узяті з світової обліково-аналітичної практики, але без врахування багатьох аспектів. Наприклад, в економіці розвинених країн нормативні значення подібних коефіцієнтів є диференційованими по галузям і підгалузям. Наприклад, в окремих країнах світу і галузях нормативні значення коефіцієнта загальної ліквідності мають наступний вигляд (рис. 1).

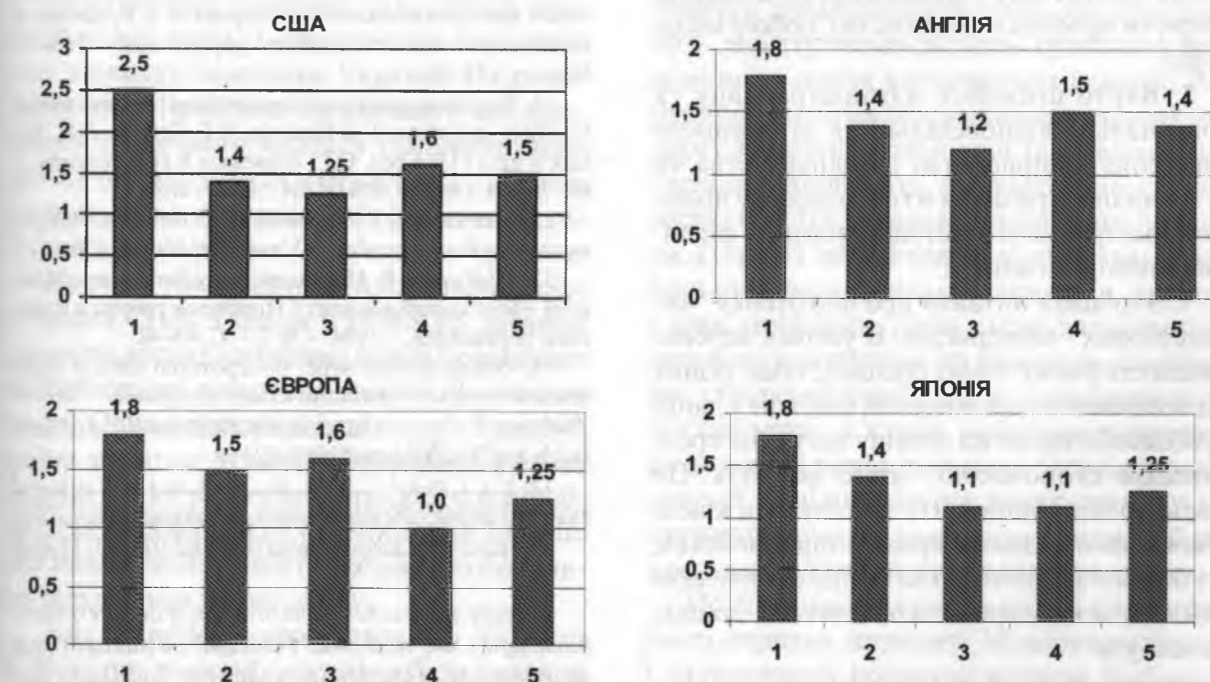


Рис. 1. Значення нормативу коефіцієнта загальної ліквідності в окремих країнах світу і галузях [4], де: 1 – легка промисловість; 2 – харчова; 3 – машинобудування; 4 – торгівля; 5 – всього

Як видно з рис. 1, в різних країнах світу по різних галузях встановлені різні нормативні значення коефіцієнта загальної ліквідності. В законодавчій практиці України нормативні значення коефіцієнтів поточної ліквідності і забезпеченості власними оборотними коштами по галузям є недиференційовані і самі величини показників не узгод-

жені між собою. Через недосконалість методики оголошувати банкрутами можна більшість вітчизняних підприємств.

**IV. Висновки.** Таким чином, можемо зробити висновок, що існуюче в Україні законодавство не дозволяє як об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства, так і прогнозувати вірогідність його неспроможності (банкрутства). Безпосередньо перенесені зарубіжні підходи та методики в Україні не діють, або використовуються не коректно.

З позитивних прикладів реалізації зарубіжного досвіду варто відзначити створення в структурі Міністерства економіки департамент з питань банкрутства (3 2006 року Державний департамент з питань банкрутства). Він не проводить процедур з фінансового оздоровлення кризових підприємств, але володіє правами контролю за дотримання законодавчих норм та має можливість оперативного реагування на будь-які дії, що містять ознаки зловживань. Крім того депар-

тамент з питань банкрутства забезпечує координацію та погодження дій органів, що беруть участь у процедурі банкрутства. Проте даний орган займається тільки питаннями підприємств державна частка в яких не нижча ніж 25 %, що трохи звужує рамки його діяльності. З метою посилення ролі Державного департаменту варто було б покращити

інформування ним зацікавлених сторін та громадськості про різноманітні події в даній сфері.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду в сфері банкрутства підприємств дозволяє зробити наступні пропозиції, що на нашу думку, сприятимуть підвищенню ефективності проведення процедури банкрутства.

1. Основний ухил при проведенні процедури банкрутства необхідно зробити на реорганізацію підприємств, максимально ускладнивши та відтермінувавши в часі процес їх повної ліквідації. Адже переважно в таких ситуаціях заробляють не власники і не кредитори, а ті, що скуповують чужі борги. За статистикою більшість з підприємств, що збанкрутували мали державну частку і банкрутство використовувалось як один з варіантів злочинних схем при приватизації [16]. Реструктуризація підприємств-банкротів, якщо вона грамотно організована дає позитивний ефект і час підприємствам на відновлення фінансової спроможності, дозволяє зберегти профіль підприємства, робочі місця тощо.

2. Варто посилити адміністративну та кримінальну відповідальність за навмисне доведення підприємства до банкрутства чи за зовнішнє втручання в господарську діяльність підприємств з метою створення фінансової неспроможності.

3. Вирішити питання про підготовку "антикризових" менеджерів. В умовах перенасиченості ринку праці спеціалістами різних економічних спеціальностей, фахівців у даній проблемній сфері, на відміну від країн з розвиненою економікою, ніхто не готує. Це з одного боку дозволить забезпечити кваліфікованими кадрами кризові підприємства, а з іншого урізноманітнити підготовку економістів-менеджерів. На початкових етапах, це можуть

1. Берн Дж. Питер. Хозяйственное и торговое право: основные принципы. – <http://www.ispu.ru/library/su/article9/1s6.htm>.

2. Благуи І.С., Копчак Ю.С. Практика оцінки неплатоспроможності підприємств в Україні і країнах СНД // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 195. Том 3. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2004. – С. 818–830.

3. Ершов А. Банкрутство в хозяйственной практике Польши // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 2. – С. 45–50.

4. Забродский В. А., Кизим Н. А. Оценка финансовой устойчивости производственно-экономических систем. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 82 с.

5. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.92 // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 31. – С. 440–446.

6. Законодавство про банкрутство: Збірник нормативних матеріалів і аналітичних статей / Під ред. О. М. Бірюкова. – К.: Юстиніан, 2003. – 456 с.

7. Законодавство України про банкрутство / Шефред. В. С. Ковальський; Редкол.: В. Г. Гончаренко. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 336 с.

8. Мошч Ю. Банкрутство в Венгрии: методы рыночного и государственного урегулирования // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 49–54.

9. Ольшанский А. И. Банковское кредитование (российский и зарубежный опыт). – М.: РДЛ, 1998. – 351 с.

10. Саморукова А. Проблемы преодоления финансовой несостоятельности предприятий в Румынии // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 55–60.

11. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов [Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Бельх и др.]; / Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 468 с.

12. Халтаева С.Р., Яковлева И.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – Улан-Уде, 2005. – 170 с.

13. Шабунин В. Неплатежеспособность предприятий – болгарский вариант // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 43–48.

14. Оздоровление через банкрутство (обзор зарубежной прессы) // Экономическое обозрение. – 2003. – Выпуск 2. – <http://www.review.uz/archive/article.asp?Y=2003&m=54&id=124>

15. [http://www.pbussr.ru/index.php?razdel=5&condition=show\\_news&page=1&id=10897](http://www.pbussr.ru/index.php?razdel=5&condition=show_news&page=1&id=10897)

16. <http://www.shanson.ua/service/2005/07/19/3119.html>

*Foreign approaches to the problem of an enterprise's bankruptcy are analysed. Principal advantages and shortcomings of the foreign countries' legislation and possible tendencies in application of the analyzed approaches to realization of the measures on financial improvement of the home enterprises are determined.*

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА ГАЛУЗЕВІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*У статті висвітлено теоретичні та практичні аспекти управління оборотним капіталом підприємств легкої промисловості в умовах ринкової економіки. Розкрито сутність та особливості галузевих умов динаміки оборотного капіталу.*

**Ключові слова:** макроекономічні та галузеві умови, легка промисловість, оборотний капітал, ефективне використання.

**І. Вступ.** Ефективне використання сприятливого природного, людського і ресурсного потенціалу України для розвитку легкої промисловості здатне забезпечити їй провідне місце на світовому та регіональних промислових ринках.

Відновлення провідної ролі легкої промисловості один із стратегічних напрямків для розвитку економіки України. На сучасному етапі проблеми ефективного використання оборотного капіталу підприємствами легкої промисловості є недостатньо розробленими, що і зумовило вибрати саме їх об'єктами дослідження.

Будучи традиційним постачальником у країні СНД, Україна у 1990-х рр. займала провідні місця у світовому поділі праці щодо виробництва продукції легкої промисловості. Однак протягом останнього часу Україна помітно втратила зовнішній і внутрішній ринки збуту продукції. Обсяги виробництва окремих видів промислових товарів, що мають експортний потенціал, скоротилися більше, ніж на половину.

Аналіз роботи промисловості України в 90-ті рр. показав, що зміна бази і ставок оподаткування призводила до різного рівня податкового навантаження окремих суб'єктів господарювання. Це створило сприятливі умови для стрімкого розвитку одних груп галузей і призвело до скорочення часток іншої групи. Така структурна трансформація відбувалася стихійно і не відповідала пріоритетам держави.

Тому така ситуація в галузі певною мірою обумовлена прорахунками науково-технічної та економічної галузевої політики ще

у 80-х роках. Йдеться про фінансування легкої промисловості за залишковим принципом, консервація відсталих технологій, внаслідок чого її продукція мала відносно високу собівартість та не відповідала міжнародним стандартам.

В результаті трансформаційних процесів 1992–2004 рр. в економіці України сформувалися суб'єкти господарювання, які характеризуються в своїй більшості відсутністю чіткого бачення стратегічного майбутнього розвитку, що призводить до хронічної збитковості, зростання кредиторської та дебіторської заборгованості, егоїстичним відношенням до стратегічних партнерів і клієнтів, відсутністю схильності до співробітництва, переважанням, наприклад, в легкій промисловості, давальницьких схем, що протирічить інституційним засадам сучасного економічного життя в розвинених країнах. Випуск продукції на давальницьких засадах дає змогу зберегти виробничий та кадровий потенціал підприємств, створити нові робочі місця, освоїти передові технологічні процеси. Поряд з позитивними моментами використання давальницької сировини існують і деякі проблеми. Дана схема виробництва незадовільно впливає на фінансове становище, створений прибуток не залишається на підприємстві, а також майже не наповнює вітчизняний ринок товарами легкої промисловості, у підприємства немає стимулу до активних пошуків розширення ринків збуту продукції в Україні та розвитку експорту.

Поліпшенню ситуації в легкій промисловості сприяли прийняті Мінпромполітики і затверджені розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.10.02 за № 565-р. „Першочергові заходи щодо поліпшення роботи підприємств легкої промисловості”. Крім того, на цей процес вплинула ефективна робота багатьох промислових підприємств з підвищення конкурентоспроможності продукції та активне просування її на ринок, вмиле проведення рекламних заходів щодо пропаганди українських товарів в засобах масової інформації та під час громадських заходів.



Легка промисловість України на початку 90-х років виготовляла продукції на суму близько 15 млрд. доларів США, в ній було зайнято понад 500 тис. кваліфікованих працівників, а разом із суміжними галузями – до 1 мільйона. У 1990 році вона забезпечила 11% вітчизняного промислового виробництва, майже стільки ж як і чорна металургія.

В даний час переважна більшість з понад 800 великих і середніх та 4,2 тис. малих підприємств, які забезпечують 150 тисяч робочих місць, мають високий технічний рівень. У 2004 році інвестиції у виробництво склали 360 млн. грн., придбано сучасного імпортного обладнання на 57 млн. доларів США. Галузь за останні роки адаптувалась до вимог ринкової економіки і перебуває на стадії розвитку.

Підвищилась конкурентоспроможність продукції галузі про що свідчить постійне зростання експорту (переважно до європейських країн), який у 2004 році досяг 1,1 млрд. доларів США, в тому числі готового одягу і взуття – понад 800 млн. доларів.

Подолавши майже 10-річний кризовий період, під час якого втрачено 350 тисяч робочих місць, а частка у промисловому виробництві країни знизилась до 1,1%, легка промисловість вже п'ять років стабільно нарощує виробництво, в тому числі в 2004 році – на 13,6%. Однак, з початку поточного року зростання виробництва уповільнилось і за 7 місяців становить лише 2,8%.

**II. Постановка завдання.** В ринкових умовах господарювання розробка стратегії управління оборотним капіталом підприємств легкої промисловості вимагає врахування особливостей його формування та використання, яке повинно бути адаптована до умов ринкових перетворень. Оскільки фінансове забезпечення сталих темпів соціально-економічного розвитку є неможливим без пошуків джерел формування та ефективного використання оборотного капіталу кожним суб'єктом підприємницької діяльності, передумовою таких кроків є аналіз показників стану та ефективності його використання при авансуванні активів.

Однією із важливих умов стабілізації такої фінансової ситуації в легкій промисловості є прискорення обороту оборотного капіталу через прискорення оборотності відповідних активів та оптимізацію співвідношень

між усіма його структурними елементами. Тому для визначення загальних умов формування оборотного капіталу в легкій промисловості розглянемо сучасний стан економіки країни загалом і галузі зокрема [3, 139].

Підприємства легкої промисловості у нинішніх умовах найбільше потерпають від нестачі оборотного капіталу. Збільшення товарообороту потребує кредитних ресурсів, а в умовах їх нестачі та високої плати виникає дилема: брати чи не брати кредити. Оскільки перший варіант для багатьох підприємств легкої промисловості неприйнятний, то залишається другий – обходитися власним капіталом. Вирішення цієї проблеми на сучасному етапі економічного розвитку країни зумовлена необхідністю та можливістю на основі підвищення ефективності використання оборотного капіталу збільшувати обсяг того капіталу, який спрямовується на розширення діяльності підприємницьких структур при ринкових умовах господарювання.

**III. Результати.** За період ринкових перетворень після проголошення незалежності в економіці України відбулися радикальні зміни, внаслідок яких закладено основи ринкової економіки, створено корпоративний і приватний сектори, розроблено основний каркас ринкової інфраструктури та нормативно-правової бази. Суб'єкти ринкових відносин поступово адаптуються до функціонування в нових умовах. З другої половини 1999 р. в Україні почалось зростання виробництва, що дозволило спочатку мінімізувати річні темпи падіння ВВП, а з 2000 р. розпочалось відчутне якісне й кількісне економічне зростання. У 2000–2002 рр. Україна увійшла за темпами зростання економічних показників до лідируючої групи країн не тільки СНД, а й світу. Обсяг ВВП у 2001 р. зріс на 9,1%, промислового виробництва – на 14,2%, наданих послуг – на 23,9%. У 2002–2003 рр. позитивні тенденції закріпились: обсяг ВВП у 2002 р. порівняно з 2001 р. зріс на 5,2%, промислового виробництва – на 7,0%, а в 2003 р. – відповідно на 8,5 і на 15,8% порівняно з 2002 р.

В деякій мірі іншу економічну картину ми спостерігаємо в 2004 і 2005 рр. Реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) у січні-вересні 2005 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року становив 102,8%.

Номінальний валовий внутрішній продукт, за орієнтовною оцінкою, становив за січень-вересень 289671 млн. грн., за вересень – 37109 млн. грн.

Економічне зростання України в 2001–2004 рр. призвело до погіршення стану державних фінансів, що суперечить економічній логіці. Незважаючи на те, що ВВП зростає, кількість збиткових підприємств збільшується: 42,5% в 2001 р. проти 38,5% в 2000 р. За результатами економічної діяльності в січні-травні 2004 р. збиткові підприємства збільшили свої збитки на 476 млн. грн., або на 5,8% порівняно з попереднім періодом. В той же час прибуток рентабельних підприємств зменшився на 3 млрд. грн.

Економічна ситуація, яка склалась нині в країні є досить непростюю і неоднозначною. З одного боку продовжується економічне зростання. Так, ВВП за 8 місяців поточного року зріс на 2,8%. З другого боку, темпи цього зростання суттєво уповільнились, причому як у порівнянні з попереднім роком, так і з початком поточного року. ВВП за підсумками минулого року зріс на 12,1%, а цей рік розпочався з 6,5% приросту у січні.

Найважливішою складовою ВВП є промисловість. Її частка в загальному обсязі випуску продукції близько 50%. У поточному році в промисловості продовжувалось уповільнення темпів зростання обсягів, яке розпочалось ще у другому кварталі минулого року. Основним інтегруючим чинником,

який вплинув на погіршення динаміки в промисловості є те, що в Україні так і не було сформовано конкурентоспроможної внутрішньо орієнтованої структури виробництва.

Передумовою економічного зростання слід вважати дію таких економічних чинників, як сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, виправлення допущених у 1997–1998 рр. валютних диспропорцій, використання вільних виробничих потужностей, збільшення частки кваліфікованої робочої сили, активізація інвестиційних процесів після введення грошової одиниці гривні. Результативність впроваджуваних ринкових реформ виявилась у реструктуризації значної частини підприємств, покращенні системи управління ними, адаптації їх до сучасної кон'юнктури ринку.

Тенденція позитивних зрушень макроекономічних показників, що формують споживчий ринок, чітко виражена, починаючи з 1998 року (табл. 1).

Однак, незважаючи на позитивні зрушення в динаміці, далекою від оптимальної для розвитку легкої промисловості залишається проблема оборотного капіталу, створеного як за рахунок внутрішніх джерел, так і з використанням кредитів. Про нестачу кредитних ресурсів говорить той факт, що за рівнем надання банківських кредитів Україна посідає 119 місце серед 147 країн, що обліковуються за відповідним рейтингом. Серед невіршених проблем розвитку

Таблиця 1  
Індекси основних соціально-економічних показників в Україні за 1997–2004 рр.  
(відсотки до попереднього року)

Найменування показника	Рік							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Реальний ВВП	97,0	98,1	99,8	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1
Доходи населення	106,3	98,4	92,0	131,2	122,7	117,1	116,5	125,1
Реальна заробітна плата за грудень (до грудня попереднього року)	97,6	87,1	103,4	99,1	119,3	118,2	115,2	123,8
Індекс споживчих цін	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3
Роздрібний товарооборот у порівнянних цінах	100,2	93,4	92,9	108,1	113,7	115,0	120,5	121,9

Примітка. Розраховано за даними Держкомстату України [1, 2]

підприємств легкої промисловості першочерговим залишається кредитування, оскільки оборотні активи підприємств легкої промисловості авансуються переважно за рахунок позичкових коштів. З огляду на все вищезазначене перед урядом країни стоїть завдання забезпечувати й надалі необхідні передумови для закріплення позицій сталого економічного розвитку. У першу чергу дії уряду повинні спрямовуватись на подолання нинішніх суперечностей у фінансовому механізмі. В основу вирішення цих суперечностей на рівні країни має бути покладене зміцнення фінансів господарюючих суб'єктів і перелом негативної тенденції зростання їхньої дебіторської та кредиторської заборгованості.

Підвищення ефективності використання оборотного капіталу має позитивне значення як для окремих суб'єктів господарювання, так і для економіки в цілому. Фінансово-кредитна система країни для забезпечення умов сталого економічного зростання повинна стимулювати прискорення оборотності капіталу, створювати можливість його відтворення при тимчасовій відсутності у господарюючих суб'єктів.

Починаючи з 2000 р. за абсолютною сумою оборотного капіталу промисловість випереджає торгівлю та громадське харчування. До того ж обсяг оборотного капіталу в торгівлі та громадському харчуванні на початок 2003 р. дуже наблизився до аналогічного показника в промисловості і становив уже 81,1%.

Дослідження показало, що зростання товарообороту у порівнянних цінах розпоча-

лось з 2000 р. (табл. 1). Це підтверджує загальновідому закономірність: зростання товарообороту потребує завчасного збільшення оборотних активів.

Тенденція зростання в останні роки є характерною для всіх галузей економіки, крім транспорту та сільського господарства. Номінальне зростання обсягів оборотного капіталу в умовах соціально-економічної кризи здебільшого пояснюється темпами інфляції, особливо у 1995–1998 рр., коли індекс її становив 184,6%. Для оцінки рівня забезпеченості підприємств легкої промисловості оборотним капіталом і ефективності його використання досліджено зміни структури активів, що авансуються оборотним капіталом (табл. 2).

Як бачимо, за період з 2000 по 2003 рік відбулась значна деформація структури оборотного капіталу підприємств. Різко скоротились частки запасів товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів (крім двох останніх років). Зате значно збільшилася питома вага дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотного капіталу. Найбільш суттєвого зниження в усіх галузях економіки зазнали саме товарно-матеріальні цінності. Зокрема, частка товарно-матеріальних запасів зменшилась з 23,9% у 2000 р. до 22,2% у 2004 р. Частці грошових коштів притаманна тенденція збільшення у 2000–2004 рр. від 3,5% до 5,7%. Такі зміни в структурі оборотного капіталу є позитивною ознакою і пояснюються відволіканням оборотного капіталу від товарообороту і авансуванням дебіторської заборгованості. Отже, витіснення товарно-матеріальних цінностей де-

Таблиця 2

Структура оборотного капіталу [1, 2]  
(на кінець року; відсотків)

Оборотний капітал	Рік				
	2000	2001	2002	2003	2004
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Товарно-матеріальні цінності	23,9	23,1	21,6	21,4	22,2
Дебіторська заборгованість	65,9	68,5	69,5	67,8	64,9
Поточні фінансові інвестиції	—	1,5	1,7	2,7	3,7
Грошові кошти	3,5	3,4	3,9	4,8	5,7
Інші оборотні кошти	6,7	3,5	3,3	3,3	3,5

біторською заборгованістю із структури оборотного капіталу промисловості є позитивним явищем.

Незважаючи на позитивні зрушення, проблема удосконалення структури оборотного капіталу шляхом підвищення значення головного елемента – товарних запасів залишається найактуальнішою. Прямою причиною скорочення товарно-матеріальних цінностей було зменшення власного оборотного капіталу та відволікання його в дебіторську заборгованість, що пояснюється відсутністю дієвих механізмів управління цим капіталом у взаємозв'язку з оборотними активами. Дослідження процесів забезпечення оборотним капіталом підприємств свідчить про необхідність залучення позичкових коштів.

Тенденції формування та використання оборотного капіталу і оборотних активів на регіональному рівні, зокрема в Івано-Франківській області, є аналогічними загальнодержавним тенденціям в Україні (табл. 3).

**IV. Висновки.** Вивчення макроекономічних та галузевих умов формування і використання оборотного капіталу в легкій промисловості дозволило виявити проблеми, з якими зіткнулася економіка України при переході до ринкових відносин. З одного боку, розвиток ринку вимагає від легкої промисловості накопичення такого обсягу й асортименту якісних і безпечних товарів, який буде задовольняти невпинно зростаючий попит споживачів, що потребує відповідних грошових коштів, тобто оборотного капіталу. З іншого боку, тяжка економічна криза в Україні, яка супроводжувалась незначною в світі гіперінфляцією, позбавила підприємства легкої промисловості головного ресурсу підприємницької діяльності – оборотного капіталу. Такі умови поставили складну проблему пошуків ефективних джерел формування оборотного капіталу та цілеспрямованого його використання.

Встановлено, що фінансове забезпечення сталих темпів соціально-економічного роз-

Таблиця 3

Індекси основних соціально-економічних показників Івано-Франківської області за 2000–2004 роки  
(відсотки до попереднього року)

Найменування показника	Роки				
	2000	2001	2002	2003	2004
Роздрібний товарооборот у фактичних цінах	109,2	108,8	109,9	112,9	111,5
Індекс споживчих цін на товари та послуги	125,8	106,1	99,8	108,2	112,3
Доходи населення	136,8	124,1	116,7	114,2	124,9

**Примітка.** Таблиця складена за даними Івано-Франківського обласного управління статистики [1, 2].

Аналіз основних факторів формування оборотного капіталу в промисловості Івано-Франківської області показав, що динаміка роздрібного товарообороту в області аналогічна загальноукраїнській, бо тільки з 2000 р. розпочалось його зростання в порівнянних цінах, а зростання товарообороту у фактичних цінах пояснюється інфляційними процесами як в країні загалом, так і в області зокрема.

Ситуація, що склалася в Україні з оборотним капіталом підприємств, значною мірою визначається відсутністю виваженого законодавчого регулювання у даній сфері.

витку є неможливим без пошуків джерел формування та ефективного використання оборотного капіталу кожним суб'єктом підприємницької діяльності, передумовою якого є аналіз показників стану та ефективності використання при авансуванні активів підприємства.

Визначено, що однією із важливих умов стабілізації фінансової ситуації в легкій промисловості є процес прискорення обороту оборотного капіталу через прискорення оборотності відповідних активів та оптимізацію співвідношень між усіма його структурними елементами.



Підсумовуючи сказане слід відзначити, що без науково обґрунтованої стратегії управління формуванням і використанням оборотного капіталу підприємства залишаються без керма в механізмі господарювання. У контексті цих проблем аналіз стану оборотних активів і ефективності їх авансування в підприємства легкої промисловості виступає першим етапом в обґрунтуванні стратегії управління оборотним капіталом.

1. Івано-Франківщина, Україна, Світ: статистичний щорічник за 2003 рік / Головне управління статистики в Івано-Франківській області / За ред. М. В. Кривого. – Івано-Франківськ, 2004. – 604 с.

2. Івано-Франківщина, Україна, Світ: статистичний щорічник за 2004 рік / Головне управління статистики в Івано-Франківській області / За ред. М. М. Колімбаєвського. – Івано-Франківськ, 2005. – 590 с.

3. Івасишин О. І. Особливості управління оборотним капіталом підприємства // Моделювання регіональної економіки: 36. наук. пр. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – № 5. – С. 138–144.

*In the article the theoretical and practical aspects of management by the circular capital of enterprises of light industry are reflected in the conditions of market economy. Essence and features of a particular branch terms of dynamics of circular capital is exposed.*

Заніца Г.М.

## ПОСТАСІ МАРКЕТИНГУ В КОНТЕКСТІ СТАНОВЛЕННЯ Й УТВЕРДЖЕННЯ ПРИВАТНОГО СЕКТОРА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розкрито можливості використання маркетингу в процесі розвитку приватного сектора економіки в сільському господарстві. Наведено перспективні напрями маркетингової діяльності в аграрній сфері.

**Ключові слова:** маркетинг, приватна власність, село, сільське господарство, промислове виробництво.

**I. Вступ.** В аграрному секторі економіки протягом останнього десятиріччя відбувається становлення й подальше утвердження приватної власності. Цей процес спричинено розбудовою ринкової економіки та породженням економічною глобалізацією інтеграційними устремліннями країни. Його зовнішні та внутрішні чинники зумовлюють низку проблем, серед яких найбільш актуальні: по-перше, максимальне використання можливостей ринку при мінімізації його небезпек; по-друге, збереження економічної, соціальної, культурної, світоглядної та духовної самобутності українського села як такого, що ідентифікує українство у світі.

Теоретико-методологічні та методичні питання, що стосуються реформування сільського господарства та його розвитку на основі приватної форми власності, розкрито в наукових працях таких представників вітчизняної економічної науки, як В.Я. Амбросов,

В.Г. Андрійчук, І.Ф. Баланюк, П.І. Гайдуцький, В.В. Зіновчук, І.І. Лукінов, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, В.В. Юрчишин й ін. Проте вони не можуть претендувати на завершеність вирішення агро економічних проблем, особливо дотичних становлення й утвердження приватного сектора на селі.

**II. Постановка завдання.** Підвищення соціально-економічної результативності розвитку сільського господарства і села на базі становлення й утвердження приватного сектора аграрної сфери економіки.

**III. Результати.** Логіка дослідження ґрунтується на тому факті, що розв'язання поставленої проблеми може здійснюватися тільки на правовій базі, за умови використання сучасних досягнень світової економічної думки та ринкових інструментів, які на практиці засвідчили свою високу ефективність в сільськогосподарському виробництві, де домінує приватна власність.

Правові засади функціонування приватного сектора економіки на селі визначає Закон України „Про власність”. Згідно з його положеннями забезпечено вільне економічне самовизначення громадян, раціональне використання природного, економічного, науково-технічного та культурного потенціалу держави для підвищення рівня життя її народу [1]. Будучи новим явищем для

вітчизняного села, приватна власність на землю та майно визнається рівноправною державній та колективній формам власності, які в недалекому минулому були панівними.

За офіційними статистичними даними, в сільському господарстві України становлення приватного сектора вже відбулося. Проте його утвердження не можуть гарантувати ані вищезазначений закон, ані інші нормативно-правові акти, що вже набрали чинності чи тільки розробляються. Утвердження приватної власності на селі відбувається в умовах ринкової конкуренції. Тому, тільки опанувавши інструменти пізнання та задоволення потреб теперішніх і майбутніх споживачів з вигодою для себе, господарюючий суб'єкт приватної форми власності може розраховувати на комерційний успіх.

Універсальним інструментом, що гарантує розвиток ринкового середовища, сьогодні є маркетинг. Його прикладне використання для утвердження приватного сектора в сільському господарстві можливе у трьох іпостасях.

Перша іпостась маркетингу ґрунтується на його конкретних функціях. З функціонального погляду, маркетинг – це вид людської діяльності, що передбачає виявлення та задоволення потреб споживачів через ринковий обмін для досягнення поставленої мети. Прикладний маркетинг як інтегратор поєднує в один замкнений контур процеси розширеного відтворення, безперервно циклічно повторюючи дослідження потреб, виробництво продукції (здійснення послуги), ціноутворення, розподіл товару, продаж, сервіс-

не обслуговування, споживання. Практичний характер наведених функцій зумовлює їх введення у стандарт підготовки фахівців з економіки й підприємництва, визначаючи загальний зміст програми навчальної дисципліни “маркетинг”.

Модель маркетингової діяльності аграрного ринкового суб'єкта подано на рисунку 1.

Приватна форма власності націлює селян на виконання як виробничо-збутової, так і інших маркетингових функцій. Всі вони безпосередньо впливають на економічний та соціальний добробут сільського населення. Щоб не залежати від випадковостей та примх партнерів, аграрний приватний сектор повинен професійно опанувати маркетингову справу.

Оскільки перспективи використання наявних людських ресурсів у сільськогосподарському виробництві обмежені, то маркетинг сприятиме розширенню поля діяльності сільського населення. Диверсифікація виробництва в селі стосується не тільки аграрної сфери, але й промислового підприємництва, особливо в частині переробки продукції рослинництва і тваринництва та здійснюваних різноманітних послуг в сільській місцевості.

При цьому маркетинг не тільки дає можливість розширювати спектр високоефективного виробництва, але й може виступати в якості товару, який сільський підприємець має нагоду пропонувати ринку. Тобто аграрний маркетинг із інструмента продажу може перетворюватися на продукт, який вигідно продається.

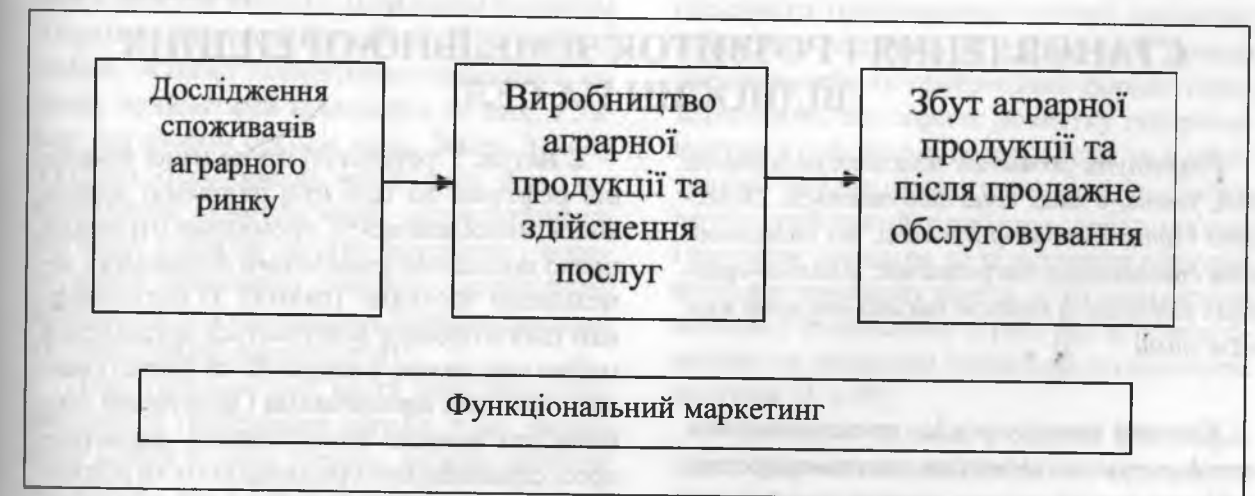


Рис. 1. Модель аграрної маркетингової діяльності

Друга іпостась маркетингу полягає в тому, що маркетингова діяльність стає філософією аграрного бізнесу. Найчастіше його метою є отримання прибутку. Ця мета досягається за умови задоволення потреб споживачів. У такому разі маркетинг орієнтує приватний сектор сільського господарства на служіння активним та потенційним клієнтам.

Розвиток приватної власності засвідчує визнання нашим суспільством вагомості людських меркантильних інтересів. Проте вони не в змозі спонукати сучасну людину працювати на повну потужність. Тому попереднє виявлення існуючих споживчих потреб і відповідне їх задоволення перетворюється на підприємницьку філософію. Вона є невід'ємним атрибутом високоєфективного функціонування лідерів сучасної світової економіки, в тому числі її аграрного сектора.

Третя іпостась маркетингу проявляється як спосіб життя людей та існування людської цивілізації. Як інструмент досягнення цілей, маркетинг поширюється на різноманітні сфери суспільства, формуючи відповідний спосіб його функціонування. Адже маркетингова філософія змінює не тільки економічні, але й соціальні, культурні, духовні, світоглядні орієнтири підприємництва.

Становлення й утвердження приватного сектора в сільському господарстві формує в селі новий спосіб життя, що, відповідно, передбачає нові підходи до його організації. Оптимальним варіантом є гармонізація відносин виробника зі споживачем та су-

спільством, з урахуванням інтересів оточуючого природного середовища.

Посилення впливу маркетингу на цивілізаційний розвиток пояснюється адаптацією потреб пересічних осіб до інтересів природного оточуючого середовища, різних соціальних груп населення, партій, рухів, територіальних громад, націй, держав й людства загалом.

**IV. Висновки.** Утвердження приватного сектора в сільському господарстві країни має відбуватися на сучасних ринкових засадах.

Маркетинг у сільському господарстві може бути у трьох іпостасях: з функціональних позицій – як конкретна праця сільського населення; в підприємстві – як філософія аграрного бізнесу; в цивілізаційному розвитку – як спосіб гармонізації різноманітних інтересів та життєдіяльності суспільства.

Утвердження приватного сектора в сільському господарстві передбачає використання маркетингових інструментів, які уможливають збереження економічної, соціальної, культурної, світоглядної та духовної самобутності українського села.

1. Про власність: Закон України // Посібник по реформуванню сільськогосподарських та переробних підприємств / Друге доп. вид. За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: УАЕ УААН, 2000. – С. 102-105.

*The possibilities of the market's usage in the process of the development of private sector of economy in agriculture are enlightened. The perspective directions of the marketing activity in the agrarian sphere are worked out.*

Банашкевич Т.П.

## СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНО-ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН НА СЕЛІ

*Розглянуто розвиток земельної реформи на селі, умови, в яких вона відбувається. Окреслено і проаналізовано причини, які сповільнюють становлення та розвиток земельно-орендних відносин, а також тісний взаємозв'язок між ними.*

**Ключові слова:** оренда, право володіння, орендно-земельні відносини, земельна реформа, суб'єкти оренди, строки оренди, орендна плата, ефективність використання земель.

**I. Вступ.** У результаті проведення земельної реформи на селі при паюванні земель колективної власності, громадяни отримали право володіння земельними ділянками і земельними частками (паями). Із поглибленням цього процесу відбувається закріплення майже всіх земель у власність чи користування за різними юридичними і фізичними особами для ведення колективного, фермерського, садівницько-городницького чи підсобного господарства. В той же час більшість нових землевласників не мають змоги, на-

виків, фізичних сил господарювати окремо, але є люди, які готові взяти на себе ризик самостійно працювати на землі, проте мають її в обмеженій кількості. Таким чином, за сучасних умов одним із ефективних важелів використання землі у сільському господарстві, як засобу виробництва, може стати оренда.

Значну увагу проблемі становлення та розвитку земельно-орендних відносин в Україні приділили економісти-аграрники:

П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, М.М. Федоров, О.М. Онищенко, В.М. Скупий, В.В. Юрчишин та інші. Вони заклали нові основи теорії понять оренди, суборенди, розробили методику оцінки землі, визначення орендної плати. Проте ця проблема вимагає подальшого поглибленого вивчення в умовах сучасного становлення і розвитку аграрних відносин.

**II. Постановка питання.** Метою даної статті є визначення і детальний аналіз причин, які за сучасних умов сповільнюють становлення та розвиток земельно-орендних відносин на селі. Оскільки відкритим для обговорення залишається питання природи та економічного змісту оренди, її функцій, місця та значення орендних відносин у розвитку сучасних агроформувань, потребують уточнення методики оцінки землі, визначення критеріїв і розміру орендної плати, оптимізації строків оренди землі, які б сприяли раціональному її використанню.

**III. Результати.** Оренда земель – це складне й багатогранне явище. Відносини, пов'язані з орендою землі, регулюються Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Законом України «Про оренду землі», іншими нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них, а також договором оренди землі. Згідно Закону України «Про оренду землі» вона має таке визначення: «Оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності»[1].

Нині в економічній науці нема загально-визнаного твердження оренди, тому вивчаючи думки різних учених, можна зробити висновок, що є багато тлумачень щодо її місця в системі земельних відносин. Виходячи з цього, доцільно більш детально

проаналізувати умови, в яких відбувається становлення і розвиток земельно-орендних відносин, дати більш чітке визначення оренди землі та запропонувати шляхи удосконалення організації і підвищення соціально-економічної результативності земельно-орендних відносин.

У ході аналізу можна виділити ряд причин, які сповільнюють процес становлення та розвитку земельно-орендних відносин.

*По-перше*, з точки зору правової організації проявляється затяжний характер перехідного періоду: низька обізнаність населення зі своїми правами, відсутність конкурентного орендного середовища, переважання короткотермінової оренди над довготерміновою, відсутність дієвих механізмів контролю за раціональним використанням земель. Розвиток земельно-орендних відносин повинен бути зосереджений в напрямі відпрацювання правил гри між суб'єктами договору оренди: встановлення оптимального розміру орендної плати, форм її виплати, зацікавленість обидвох сторін у збільшенні термінів оренди, дотримання сторонами договірних зобов'язань, збереження та раціонального використання орендованих земель, розробки механізмів залучення орендарями середньо і довгострокових кредитів, удосконалення правового законодавства. Суб'єкти земельно-орендних відносин повинні повністю реалізувати свої права як у володінні землею, так і у користуванні й розпорядженні.

*По-друге*, аналізуючи соціально-економічну сторону земельно-орендних відносин, проявляється відсутність важелів підтримки сільського господарства: цінова, кредитна, дотаційна політика. В усьому світі оренда проявила себе як прогресивна форма господарювання, що сприяє розвитку підприємництва у сільському господарстві та є ефективним мотиваційним чинником, що забезпечує стабільний прибуток орендодавцю і спонукає орендаря до підвищення ефективності використання земель, є гнучким інструментом у становленні структури агропромисловості та реалізації соціально-економічних програм [2, с.63].

У сучасних умовах, з одного боку, прослідковується тенденція передачі селянами в оренду земель у зв'язку з небажанням або відсутністю можливості господарювати на ній самостійно, оскільки мають недостатню



площу для господарювання, не мають наявних засобів (коштів, техніки, оборотних засобів, будівель тощо). З іншого боку, згідно із твердженням

В.В. Юрчишина та В.М. Скупого, прослідковується реалізація права розпоряджатися власністю, передаючи в оренду земельні паї; окреслюється перспектива підвищення свого добробуту і рівня соціально-економічного захисту; можливість надавати при потребі фінансову допомогу й підтримку родині за рахунок одержаної орендної плати; право вимагати від орендаря дбайливого ставлення до землі, а також підвищення ефективності використання; збереження під час оренди права на землю; з'являються сприятливі умови для пошуку надійнішого партнера, якщо даний орендар не влаштовує власника [3, 47]. Поряд із цим прослідковується зменшення числа власників, які здають землю в оренду. Це пояснюється тим, що вони розривають договори оренди і самі ведуть приватні господарства без створення юридичної особи. Крім цього, деяку частину договорів із закінченням строку оренди орендодавці не поновлюють, оскільки орендарі через свої матеріально-фінансові труднощі відмовляються брати землю в оренду.

Не заохочує до передачі землі в оренду і низька орендна плата, а також невчасна її виплата. Особливо це стосується малозабезпеченого населення, в числі якого пенсіонери, які маючи низькі прибутки, розраховують на цей вид доходу. Проте не всі орендарі мають можливість її збільшити у зв'язку з їхнім складним матеріальним становищем. Зарубіжний досвід показує, що із часом відбувається поступове зближення інтересів у встановленні реальної орендної плати, яка задовольняла б орендодавців та орендарів [4, 47].

Багато земель не залучається в оборот, їх не обробляють і, як результат, вони пустують. Це зумовлюється тим, що селяни мають достатні для них розміри присадибних ділянок і на належних їм земельних частках не господарюють. Щодо строку оренди землі на початковому етапі розвитку земельно-орендних відносин склалося так, що орендодавці намагалися передати землю орендарям на короткі строки для швидкого повернення землі з користування в разі невиконання договірних зобов'язань. Орендарі зі свого

боку прагнуть брати в оренду земельні частки на довгострокові періоди з метою запровадження сівозміни, підвищення родючості землі для одержання більших прибутків від вкладених інвестицій. Зі зростанням терміну земельної оренди засвідчується більша довіра орендодавців до орендарів.

*По-третє*, чимало значення набувають природні причини, викликані якісними властивостями ґрунтів, специфікою природних умов регіону. Проблема полягає в тому, щоб землекористувачі, зокрема орендарі за цільовим призначенням використовували одержану землю. В умовах, що склалися необхідно стимулювати сторони орендних відносин до збереження і підвищення родючості ґрунтів шляхом впровадження контролю за використанням орендарями екологічно безпечних агротехнологій. Проте, за умов, коли з метою підвищення мінімальної орендної плати за землю Кабінет Міністрів України щорічно встановлює відповідний коефіцієнт збільшення грошової оцінки землі, з якої і розраховується орендна плата, у орендарів і орендодавців з'являються сумніви і невпевненість щодо наступного року, внаслідок чого орендар не прагне вкладати капітал у заходи (поліпшення земель, дотримання сівозмін та інших технологічних вимог), які б сприяли поліпшенню якості земель і збільшенню врожаїв [5, 43].

Аналізуючи всі аспекти економічних відносин суб'єктів земельної оренди щодо вимог охорони ґрунтів, це питання повинно вирішуватись не лише орендарем, який тимчасово використовує землю іншого власника, але і орендодавцем. Капіталовкладення на підвищення родючості ґрунтів, захист їх від ерозії, агрохімічне обстеження тощо повинні покладатися на обидві сторони орендних відносин.

**IV. Висновки.** Окресливши і проаналізувавши причини, які сповільнюють процес становлення та розвитку земельно-орендних відносин в Україні, можна зробити висновок, що ці причини тісно пов'язані одна з одною і тільки розв'язуючи їх в комплексі, ми досягнемо якісного становлення і розвитку земельно-орендних відносин. Отже, необхідне швидке завершення процесу приватизації і втілення стабільного землекористування, створення конкурентного середовища, правового захисту та гарантування прав суб'є-

ктам оренди, створення єдиної системи прав на землю, адекватне економічному зростанню підвищення орендної плати, продовження строків договорів оренди землі, розвиток суборенди, створення умов для раціонального використання орендованих земель та запровадження економічних важелів підтримки сільського господарства з боку держави.

1. Закон України „Про оренду землі» №1211-IV від 2.10.2003 р.

2. Данкевич А.Є. Орендні земельні відносини у сільському господарстві // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 63–69.

3. Юрчишин В.В., Скупий В.М. Реформування аграрних відносин. Аналітичний огляд. – К: ІАЕ, 1998. – С. 47–48.

4. Шеленко Д.І. Розвиток орендних відносин у сільському господарстві Івано-Франківської області // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 44–50.

5. Ібатуллин М.І. Удосконалення орендних відносин сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2004. – № 4. – С. 43–58.

*Development of the landed reform is considered on mud flows, terms which it takes place in. Outlined and reasons, which slow becoming and development of earth leasing relations, and also close intercommunication between them, are analyzed.*

Борзенков С.В.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОСУВАННЯ ФІРМИ

*В статті розглядається сутність сучасних підходів до дослідження споживацької поведінки і пропонуються рекомендації щодо їх урахування в маркетинговій політиці просування сучасної вітчизняної компанії.*

**Ключові слова:** поведінка споживачів, маркетингова політика просування, прийняття рішення, покупка, фактори впливу, сприйняття.

**I. Вступ.** При просуванні своєї продукції на ринок маркетингові служби компаній витрачають величезні суми грошей з метою підтримки зацікавленості потенційних споживачів в своїх товарах. Проте для того, щоб досягти успіху на ринку, дуже важливо, перш за все, зрозуміти із яких причин потенційні покупці здійснюють ті чи інші вчинки. При цьому метою успішної політики просування продуктів на ринок має стати отримання відповідної необхідної маркетингової інформації для складання або розвитку існуючого профілю своїх покупців, що дозволить визначити загальну основу і символи для процесу маркетингової комунікації.

**II. Постановка завдання.** Для маркетингових досліджень споживацької поведінки із самого початку було характерне фокусування уваги на окремому індивіді – споживачі. Слід зазначити, що більшість фахівців, при такому підході, потреби споживача розгля-

дають як природжені, а не сформовані суспільством або ринком, тому фірми прагнуть всіляко вплинути на думку споживачів, пропонуючи товари або послуги, що задовольняють цю необхідність краще, ніж те, що пропонують конкуренти. На нашу думку, проблема у вивченні даного питання полягає в тому, що традиційні маркетингові дослідження споживацької поведінки близькі до концепції раціональної економічної людини, нехтуючи при цьому багатьма іншими чинниками вибору товарів на ринку.

**Аналіз досліджень і публікацій, присвячених вирішенню даної проблеми.** Перші спроби розробки теорії споживання пов'язані з цілою низкою ключових фігур суспільствознавства XIX-XX століть. К. Маркс висунув ідею товарного фетишизму [1]. Американський вчений Т. Веблен запропонував теорію показного (престижного) споживання [2]. Німецький соціолог Г. Зиммель висунув ряд ключових ідей теорії моди [3]. Німецький соціолог і економіст В. Зомбарт запропонував концепцію розкоші [2]. Інший німецький соціолог М. Вебер сформулював концепцію статусних груп і протестантської етики [4].

Більш конкретні дослідження поведінки споживачів з'явилися в кінці XX століття. Логіка виникнення цього напрямку наукових досліджень в маркетингу є еволюцією економічної науки, яка стала базою для появи маркетингу, одним з розділів якого є “Поведінка споживачів”.

Проте дослідження споживання в країнах з розвинутою ринковою економікою привело ряд дослідників до висновку, що споживання стає для населення перш за все *виробництвом символів* [5]. Людина купує модний одяг, щоб всі бачили її сучасність, і уникає екстравагантного, щоб не уславитися диваком і т.д. Інакше кажучи, людина, споживаючи, прагне повідомити оточуючим якусь інформацію про себе, у такий спосіб вона пише своєрідний текст [6].

**Формулювання цілей і задач статті.** Метою даної статті є дослідження ролі споживачької поведінки у виборі фірмою раціональної політики просування своєї продукції. Для досягнення поставленої мети статті слід поставити наступні завдання:

- ✓ виявити складові елементи процесу прийняття рішення про покупку;
- ✓ проаналізувати процес сприйняття покупцем маркетингових заходів щодо просування продукції;
- ✓ дати визначення сприйняття споживача з погляду заходів щодо просування;
- ✓ розкрити особливості поведінки організацій в процесі здійснення покупки на відміну від індивідуальних споживачів;

✓ зробити висновок про раціональний шлях побудови контакту з потенційними споживачами при просуванні товару на ринок.

**Основна частина.** Маркетингова діяльність з побудови ефективної системи комунікацій з потенційними споживачами повинна включати дослідження споживачької поведінки.

Даний постулат виходить з аналізу робіт багатьох вчених-соціологів, які висунули безліч теорій споживачької поведінки в спробі пояснення процесу прийняття споживачем рішення про покупку. Для цілей даного дослідження доцільно розглянути увесь комплекс інформації, якою оперує споживач з погляду фірми-рекламодавця. Отже, місією будь-якої компанії на ринку є забезпечення потенційних споживачів інформацією для того, щоб вплинути на їхню обізнаність, відношення до товару і споживачьку поведінку.

На нашу думку, концептуальну модель, відповідно до якої свідомість споживача оцінює потік ринкової інформації у відповідь на рекламне повідомлення, що передається тим або іншим медіа-каналом, можна представити таким чином (рис. 1).

Досвід, випробування та придбання



Досвід, випробування та придбання

Рис. 1. Загальна модель прийняття рішення про покупку

Отже, як видно на представленій схемі весь процес прийняття рішення споживачем включає декілька видів діяльності: усвідомлення проблеми (яке звичайно відбувається в результаті проглядання рекламного повідомлення), інформаційний пошук, оцінка і вибір альтернативних брендів, похід в магазин і покупка товару, і, нарешті, поведінка після здійснення покупки даного товару. Для буденних, звичних покупок з низьким рівнем включення свідомості покупця процес прийняття рішення, як правило, обмежений. Проте в ситуаціях, коли покупець інтенсивно залучений в пошук потрібної покупки, він обґрунтовано розширює перелік значущих чинників у виборі товару.

Існують три групи особових процесів, що управляють способом, за допомогою якого ми розпізнаємо первинний потік інформації (стимули) і переводимо їх у відчуття, думки, переконання і дії. Ці три групи процесів включають сприйняття, навчання і переконання та мотивацію.

Залежно від того наскільки є обмеженим або розширеним процес прийняття рішення, доцільно враховувати численні соціологічні і фізіологічні чинники і підпроцеси, кожний з яких має значення в тому, яким чином поводять себе покупці.

Безумовно, сьогоднішній період розвитку ринкової економіки можна охарактеризувати трансформацією стратегій поведінки компаній, коли споживач, а не компанія, знаходиться в центрі. Компанії обертаються навколо клієнта, а не навпаки. Більш широке утвердження цієї концепції, в центрі якої

споживач, має і матиме для бізнесу наслідки, проводячи справжню революцію в економічному мисленні суспільства. У міру того, як ця концепція одержує все більше визнання, маркетинг перетворюється на найважливішу функцію бізнесу.

Проте, на нашу думку, не слід забувати про такий важливий елемент споживання як теорія ієрархії потреб споживачів, яка передбачає, що споживачі задовольняють свої потреби відповідно до певних пріоритетів. Так, фізіологічні потреби і потреби в безпеці мають найбільший пріоритет. У політиці просування комунікаційне повідомлення для зв'язку із споживачами повинно точно відображати потреби цільового ринку, інакше воно приречено на провал.

При цьому маркетингологи фірми, які залучені в процес просування, мають користуватися маркетинговими дослідженнями для розуміння рівнів потреб своїх ринків і використовувати інформацію у визначенні інструментів комплексу маркетингу (табл. 1).

Отже, творчі ідеї в політиці просування багато в чому пов'язані з ієрархією потреб споживачів, тому використання різноманітності стратегій в політиці просування тільки сприятиме перетворенню хорошої ідеї в дохід компанії. Наведемо декілька методів управління ідеями в політиці просування:

1. **Пристосування.** Компанія повинна прагнути підкреслювати очевидні для споживачів факти.
2. **Уява.** Повідомлення компанії повинне барвисто зображати звичайні і зрозумілі всім споживачам об'єкти.

Таблиця 1

Приклади використання комунікаційних повідомлень в політиці просування залежно від рівня потреби людини

Потреби	Товар	Апеляція повідомлення в політиці просування
Самовираження	Уроки гри в гольф	"Реалізуй свій повний потенціал"
Самооцінка	Автомобіль класу "розкіш"	"Отримай контроль над дорогою"
Соціальні	Прикраса	"Покажи їй свою турботу"
Безпека	Автомобільні покришки	"Сміливо ризикуй"
Фізіологічні	Вівсяні пластівці на сніданок	"Натуральне джерело енергії"



3. *Зміна*. Іноді протилежність очікуваного має впливати на рівень запам'ятовування кампанії просування фірми.

4. *З'єднання*. Об'єднання двох незв'язаних ідей разом.

5. *Порівняння*. Представлення однієї ідеї і використання її для опису іншої (наприклад, використання метафор).

6. *Усунення*. Використання підходу, в якому товар фірми виступає альтернативою товару конкурента і часто протиставляється йому.

7. *Пародія*. Гумор найбільш сильно привертає увагу споживачів і сприяє тому, щоб направити його роздуми і погляди в потрібну для фірми сторону.

На нашу думку, найбільшою актуальністю в дослідженні процесу прийняття рішення про покупку є аналіз процесу сприйняття споживачем різних елементів комплексу просування продукції на ринок. Цю модель пропонується представити в наступному вигляді (рис. 2). Вона представляє собою модель процесу сприйняття споживача, яка показує,

яким чином споживачі осягають, відчувають, приймають і запам'ятовують рекламу або інші стимули заходів щодо просування, що направлено на стимулювання здійснення ними покупки.

Отже, сприйняття упорядковує всім процесом життєдіяльності людини. Воно керує всіма видами дій споживачів: від того, з якими людьми вони спілкуються і до того, які продукти купують. Яким чином покупець відрізняє різні бренди один від одного в кожній товарній категорії визначається тим, які продукти він використовує.

Таким чином, зміна сприйняття – першочерговий і головний бар'єр, з яким стикаються всі заходи щодо просування продукції на ринок. Маркетологи деяких фірм витрачають величезні суми коштів на рекламу всередині країни, стимулювання продажів, POS-матеріали та інші маркетингові комунікації тільки задля того, аби досліджувати те, що споживачі не пам'ятають про продукт або захід щодо просування [7].

Виходячи з цього, можна стверджувати, що се-

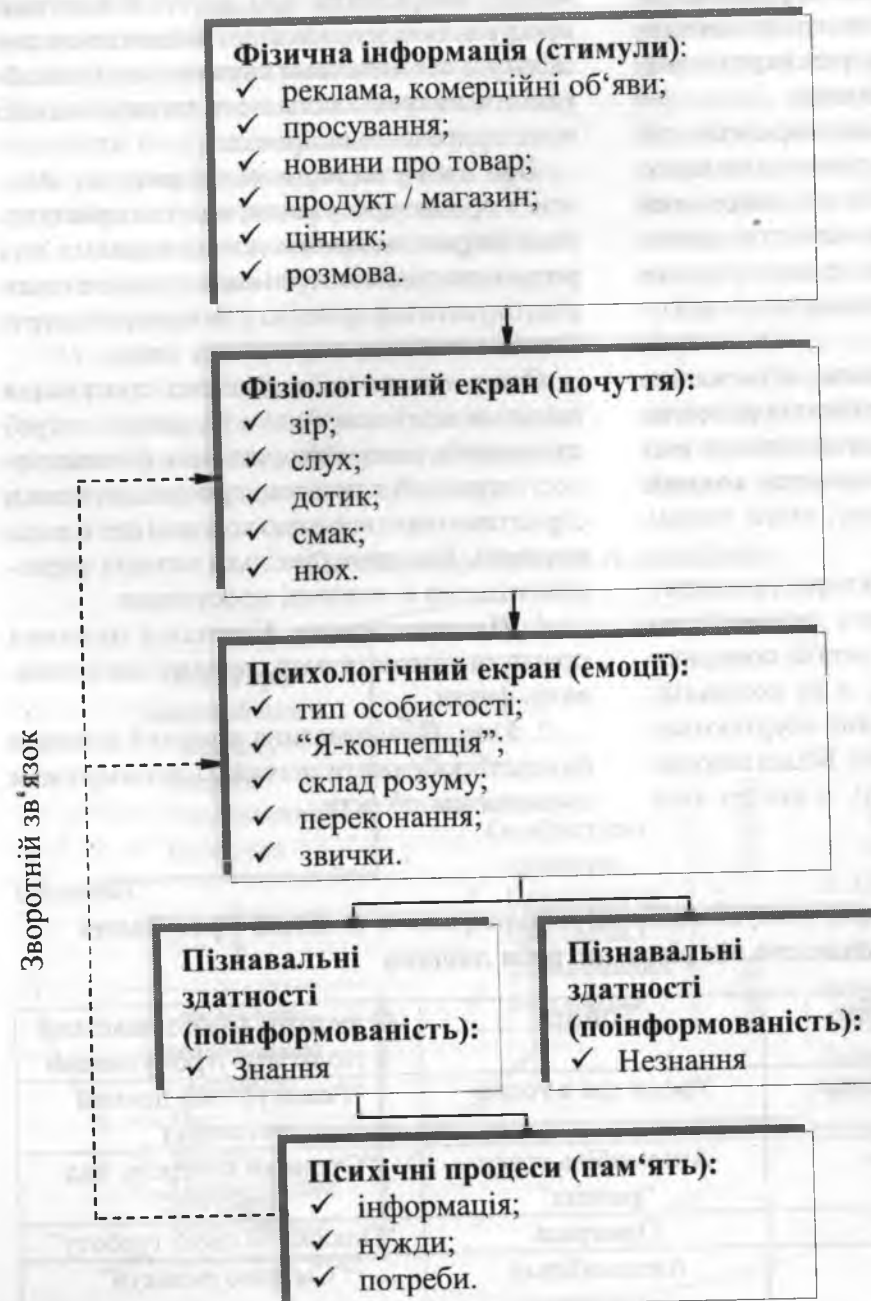


Рис. 2. Модель сприйняття покупцем процесу дії заходів щодо просування продукції компанії

редньостатистичний споживач взаємодіє із достатньо численними інструментами просування щодня, але помічає тільки деякі з них, а запам'ятовує ще менше. Причиною цього, звичайно ж, є структура розглянутого процесу сприйняття споживача.

Отже, *сприйняття споживача* – це особистий (індивідуальний) спосіб віддзеркалення ринкової інформації, за допомогою якого споживач відчуває, інтерпретує і розуміє різні стимули маркетингових заходів фірми із просування продукції на ринок.

У запропонованій моделі *стимули* є різноманітною фізичною інформацією, яку споживачі одержують за допомогою почуттів. Потім перш ніж будь-яка інформація може бути розглянута, вона повинна пройти крізь різні *екрани сприйняття*, які є фільтрами підсвідомості, що захищають споживачів від небажаних повідомлень (відчуття і емоції). Третім ключовим елементом є *знання*, тобто розуміння стимулу таким чином, що він досягає свідомості споживача і тепер вже стає частиною реальності. В переповненому комунікаціями сучасному суспільстві *пам'ять* споживача є тим заключним елементом в процесі сприйняття, який відповідає за відбір ринкової інформації відповідно до важливості товару, його ціни, якості, характерних унікальних особливостей або безлічі інших властивостей.

Отже, для того, щоб забезпечити максимальне враження про товар споживачу, компанія повинна врахувати п'ять ключових компонентів в своїй політиці просування продукції на ринок:

1. *Стратегічна точність*. Ідея продажу повинна бути заснована на загальній маркетинговій стратегії фірми.

2. *Психологія здорового глузду*. Ідея політики просування повинна виконати вимоги клієнта.

3. *"Гладке представлення"*. Вихід будь-якого рекламного повідомлення через канал комунікації повинен бути чітко і із сильним емоційним впливом «відрепетированим» з використанням широкої аудиторії. Хороше представлення повідомлення для цільової аудиторії примушує людей запам'ятовувати кампанію довше.

4. *Структурне переконання*. Як вся кампанія із просування, так і окреме повідомлення повинно бути добре структурованим, ос-

скільки більшість клієнтів фірми має систему цінностей і організовані погляди, що склалися. При цьому дуже важливим є початок, оскільки воно задає тон повідомленню в цілому.

5. *Рішення проблеми*. Пряме рішення проблеми клієнта – найкоротший шлях до визнання, завоювання авторитету в очах цільового сегмента ринку і отримання прибутку.

На відміну від розглянутого споживачького ринку, бізнес (або промислові) ринки володіють таким же складним комплексом процедур, характерних для прийняття рішення про покупку товарів на ньому. По-перше, існує набір характеристик, властивих одночасно і споживачькому і промисловому ринку, які зумовлюють поведінку споживачів – географічне місцерозташування, причина здійснення покупки, переваги вибору, статус користувача та ін. Проте, поведінка учасників бізнес-ринків має істотні особливості:

1) *Вони наймають на роботу професійних покупців*. Крупні компанії часто мають в своїй структурі закупівельні підрозділи, які оцінюють потреби в товарах, аналізують різні торгові пропозиції, зважують конкурентні переваги різних компаній між собою, шукають підтвердження своїх припущень, аналізуючи думку покупців і менеджерів, розміщують замовлення і досліджують весь процес покупки продукту на ринку. Такий структурований процес прийняття рішення про покупку прийнято вважати раціональним підходом до покупки товарів. Проте, недавні дослідження в цій області показують, що професіонали своєї справи дуже часто дотримуються придбання одного сімейства відомих брендів, намагаючись таким чином понизити ризик, заплативши додаткову премію за імідж товару його виробнику. Звідси витікає, що маркетингові заходи щодо просування можуть відіграти більш значну роль на ринку промислових підприємств, аніж передбачалося раніше.

2) *Вони використовують систематичні процедури продажу*. Здійснення продажів на бізнес-ринках може займати тривалий період часу, який іноді навіть вимірюється роками. Рішення про покупку при цьому часто залежать від інших чинників, аніж ціна або якість, – демонстрація продукту, час поставки, умови продажу, залежність пропозиції компанії. Звідси випливає, що маркетологи

повинні враховувати ці питання при формуванні політики просування своєї компанії.

Тут важливо враховувати, що перш ніж вийти на цільовий ринок, виробники промислових ринків повинні розглянути питання прийняття рішення про покупку на різних сегментах ринку. Нові компанії, наприклад, можуть вважати своєю цільовою аудиторією сегмент більш дрібних фірм, де рішення про покупку ухвалюється швидше. Ці рішення впливатимуть у свою чергу на вибір каналів просування своєї продукції.

3) Вони згруповані за певними категоріями відповідно до національної або міжнародної промислової системи. Промислові покупці потребують різних продуктів залежно від виду свого бізнесу. Наприклад, виробники одягу є основними покупцями гудзиків і змійок. Також загальновідомо, що всі види промисловості і виробництв згруповані в певні класифікації в кожній країні: видобуток корисних копалин, виробництво, оптовий продаж, інформація і т.д. Звідси витікає, що маркетингологи цих компаній повинні зосереджувати зусилля з продажу і просування своєї продукції в правильному сегменті бізнесу.

4) Частіше всього вони сконцентровані географічно. В більшості країн ринки промислових товарів сконцентровані в одному регіоні або декількох територіальних зонах. В Україні, наприклад, промисловий ринок в основному сконцентрований на сході країни. Звідси витікає, що подібна маркетингова концентрація знижує кількість географічних цілей в інтересах політики просування компанії.

5) З попереднього пункту випливає, що будь-який відособлений ринок має обмежену кількість покупців. Ключовим моментом маркетингової політики сегментації ринку є визначення розміру цільового сегмента покупців. Отож, при виборі маркетингової стратегії, як і при виборі політики просування, фірма може концентруватися на декількох крупних покупцях, більшій кількості дрібних покупців або використовувати обидва ці критерії.

Учасники бізнес-ринків можуть також сегментувати своїх споживачів за критерієм кінцевого використання виготовляемого ними товару. Наприклад, компанія може розробити програмне забезпечення для однієї галузі, такої як банківська сфера, або

для загального використання в різних галузях промисловості і сферах народного господарства. Подібні заходи, безумовно, матимуть вплив на прийняття рішення щодо вибору медіа-каналів в політиці просування фірми.

**Висновки дослідження й перспективи подальшого розвитку в даному напрямі:**

1. В сучасних науках про суспільство споживання розглядається як соціальний і культурний процес, що включає культурні знаки і символи, а не просто економічний утилітарний процес. Як в економічно розвинутих, так і в переважній кількості аграрних країн існують достатньо багато груп людей, чие споживання зумовлюється в основному їх економічним становищем, а не соціальною і культурною практикою, що пов'язується з ідеологією сучасної концепції споживання. Проте і вони, навіть якщо не в змозі купувати товари, побачені у фільмах, у пресі, можуть прагнути їх придбання. Таким чином, споживання обумовлено не тільки, а часто і не стільки базовими потребами, скільки символічним значенням, яке культура суспільства вкладає в товари.

2. Як і процес маркетингових комунікацій, процес прийняття рішень споживачем є циклічним. З погляду політики просування компанії усвідомлення цього процесу може забезпечити фірмі розробку повідомлень, які з більшою вірогідністю і ефективністю досягатимуть цільової аудиторії і матимуть для покупців сенс.

3. Головне завдання маркетингологів при просуванні товарів на ринок повинно полягати в тому, щоб зрозуміти потреби споживача і вплинути на його поведінку. Таким чином, дослідження поведінки споживача набуває першочергової ваги у здобутті фірмою прибутків. Все, що роблять продавці й інші суб'єкти ринку, намагаючись вплинути на поведінку споживача, виходить з чотирьох істотних передумов:

✓ споживач може відхилити всі спроби впливу на нього, тому вся маркетингова діяльність у сфері політика просування повинна бути пристосована до мотивації і поведінки споживача;

✓ мотивацію і поведінку споживачів необхідно розглядати за допомогою наукових досліджень. Абсолютні прогнози в даному випадку неефективні, проте стратегічні

результати можливо поліпшити при науковому підході і правильному застосуванні результатів дослідження;

✓ поведінка споживача може діставати впливу через переконання, при якому споживач сприймається як суверенна і цілеспрямована особа;

✓ переконання споживача і вплив на нього може бути застосовано тільки в рамках закону, етичних і моральних норм.

4. З погляду маркетингу і політики просування продукції на ринок доцільно, на нашу думку, використання наступного набору дій:

✓ використання якнайкращого місцерозташування, що дозволить викликати зацікавленість покупців і забезпечити запам'ятовування товарів фірми;

✓ залучення правильної цільової аудиторії. Ефективні маркетингові заходи щодо просування продукції вимагають ретельного відбору потенційної групи покупців, тобто урахування особових, економічних та інших характеристик споживачів;

✓ використання елементів розваги. При просуванні продукції дуже важливо привернути покупця до тестування продукту, що створює більше враження про товар. Насичення заходів щодо просування різними подіями (event marketing) з можливістю спробувати товар із значно більшою вірогідністю

забезпечить фірмі прибуток, ніж просте надання зразків (sampling).

✓ Уникнення тиску на думку споживачів. За оцінками фахівців найпривабливішими заходами для споживачів при контакті з продавцем товару є особистий діалог і здатність поділитися досвідом в певній сфері.

1. Стивенс Н.Д., Адамс Б. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2003. – 332 с.

2. Энджел Д., Блекуэлл Р., Мишард П. Поведение потребителей / Пер. с англ. СПб: Питер, 2004. – 427 с.

3. Loudon D., Bitta A.J., Della. Consumer Behavior. Concepts and Applications. Fifth edition. – NY: McGraw-Hill Book Company, 2001. – 528 p.

4. Belk R.W. Studies in the new consumer behavior // D. Miller. Acknowledging Consumption. A Review of New Studies. – London and New York: Rutledge, 2003. – p. 124–131.

5. Афанасьевский В.Л., Краснов С.В. Потребление как феномен культуры // Философия культуры / Межвузовский сборник научных статей. – Самара, 2002. – 315 с.

6. Митоян А.А. Потребительское поведение семей: дифференциация, динамика, классификация. – М.: Юнити-Диана, 2003. – 429 с.

7. Покупательское поведение потребителей (по материалам ЭКРО-RG) // Практический маркетинг. – М., 2000. – № 2 (36). – С. 23–25.

*Article reviews the essence of modern approaches to customer behavior researches and proposes recommendations of their using in marketing promotion tools.*

Газуда М.В.

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ

*Виявлено визначальні риси ринку в цілому, і земельного ринку, зокрема. Окреслено основні елементи повноцінного функціонування земельного ринку, обґрунтовано механізми стимулювання розвитку ринку нерухомості, в тому числі земельного ринку. Актуальність питання зумовлена необхідністю дослідження „ринку землі” та „обігу землі” як різних за змістом понять. Враховуючи, що окремі проблеми ще недостатньо досліджені, у статті розглядаються також питання сталого соціально-економічного розвитку як на державному, так і регіональному рівнях.*

**Ключові слова:** ринок праці, земельний ринок, обіг землі, елементи функціонування земельного ринку, кредитні ресурси, інвестиції,

*економічне зростання, доходи, концепція сталого розвитку.*

**I. Вступ.** У перехідний період в Україні відбувається активне формування ринку нерухомості, в тому числі і становлення ринку землі. Вивчення теоретичних засад формування ринку землі і проблем його розвитку, механізмів його регулювання на різних етапах економічних перетворень займалися такі дослідники, як С.П. Азізов, О.А. Грішнова, С.М. Злупко, П.К. Канінський, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров та інші.

Дослідження спонукає до розв'язання наступних завдань: виявлення основних ознак ринку в цілому, та ринку землі зокрема; відмінність ринку землі від обігу землі; виокрем-



лення основних елементів повноцінного функціонування земельного ринку; роль кредитних ресурсів у становленні та розвитку ринку землі на прикладі США.

**II. Постановка завдання.** В статті розглядаються концептуальні основи формування і розвитку ринку земель, а також роль науково-інтелектуального, матеріально-технічного і фінансово-економічного потенціалів у практичній реалізації концепції сталого і екологічно-рівноваженого розвитку економіки у відповідності до Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (1992 р. м. Ріо-де-Жанейро). Заслуговують на увагу теоретичні положення всесвітньовідомого вченого С.А. Подолинського з проблем дослідження постійності та нагромадження енергії, що лягло в основу розвитку концепції сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

**III. Результати.** В процесі дослідження розкрито проблему розвитку земельних відносин в умовах формування ринку землі. В окремих наукових публікаціях відмічається [1, 125], що:

- ринок взагалі – це система економічних відносин між продавцями та покупцями товарів та послуг, форма зв'язку між сторонами обміну, в процесі якого встановлюється ринкова ціна на об'єкт обміну і відбувається зміна його власника;
- також поняття ринку означає економічний або географічний простір, у якому відбувається процес товарного обігу, обмін товарів на гроші і навпаки;
- ринком називають також механізм, що зводить разом продавців і покупців товарів та послуг і регулює відносини між ними;
- відповідно ринок праці – це система суспільних відносин, пов'язаних з наймом і пропозицією праці, тобто з купівлею і продажем послуг праці; це також економічний простір – сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці праці; і це механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит та пропозицію.

Д.е.н., проф., академік УААН Саблук П.Т., розкриваючи проблему розвитку земельних відносин в умовах формування ринку землі, відмічає, що „ринку землі – це сфера дій економічних відносин, які виникають у процесі її обігу. „Ринку землі” та „обігу

землі” – різні за змістом поняття. Перше – ширше, і включає поряд із системою угод із землею також механізми та інфраструктуру, що забезпечують їх. Під обігом землі розуміють сукупність угод із землею (земельними ділянками, правом на земельну частку (пай), правами на землю” [2, 261].

Цитований науковець далі відмічає, що, по-перше, методично зводити ринок землі до її купівлі-продажу помилково. Світова практика свідчить, що найважливішими складовими ринку землі є орендні й іпотечні відносини. Тому в Україні слід очікувати швидкого розвитку орендних відносин і застави землі на початкових стадіях ринкових земельних відносин, а не її масової купівлі-продажу.

По-друге, внаслідок політичної й економічної ситуації, що склалася в нашій державі, з юридичного погляду можуть існувати два ринки землі – легальний і нелегальний. Щоб можна було уявити й проаналізувати можливі варіанти розвитку подій у зв'язку зі становленням ринку землі, необхідно вивчити його елементи та фактори, що зумовлюють розвиток цього ринку.

По-третє, основними елементами повноцінного функціонування земельного ринку є:

- наявність землі як об'єкта купівлі-продажу;
- соціально-економічна мотивація виходу на земельний ринок продавців земельних ділянок;
- наявність платоспроможних покупців земельних ділянок;
- створення необхідної ринкової інфраструктури земельного ринку;
- встановлення параметрів рівноважного ціноутворення на різні категорії земель, їх диференціація;
- організаційно-правовий механізм оформлення угод і цивільного функціонування земельного ринку;
- державне регулювання земельного ринку на національному, регіональному і місцевому рівнях.

По-четверте, важлива обставина становлення земельного ринку – це особливості землі як речового фактора виробництва. Земля – довготерміновий і територіально нерухомий ресурс. Основні властивості її не змінюються з часом, а якщо й змінюються, то дуже повільно, тому землю вважають ре-

сурсом із необмеженим строком використання. Порівняно з іншими ресурсами вона не зношується в процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Завдяки таким характеристикам, як нерухомість і довготерміновість використання, земля має особливе значення з приводу оподаткування, оренди, урядових програм тощо. Дані про власника і опис якісних характеристик кожної ділянки зберігаються у базі даних місцевих органів влади для її оподаткування. Існує спеціальне право, яке регулює використання землі. Наявність ресурсів, безпосередньо пов'язаних із землею, таких як вода, корисні копалини, нафта, споруди, крім того, заходи щодо зберігання ґрунтів і наявність рекреаційних зон можуть суттєво впливати на вартість землі, а отже, – й прийняття рішень щодо інвестування.

По-п'яте, земля як загальний просторовий базис є обмеженим просторовим ресурсом, диференційованим за якістю та місцем розташування. Обмеженість землі, особливо у сільському господарстві компенсується додатковими інвестиціями в неї. Це, у свою чергу, зумовлює збільшення земельної ренти і, як наслідок, – підвищення ціни на землю. Отже, тенденція зростання ціни землі має постійний характер, що зумовлено обмеженістю її площі та приростом населення.

І нарешті, фактором становлення й розвитку ринку землі є кредитні ресурси. Збільшення розмірів фермерських господарств разом із нарощуванням обсягів прибутку для більшості сільськогосподарських формувань потребує розширення земельної площі. Найтипівіші шляхи здійснення цього заходу – придбання землі у власність або її оренда. Обидва вони можуть суттєво впливати на прибутковість, ризикованість і ліквідність.

Ці положення мають не лише теоретичне, але і важливе практичне значення, оскільки з них випливає, що об'єктом політики ринку землі повинно бути широке коло земельних відносин. Виходячи із світового досвіду відмітимо, що придбання ділянки землі у власність за готівкові кошти – найпростіша угода, однак цей вид угоди, як відмічає академік П.Т. Саблук, укладається дуже рідко, оскільки такі операції потребують великих сум. Дані опубліковані відділом сільського господарства уряду США,

свідчать, що в 1984 р., наприклад, 84% переходів сільськогосподарського нерухомого майна фінансувалося через надання кредитів, де покупці взяли у кредит 77% коштів для придбання землі. Купівля у кредит відбувається шляхом зробленого першого внеску чи подачі заставної на нерухомість або інше майно в обмін на документ, що засвідчує право на володіння землею. Існує також альтернатива: покупець може скористатися контрактом на купівлю землі, коли робить перший внесок, а решту виплачує через кілька років. Звичайно, право власності на землю має продавець або третя довірена особа доти, доки умови контракту не будуть виконані [2, 263].

Приведення в дію системи економічних форм за ланцюгом „кредитні ресурси–інвестиції–економічне зростання–доходи” сприятиме поживленню земельного ринку. Для земельних угідь повинні існувати спеціальні фінансові інструменти та кредитні організації, які спеціалізуються на нерухомості. Найважливішою умовою для цього є формування земельних іпотечних банків з активною участю держави. Необхідно, щоб усі елементи з земельного обігу (ринок прав власності, ринок прав оренди, ринок прав на земельні частки (паї), іпотечний ринок) діяли в одній системі. Як продовжує далі академік П.Т. Саблук ринок землі характеризується низькою активністю укладення угод. Наприклад, тільки 2–3% усіх земельних угідь США продається щорічно. Ринок оренди землі також, має невисоку активність. Купівля-продаж земель здійснюється, як правило, великими підприємствами, що мають великі суми капіталу. Так, позиковий капітал використовується для фінансування угод купівлі-продажу, а невеликі капітальні вкладення – для оренди земельних ділянок і вважаються досить важливими у фінансових стратегіях фермерів [2, 263–264].

Отже, з вищевказаного видно, що ринок землі має розширене трактування і взаємопов'язаний з іншими ринками, зокрема як уже відмічалось, з ринками прав власності, прав оренди, прав на земельні частки (паї), іпотечний та інші ринки. Серед інших важливу роль відіграє ринок праці. Невипадково, окремі науковці економісти-аграрники розглядають ринок праці як важливу складову земельних відносин, підкреслюючи, що

„збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і підвищення її економічної ефективності багато в чому залежить від рівня забезпеченості аграрної сфери робочою силою. В ринковій економіці робоча сила, як і товар (капітал), вступає у сферу вільного обігу. При цьому кожен із них створює свій ринок (ринок товарів, капіталів, робочої сили, цінних паперів, послуг тощо) з притаманними йому особливостями, які визначають ту чи іншу систему його функціонування і впливу на обсяг виробництва та його ефективність [3, 399].

Д.е.н., проф. М.М. Федоров, розглядаючи концептуальні основи формування і розвитку ринку земель відмічає [4, 240–241]:

- у зв'язку з реформуванням земельних відносин надзвичайно важливим є питання ринку земель;

- відповідно до земельного законодавства нашої держави забезпечується право вільного виходу з колективних сільськогосподарських підприємств їх членів та безкоштовного одержання у приватну власність паїв у натурі (на місцевості), що посвідчується Державним актом на право приватної власності на землю;

- власникам земельних часток (паїв) надається право передавати їх у спадщину, дарувати, обмінювати і передавати громадянам України без зміни цільового призначення цих земель. Першочергове право на придбання земельних паїв і земельних ділянок надається членам даного сільськогосподарського підприємства та самому підприємству;

- запроваджується реєстраційна система права юридичних і фізичних осіб на земельні ділянки і паї та їх руху;

- проводиться включення вартісної (грошової) оцінки земель в кругообіг аграрного капіталу. Створюється інфраструктура ринку землі – земельні банки, посередницькі та інформаційні фірми;

- рух земельних часток (паїв) дасть поштовх до розвитку первинного ринку землі, звичайно ж спочатку всередині самого колективного підприємства;

- можна скільки завгодно сперечатися з цього приводу, але ми повинні порозуміти одне – не може розвиватись агропромисловий комплекс по шляху ринкової економіки без створення повноцінного ринку у всіх його сферах;

- практично вже ніхто не заперечує проти існування у нашій державі ринку засобів виробництва, робочої сили, цінних паперів, фінансів, інформації, нових технологій тощо. Спірним залишається питання ринку землі;

- однак уже саме визнання приватної власності на землю – це крок до формування ринку землі, оскільки власність дає право володіти, користуватись і розпоряджатися нею;

- у цьому зв'язку не зайвим буде застереження від побоювань, які часто можна чути стосовно можливості швидких змін власників земельних ділянок у результаті їх купівлі-продажу. Не можна поняття „ринок землі” зводити лише до її купівлі-продажу. Навіть у країнах з розвинутими ринковими відносинами ринок сільськогосподарських земель має дуже обмежений обсяг – від одного до двох відсотків від їх загальної площі в рік;

- виходячи з конкретних економічних умов, що склалися в нашій державі, чинного земельного законодавства, особливостей формування свідомості суспільства під ринком землі першочергово ми розуміємо визначення вартості землі і визнання її капіталом нарівні з іншими засобами виробництва і обіговими коштами;

- з переходом до ринкової економіки всі фактори виробництва мають функціонувати в єдиному ринковому середовищі. Відсутність у ньому будь-якого з факторів призводить до порушення законів ринкової економіки, а згодом і до її розбалансування.

Д.е.н., проф., академік В.М. Трегубчук відмічає, що зусилля всіх країн світу, їх науково-інтелектуальний, матеріально-технічний і фінансово-економічний потенціали тепер мають бути максимальною мірою підпорядковані практичній реалізації Концепції сталого і екологічно зрівноваженого розвитку економіки, яка визнана Конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку (1992 р., м. Ріо-де-Жанейро). Це зумовлено інтенсифікацією та глобалізацією економічних, екологічних і демографічних процесів на планеті, прискоренням їх темпів та невпинним нарощуванням масштабів використання ресурсів земної біосфери [5, 27].

Як вважає цитований науковець, сталий соціально-економічний розвиток будь-якої держави означає, зрештою, таке функціонування її народногосподарського комплексу,

коли одночасно забезпечуються: по-перше, задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб, а також підвищення життєвого рівня населення; по-друге, раціональне і екологічнобезпечне господарювання та високоєфективне використання ресурсів; і, по-третє, підтримання сприятливих з точки зору інтересів здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності та збереження, відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу в інтересах нинішнього і майбутнього покоління. Іншими словами, під сталим розвитком слід розуміти економічне зростання, спрямоване насамперед на ефективне вирішення найважливіших завдань життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення навколишнього природного середовища, без нанесення непоправної шкоди природі – першооснові існування людства, його здорового фізичного та духовного розвитку в довгостроковій перспективі.

Еколого-економічну реструктуризацію та оптимізацію розвитку регіональних АПК слід розглядати як найважливішу передумову стабільного, високоєфективного та екологічнобезпечного їх функціонування й адаптації не лише до навколишнього природного, а й до ринкового середовища. Ці надто важливі процеси покликані, не зменшуючи виробництва необхідної та конкурентоспроможної агропродовольчої продукції в країні, радикально поліпшити й оздоровити, з одного боку, екологічний стан довкілля, насамперед, земельних ресурсів, ґрунтового покриву і водойм, а з другого – фінансово-економічний стан агропромислових підприємств усіх форм власності та господарювання [5, 32].

Для запровадження ідеї сталого, екологічно збалансованого розвитку суспільства, орієнтованого на оптимальне задоволення потреб людей, забезпечення достатньої якості життя, раціонального використання природних ресурсів і збереження довкілля, необхідно, в першу чергу, переосмислити засоби та стратегії подальшого існування соціуму.

Д.е.н., проф. С.М. Злупко, досліджуючи працю талановитого українського вченого енциклопедичних зацікавлень С.А. Подолинського „Людська праця і єдність сили”, яка вперше була видана М.С. Грушевським

у 1922 р. з німецького варіанту [6, 118-120], виділяє наступні теоретичні положення цитованого всесвітньо відомого вченого:

- С.А. Подолинський, призначаючи слушність теорії про єдність і постійність енергії, відзначав, що нічого не може бути створено працею, а лише нею перетворене, тобто праця затрачується для того, щоб використати якнайбільшу частину сил природи для заспокоєння людських потреб;

- на думку С.А. Подолинського, кількість „нагромадженої енергії ... здебільшого зростає”, що засвідчує збільшення рослин, тварин і людей. Найважливішою причиною сього загального збільшення, – казав вчений, – являється праця, виконувана людьми і уживана ними домашніми звірятами”. Отже, людська праця, регулюючи обмін між людиною і природою, здатна врівноважувати енергетичний бюджет. Конкретним підтвердженням тому служили врожаї французького сільськогосподарства;

- під словом „праця” С.А. Подолинський розумів певну „позитивну діяльність” організму, яка своїм неминучим наслідком має нагромадження енергії. „Праця – це поняття позитивне, котре полягає у такім виладовуванні механічної і психічної енергії, яке своїм останнім результатом має збільшення нагромадження енергії”. У строгому розумінні наведене визначення стосується тільки праці в рільництві, бо саме діяльність людини на землі може значно збільшувати врожайність останньої. „Науково поставлене рільництво, – писав вчений, – може рахуватися одним з найкращих прикладів дійсно корисної праці, себто такої праці, котра збільшує кількість сонячної енергії на земній поверхні”;

- наукові ідеї про єдність людської праці й сонячної енергії, як відмічає далі у своїх дослідженнях Злупко С.М., роль першої в збереженні й нагромадженні останньої були для свого часу настільки новаторськими, що вони довго не привертати уваги вчених. Висока оцінка Ф. Енгельсом дуже цінного, за його словами, відкриття С.А. Подолинського, що була висловлена в листах до К. Маркса, залишалася, по суті, невідомою. Аж на початку 20-х років ХХ ст. на наукові новаторства звернули увагу вчені, зокрема М.С. Грушевський і В.І. Вернадський. Перший зацікавився відкриттям С.А. Подо-



линського з погляду соціологічного, а В.І. Вернадський у зв'язку з дослідженням живої і неживої речовини.

**IV. Висновки.** На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. В цілому, методично невірно зводити ринок землі до її купівлі-продажу. Світова практика свідчить, що найважливішими складовими ринку землі є орендні й іпотечні відносини.

Важлива обставина становлення земельного ринку, це особливості землі як речового фактора виробництва. Земля – довготерміновий і територіально нерухомий ресурс, що є загальним просторовим базисом з обмеженим просторовим ресурсом і диференціюється за якістю та місцем розташування. Приведення в дію системи економічних реформ за ланцюгом „кредитні ресурси-інвестиції-економічне зростання-доходи” сприятиме поживленню земельного ринку. Велику роль відіграє запровадження ідеї сталого, екологічно збалансованого розвитку суспільства, орієнтованого на оптимальне задоволення потреб людей, забезпечення достатньої якості життя, раціонального використання природних ресурсів, збереження довкілля, і особливо земельних ресурсів.

В перспективі буде зосереджена увага на дослідженнях еволюції форм господарювання та її ролі в забезпеченні стійкого розвитку, а також стратегічних засад стійкого розвитку АПК в області.

1. Грیشова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.

2. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.

3. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах. Підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий / За ред. проф. С.П. Азізова. К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.

4. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві. – К.: ІАЕ, 1998. – 263 с.

5. Трегубчук В.М. Еколого-економічна реструктуризація та оптимізація регіональних АПК і проблеми перекладення їх на модель сталого розвитку / Стратегія сталого розвитку Закарпаття: еколого-економічні та соціальні моделі // Матеріали регіональної науково-практичної конференції. – Ужгород: Патент, 2001. – 550 с.

6. Злупко С.М. Сутність і об'єктивність екологічного розвитку людських ресурсів / Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні та регіональні особливості / / Долішній М.І., Злупко С.М. та інші. – Ужгород: Карпати, 1997. – 422 с.

7. Hazuda M.V. Theoretical bases of land market formation.

*The distinguished features of the market as a whole and land market in particular are revealed. Main elements of sterling functioning of realty market are depicted, the mechanisms of market development stimulation including land market are grounded. The topicality of the problem lies in the necessity of investigating "land market" and "land turnover" as concepts with different sense. Taking into the account that some problems are not investigated sufficiently the article deals with the question of stable social and economic development both on the governmental and regional levels.*

Гловацька В.В

## ЧИННИКИ СТАНОВЛЕННЯ І УТВЕРДЖЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

*Проведено аналіз процесів становлення і утвердження сільського зеленого туризму (СЗТ). Визначено і обґрунтовано чинники СЗТ, а також виділено їх позитивні та негативні аспекти.*

**Ключові слова:** становлення і утвердження сільського зеленого туризму, чинник, фактор.

**I. Вступ.** Становлення сільського зеленого туризму (СЗТ) відбувається як процес поступального (поетапного) перетворення після започаткування в соціально і організа-

ційно досконалішу систему, або по іншому, як цілеспрямований перехід з його теперішнього стану на якісно вищий рівень розвитку. Оцінюючи фазу, в якій він у цьому відношенні перебуває наразі, достатньо підстав для висновку щодо того, що оскільки СЗТ в Івано-Франківській області вже має певну історію, яка ще вимагає вивчення, та активізацію сільсько-зелено-туристичної діяльності в останні роки, можна вести мову про те, що він, як кажуть, все міцніше стає на ноги, або, по-іншому, надійно вступив у фазу (період, етап) становлення. Це підтверджується тим, що: по-перше, в країні вже діє

нормативно-правова база, у якій проявляються тенденції до її зміцнення; по-друге, безперервно збільшується чисельність сільських домогосподарств, що займаються прийомом і обслуговуванням туристів. Винятково важливим є і те, що власники краще облаштовують свої садиби, підвищують рівень обслуговування відпочиваючих тощо. По-третє, порівняно швидко зростає чисельність тих, хто надає перевагу відпочинку у системі СЗТ. На цій підставі все більше підстав для сподівань, що вже невдовзі може настати період (етап) утвердження СЗТ, коли він настільки зміцнить свої позиції, що стане помітною гілкою загальнодержавної туристичної системи, яка дедалі більше набуватиме ознак індустрії відповідного призначення.

Проблемам розвитку сільського зеленого туризму приділяють увагу такі вчені як: М.М. Костиця, П.А. Горішевський, В.Х. Брус, М.В. Вишиванюк та ін. Проте, на сьогодні не визначено і не обґрунтовано позитивні та негативні сторони чинників (факторів) становлення і утвердження СЗТ.

Зокрема, на шляху підвищення соціально-економічної результативності СЗТ в умовах сільського розвитку, виведення та перетворення його у високодохідну сферу дрібного і середнього бізнесу виникає ряд проблем. У зв'язку з цим об'єктивною є необхідність якомога ефективнішого використання всіх без винятку чинників, які взаємодіють у системі його функціонування, забезпечують поступове нарощування його зростання і підвищення соціально-економічної результативності.

**II. Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення впливу чинників (факторів), виділення їх позитивних і негативних аспектів, що прискорюють (гальмують) процеси становлення і утвердження СЗТ. Актуальність дослідження та наявність великої кількості теоретичних та практичних проблем, що стосуються сільського зеленого туризму, обумовили мету роботи.

**III. Результати.** З метою уніфікації термінології проаналізовано загальне поняття дефініції чинник (фактор).

Згідно матеріалів Інтернет енциклопедії чинник (driver) – являє собою роботу чи умову, що має прямий вплив на операційну роботу чи структуру затрат інших робіт [1].

Поняття чинник пояснюють також як умову, рушійну силу, причину будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис [2, 766]. Синонімом чинника є категорія фактор.

На нашу думку дефініції чинника (фактора) являють собою ознаку того, що він характеризує його безпосередній вплив на здійснення певного процесу чи явища. З певною умовністю можна допустити, що не являючись матеріалізованим, сам по собі, він “матеріалізує” закладений у ньому сутнісний зміст. Основними чинниками СЗТ слід вважати політичні, нормативно-правові, соціальні, економічні, організаційні, історико-культурні, екологічні. Вони є спільними для всіх фаз становлення і утвердження СЗТ і уточнюються стосовно потреб кожної з них.

Оскільки кожний чинник структурно складний і об'єднує собою певну кількість елементів, що його формують, виправдано вести мову про групи чинників. У більш загальному відношенні їх структур, можна розглядати як систему, всі складові якої, виконуючи певну цільову функцію, взаємодіють між собою з метою одержання очікуваного кінцевого результату. Їх структура схематично подається на рис. 1.

**Політичний чинник** проявляється внаслідок волевиявлення свобод громадянської через співвідношення з державною системою. З переходом України від примусового виховання радянської влади до демократичного становлення самостійної України відбувається збільшення свобод громадян. Стосовно СЗТ, як і інших видів підприємницької діяльності є гарантоване державою волевиявлення селян щодо їх в участі становленні та утвердженні приватної власності, а також запровадження вільних засад підприємництва. Селянство опинившись в катастрофічній ситуації через погіршення умов життя внаслідок їх знедолення, занепаду сільського господарства почало самостійно шукати способи вирішення даної проблеми. Одним із таких способів можна вважати надання відпочивальникам послуг харчування, проживання та ін., тобто розвиток сільського зеленого туризму.

Одним з найважливіших **нормативно-правових чинників** становлення і утвердження сільського зеленого туризму покликана стати відповідна зацікавленість держави, у тому

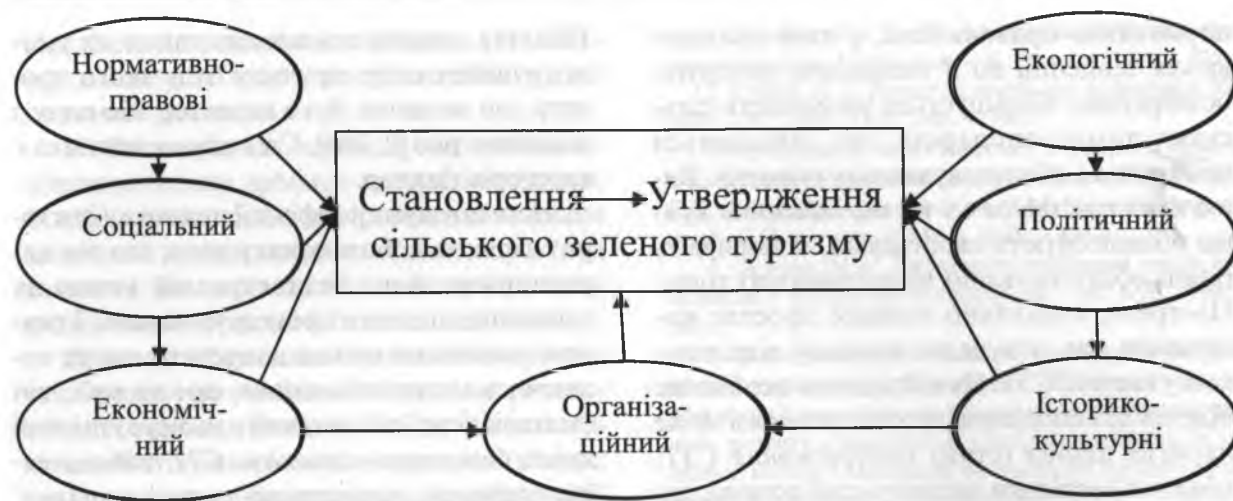


Рис. 1. Чинники становлення і утвердження сільського зеленого туризму

числі активної підтримки його правовими засадами. Така зацікавленість вітчизняної державної влади проявляється, зокрема, тим що в Законі України "Про туризм" сільський зелений туризм визначено основним пріоритетним напрямом державної політики в галузі туризму [3]. Крім того, згідно з Указами Президента України № 973/99 від 10.08.1999 р. "Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 р." [4], а також № 1356/2000 від 20.12.2000 р. "Про основні засади розвитку соціальної сфери села" зазначено про "залучення приватного сектора, особливо у сільській місцевості до рекреаційно-туристичного підприємництва та підсобної діяльності у сфері туризму (сільського зеленого туризму)" [5]. З часом цей термін було закріплено у Законі України "Про особисте селянське господарство" № 742-IV від 15.05.2003 р. Відповідно ст. 1 даного Закону, селянам дозволяється надавати послуги з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму, а також визначено, що "діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства не відноситься до підприємницької" [6].

Проте, реєстрація фізичної особи як суб'єкта підприємницької діяльності значно розширює можливості власника садиби відносно збільшення видів надаваних послуг. Оподаткування власників садиб, що надають послуги по СЗТ здійснюється відповідно до Указу Президента "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва".

Власники садиб які надають послуги по СЗТ підлягають оподаткуванню на загаль-

них підставах за ставкою 15% відповідно до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22.05.2003 р. [7]. Якщо протягом останніх дванадцяти календарних місяців сума доходу власників садиб від наданих ними послуг перевищить 300 000 гривень, то вони в обов'язковому порядку повинні зареєструватися як платники податку згідно Закону України "Про податок на додану вартість" № 168 від 03.04.1997 р. [8].

Відповідно до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22.05.2003 р. до складу загального місячного або річного оподаткованого доходу не включаються доходи від реалізації власником сільськогосподарської продукції, вирощеної, виробленої ним на земельних ділянках чи продукції первинної переробки в умовах ведення особистого селянського господарства без збільшення паю чи присадибної ділянки житлового будинку [9].

Крім того, оподаткування суб'єктів СЗТ регулюється органами місцевої влади. Прикладом цього може бути наступне: з метою залучення власників сільських садиб до надання послуг у сфері СЗТ, а також для збільшення кількості відпочивальників Яремчанська міська рада Івано-Франківської області встановила ставки єдиного фіксованого податку. Так, здача в найм житла власниками сільських садиб до 8 ліжко-місць оподатковується сумою 20 грн., а від 8 до 15 ліжко-місць – 50 грн., більше ж 15 ліжко-місць – 100 грн. [10]. Як показує досвід, у тому числі, опитування власників садиб, які приймають туристів, такі нормативи місцевих податків є для них прийнятні.

На даний час проходить друге читання Законопроект "Про сільський та сільський зелений туризм" розроблений В. Кафарським. Згідно даного проекту послуги по сільському зеленому туризму можуть надаватися без реєстрації власника садиби суб'єктом підприємницької діяльності. Досить чітко визначено правове регулювання в Законопроекті "Про сільський зелений туризм", створений за ініціативою Інституту сільського розвитку та Співки сприяння розвитку сільського туризму в Україні, який теж внесений на розгляд.

У суспільному відношенні становлення і утвердження СЗТ все більше набуває значення *соціального чинника*, який сприятиме оздоровленню соціального середовища (ситуації) у сільських, гірських і передгірських місцевостях. Цьому сприятиме підвищення зайнятості на нових робочих місцях в системі сільського зеленого туризму, вирішення проблем по безробіттю, підвищення зарплати, та певне зменшення міграції молоді.

Соціальний фактор надає шанс на підвищення загальноосвітнього рівня сільського населення через спілкування з відпочивальниками, що приїжджають як з території України так і з-за кордону, що спонукає до оволодіння навичками спілкування іноземними мовами, сприяє взаємобміну думками і розширенню світогляду сільських жителів. Ріст конкуренції на ринку туристичних послуг вимагає від селян, що займаються сільським зеленим туризмом, як диверсифікації надання послуг так і постійного покращення якості надаваних послуг та різностороннього підходу до реклами.

Важливу роль відіграє естетичний аспект, який вимагає від власників садиб, що надають послуги по СЗТ дотримуватись чистоти не тільки в межах свого господарства, але й стосовно навколишнього середовища, що сприяє залученню відпочивальників до даного господарства, території.

Аналізуючи *екологічний* чинник слід відзначити більшу перевагу його позитивних сторін ніж негативних. Актуальним є те, що послуги по СЗТ можна надавати протягом цілого року навіть за несприятливих погодних умов. Особливу увагу відпочивальників привертають сільські малообжиті людьми сільські території з незадіяною природою. Сприятливим аспектом становлення і утвер-

дження СЗТ слід назвати низький рівень індустріалізації, що сприяє збереженню навколишнього середовища.

До важливих екологічних аспектів розвитку сільського зеленого туризму слід віднести:

- охорону навколишнього середовища через популяризацію форм туризму, які є сприятливими для навколишнього середовища;
- розвиток інфраструктури яка зміцнює екологічні переваги туризму (механізм утилізації сміття і відходів, будівництво очисних споруд та ін.);
- вирощування сільськогосподарської продукції без використання штучних і хімічних засобів.

Негативним аспектом екологічного чинника є сильні опади дощу, снігу, зсуви ґрунтів тощо. Найбільш істотною є проблема забруднення навколишнього середовища через шкідливі викиди в атмосферу, а також все ще ніяк не відпрацьований механізм утилізації сміття. Значної шкоди завдає неконтрольоване вирубування лісів, розведення вогнищ в непристосованих до цього місцях. Всі ці недоліки значно сповільнюють розвиток сільського зеленого туризму і негативно впливають на імідж держави, особливо в очах іноземного туриста.

*Історико-культурні чинники* популяризують певну територію, підкреслюючи історичні та культурні надбання наших предків, сприяють заохоченню відпочивальників. Ще з давніх часів туристів приваблювали місця багаті на цікаве історичне минуле, культурні пам'ятки та святині релігійного культу. Результативність становлення і утвердження СЗТ спостерігається саме на тих сільських територіях, розвиток яких пов'язаний з історичною спадщиною, народними традиціями, національною кухнею, та іншими надбаннями народу.

Прикладом такої території може бути Яремчанщина, Івано-Франківської області, історичне минуле якої пов'язане з такими відомими людьми як І. Франко, Б. Лепкий, М. Коцюбинський, О. Кульчицька, С. Людкевич, І. Вільде та ін. На території Яремчанської міської ради зосереджено пам'ятки архітектури ще з XVII ст., а корінне населення зберегло народні звичаї і обряди найбільш цікаві з яких гуцульська "Розколяда", "Водохрестя", купальське свято "Гуцульська берегія" та ін.



Вагомим регулюючим фактором становлення і утвердження сільського зеленого туризму виступає *економічний чинник*, який включає в себе залучення інвестицій та надання пільгових кредитів, що особливо стимулює (уповільнює) діяльність СЗТ шляхом створення відповідної до потреб відпочиваючих інфраструктури. Розвиток сільського зеленого туризму є частиною внутрішніх джерел інвестицій для сільського розвитку, оскільки від надання послуг по проживанню і харчуванню та ін., селяни отримують додатковий дохід. Даний вид діяльності є додатковим джерелом доходу, але дивлячись на прогресивний процес становлення і утвердження СЗТ можна з впевненістю зазначити, що він невдовзі переросте і стане одним з основних видів діяльності на селі. Відбудеться процес "виживання" внаслідок якого одні з власників садиб щезнуть з ринку туристичних послуг, через невміння диверсифікувати надання послуг, відсутність якості та ін. ознак. Інші ж набудуть більш суттєвого значення, удосконалять знання і вміння та розширивши і сформувавши відповідну інфраструктуру свого господарства, внаслідок високої конкуренції, почнуть знижувати ціни не втрачаючи при цьому якості надання послуг. Ринок сільського зеленого туризму буде активно формуватись завдяки ціні, якій будуть відповідати якість послуг, що надаватимуть власники садиб та вміння знаходити клієнтів шляхом інтенсивної реклами. В практиці досить важливими є доступ відпочивальників до інформаційних матеріалів, буклетів, брошур, а також до мережі Інтернет. Не менш цікавим для ознайомлення з даною місцевістю є проведення виставок, ярмарок, днів села чи міста тощо. Проте, до цього часу рівень реклами стосовно послуг по СЗТ все ще знаходиться на досить низькому рівні, що значно уповільнює процеси становлення і утвердження сільського зеленого туризму.

Даний ринок послуг формується через попит і пропозицію, тому згідно з принципами маркетингу результативно формування ринку – це пристосування продукту до потреб. Вищезазначені категорії "попит" і "пропозиція" настільки залежать одна від другої, що якісний продукт впливає на попит, а той в свою чергу впливає на теперішню і майбутню ситуацію становлення і утвердження сільського зеленого туризму.

Перспективи розширення сфери зайнятості на селі пов'язують з розвитком двох процесів: першого – відродження сільськогосподарського виробництва та його трудовітких галузей і другого процесу – деаграризації сільської економіки, тобто прискореним розвитком на сільських територіях несільськогосподарських видів діяльності [11, 95].

Саме таким несільськогосподарським видом діяльності виступає сільський зелений туризм, який сприяє покращенню економічної, соціальної, демографічної, екологічної ситуації сільських поселень.

Позитивним елементом для становлення і утвердження СЗТ є утворення кооперування тобто об'єднані дії господарств в межах конкретного села чи території. Взаємодія кластерного об'єднання повинна являти собою безперервний процес пристосування до умов, що змінюються, а сама процедура співробітництва має бути дуже гнучкою і забезпечувати швидку реакцію на зміну ринкової кон'юнктури [12, 52].

Прикладом першого кластера по сільському зеленому туризму в Україні є кооперування в селищі Гриців Хмельницької області. На Івано-Франківщині створено Косівську районну туристичну Асоціацію "Гуцулія", до складу якої входять власники садиб, підприємці, власники пансіонатів, перевізники, гіді, екскурсоводи. Головною метою діяльності Асоціації є підтримка розвитку туристичної галузі регіону, через надання консультацій та практичних порад, проведення тренінгів для підвищення професійного рівня власників садиб, опрацювання та видання інформаційних матеріалів (путівників, брошур тощо), створення сприятливих умов для відпочивальників, здійснення категоризації стосовно надання послуг по СЗТ та ін. [13]. Дані об'єднання сприяють швидким темпам утвердження сільського зеленого туризму через зростання зайнятості населення, створення додаткових робочих місць, поліпшення якості життя, що припиняє міграцію молоді, покращує демографічну ситуацію регіону та ін.

Внаслідок зростання вимог з боку споживачів туристичних послуг, а також виникнення все більшої кількості конкуруючих власників садиб, їм необхідно постійно вдосконалювати пропозицію надання послуг. Велике значення для становлення і утверджен-

ня СЗТ має підготовка селян стосовно якості надання послуг відпочивальникам, тобто слід володіти елементарними знаннями, як розпочати і розвивати даний вид діяльності (його організація, маркетинг, вкладення інвестицій тощо). Для підвищення професійного рівня власників садиб, на території Яремчанської міської ради створено школу агентів та "Бізнес-центр", який готує екскурсоводів зі знаннями іноземних мов, надає консультації з питань реєстрації підприємницької діяльності, пропонує навчальні програми по бізнес-плануванню, сприяє організації бізнесу в "зеленому" туризмі [14].

Найважливішим завданням держави відносно села, сільського господарства та сільського розвитку є підвищення життєвого рівня сільського населення шляхом призупинення зниження доходів сільських родин внаслідок створення нових робочих місць.

При всьому тому, що всі чинники (фактори) розвитку сільського зеленого туризму з певною умовністю можна вважати відносно рівнозначними (в розумінні їх незамінності одного іншим) все ж визначальним серед них виправдано вважати *організаційний чинник*. Тому, що складна система (а СЗТ є саме такою системою) може ефективно функціонувати лише за умови її вмілої організації. При цьому передбачається, що найкращий кінцевий результат може бути досягнутий лише, якщо буде добре організована кожна окремо взята підсистема та їх взаємодія. Складність *організації* СЗТ зумовлюється тим, що вона являє собою багатокомпонентну підсистему. Її найважливішими складовими є:

- структурна побудова системи, під якою у даному випадку розуміється найбільш доцільна сукупність компонентів, які її формують;

- кадрове забезпечення організації управління, тобто підбір керівників і спеціалістів здатних забезпечити ефективне функціонування СЗТ;

- організація розвитку сільського зеленого туризму на кластерних засадах;

- удосконалення нормативно-правової бази, здійснення організаційної і матеріальної підтримки з боку держави;

- виведення реклами на професійно вищий рівень.

**IV. Висновки.** Характеризуючи вище зазначені чинники (фактори) становлення і ут-

вердження СЗТ слід зазначити, що *одержання очікуваних результатів від туристичної діяльності відбудеться тільки в разі їх взаємодії, комплексності, системності*. У даному випадку, тобто стосовно СЗТ, це означає, що вся без винятку організаційна робота в туристичній сфері, характер її здійснення, моніторинг туристичної діяльності, аналіз результативності та інші складові сільського зеленого туризму повинні являти собою організаційну і соціально-виробничу систему у якій кожний з зазначених вище чинників (факторів) являтиме собою окрему підсистему. Кожна з них виконує властиву їй функцію, по-різному впливає на перебіг і результативність СЗТ, підвищує або знижує (гальмує) позитивний прояв інших підсистем. Для досягнення найкращих результатів СЗТ він повинен бути організований таким чином, щоб відповідати, щонайменше двом групам вимог. З одного боку кожний з зазначених вище чинників (факторів) повинен бути всебічно опрацьований в соціально-економічному відношенні, бо лише за цих обставин він зможе найкращим чином реалізувати закладений в ньому потенціал. З іншого боку всі без винятку чинники (фактори) повинні бути настільки взаємоузгоджені і діяли б настільки ефективно, щоб їх сумарний потенціал забезпечував одержання достатньої високої синергетичної віддачі.

1. <http://uk.wikipedia.org/wiki>

2. Новий тлумачний словник української мови: У 3 т. – Т 3. – К.: В-цтво "Аконіт", 2006.

3. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про туризм" (ВВР) № 1282-IV від 18.11.2003, ст.180

4. Указ Президента України "Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 р." № 973/99 від 10.08.1999 р.

5. Указ Президента України "Про основні засади розвитку соціальної сфери села" № 1356/2000 від 20.12.2000

6. Закон України "Про особисте селянське господарство" № 742-IV від 15.05.2003 р.

7. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22.05.2003 р. п. 7.1

8. Закон України "Про податок на додану вартість" № 168/97-ВР від 03.04.1997 р.

9. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22.05.2003 р. п. 4.3.36

10. Рішення Яремчанської міської ради Івано-Франківської області № 64-8/2003 від 23.04.2003 р. п. 51, п. 52

11. Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій // Соціально-економічні проблеми роз-

виту українського села і сільських територій: Матеріали Сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу економістів-аграрників, Київ, 9-10 лист. 2005 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2005. – 710 с.

12. Костриця М.М. Етноісторичний туристичний кластер “Древлянська земля”: ресурси та економічний механізм функціонування: Монографія / За ред. проф. С.І. Ходаківського. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 76 с.

13. Статут Косівської районної туристичної Асоціації “Гуцулія” від 20.02.2003, КРТА “Гуцулія” Івано-Франківська обл. м. Косів, вул. Незалежності 55.

14. [www.varemche.if.ua](http://www.varemche.if.ua) // Яремче. Туристичний путівник.

*We have analysed the processes of formation and consolidation of the rural green tourism. We have defined and proved the determinants (factors) of the rural green tourism and also marked out their positive and negative aspects.*

Кропельницька С.О.

## ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВІДРОДЖЕННЯ НАРОДНИХ ХУДОЖНІХ ПРОМИСЛІВ У НОВИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМАХ

*В статті досліджується проблема відродження народних художніх промислів. Проаналізовано основні економічні передумови формування галузі та сучасний стан і тенденції її розвитку в нових виробничих системах.*

**I. Вступ.** Серед багатьох галузей народного господарства велике значення в забезпеченні зростаючого попиту на предмети народного споживання мають народні художні промисли. Це виробництво, традиційне для місцевої промисловості, оскільки їй належить монополна роль у вишукуванні ресурсів народної творчості і розвитку її напрямів.

Україна здавна славилась високим рівнем розвитку народного декоративного мистецтва. Творча ініціатива українського народу зберегла і донесла до нас величезну спадщину художніх форм, орнаментальних мотивів високої майстерності і виключної виразності, які втілюються у барвистих килимах, декоративних тканинах і вишивках, виробках з різьбою по дереву, кераміці, підлаковому розпису та інших виробках народних умільців [1, 19].

Завдяки підвищенню добробуту населення збільшуються і потреби у виробках народного мистецтва, особливо ручного ткацтва, художньої кераміки.

**II. Постановка завдання.** Методологія організації та функціонування, а також проблеми розвитку промисловості регіону в цілому досліджувалися у працях багатьох вітчизняних економістів: П.П. Борщевського, В.М. Гейця, Б.М. Данилишина, І.І. Лукінова, С.Ф. Покропивного, Т.С. Хачатурова, Д.В. Бабиченко, Л.О. Ніжинської,

Л.Я. Цижовкіної, Л.В. Мішина та інших. Однак в Україні на теперішній час склалась така економічна ситуація, коли потреби подальшого розвитку промисловості в ринкових умовах вимагають більш глибокого дослідження цього питання.

Зокрема, недостатньо досліджені проблеми вибору ефективних моделей реструктуризації промисловості, організації виробництва, особливо в регіоні, необґрунтовані підходи до її здійснення та взаємозв'язок з системними показниками, теоретично не обґрунтовано механізм підвищення рівня ефективності функціонування системи розвитку промислового виробництва регіону як цілісної, відкритої, динамічної системи та окремих галузей як її підсистем, і зокрема, такої галузі як народні промисли. Остання на сьогоднішній момент практично зникла як галузь взагалі, оскільки їй виробництво занепало в силу того, що потребувало особливих умов, які б забезпечили її функціонування. Тому постала потреба критично оцінити економічні передумови формування галузі народних художніх промислів (НХП), які можуть сприяти її відродженню та подальшому розвитку в нових економічних умовах.

**III. Результати.** Для регіону характерне внутрішнє господарське сполучення, що формується під впливом об'єктивного закону – територіального поділу праці. Ця єдність визначається територіально-господарською основою регіону – територіально-виробничим регіональним господарським комплексом. Конкретним проявом комплексного підходу є формування територіально-виробничих систем.

Характер функціонування територіальних зв'язків значною мірою визначається різноманітністю територіально-виробничих утворень. Ядром цих утворень є виробничий комплекс як економічне скупчення виробництв у певному регіоні, де можна досягти певного економічного ефекту за рахунок вдалого підбору виробничих суб'єктів з врахуванням природних та економічних умов регіону. Таким чином, виробничо-територіальне утворення, що складається з виробництв, об'єднаних виробничо-технологічними зв'язками, що спеціалізуються на виробництві певних видів продукції при повному використанні ресурсів, окремої території є важливим з точки зору формування і функціонування виробничої системи.

Розвиток української промисловості, як і загалом світової, підпорядкований певним циклічним закономірностям. Зокрема зміни третього циклу індустріального розвитку наклали відбиток на територіальну організацію промислового виробництва в її системних формах.

Спеціалізація, індивідуалізація розвитку промислового виробництва в регіонах України зумовила пошук нових підходів до створення моделі територіальної організації виробництва.

Домінуючою формою організації виробництва в українській економіці є поява якісно нових об'єднань, таких як кластери, в яких одночасно формується складна комбінація конкуренції і кооперації, і яким характерні ряд переваг: участь на добровільних засадах; поширення нових технологій та інновацій; високий ступінь довіри, “внутрішнє узгодження”; зростання ефективності використання зовнішніх інвестицій; зниження вартості операцій (трансакційних витрат) та ін.

Адаптація нової (для України) виробничої системи відбувається в Івано-Франківській області в рамках реалізації пілотного наукового проекту створення кластерної моделі організації виробництва “Ліжництво та інші народні художні промисли на Прикарпатті”. Проект виконується під керівництвом професора, д.е.н. Ткачук І.Г. (Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника). Одним із провідних виконавців проекту є автор даного наукового дослідження.

Вибір галузі НХП як базової для проведення експериментальних розробок зумовле-

ний тим, що одним із варіантів формування та розвитку промислового комплексу може бути його поява із базисної групи видів діяльності, зосереджених, безпосередньо, навколо одиничного (в широкому розумінні слова) кінцевого продукту або виду послуги. Також передумовою вибору є концепція створення кластера “з нуля”, тобто навколо окремої інституції чи ресурсу (в даному випадку – ресурсу праці).

Вироби народних художніх промислів користуються попитом не лише у нашій області, державі, але й за кордоном – в Німеччині, Румунії, Англії, Ісландії, Канаді та інших країнах світу. Це свідчить про широкі експортні можливості художніх промислів.

Для реалізації цих можливостей необхідним заходом є розв'язання корінної проблеми промислів – несумісності масового виробництва виробів, що диктується підвищеним попитом на них, з індивідуальною творчістю кожного майстра.

Поставлені цілком на промислову основу, народні художні промисли виявились замкненими в рамки жорсткого планування, прейскурантів, категорій, цін тощо.

Ще в радянській економічній літературі неодноразово ставилось питання про недоліки планування художніх промислів за валом. Тривала практика такого планування спричинила зниження питомої ваги ручної роботи в загальному обсязі валової продукції підприємства, зниження художніх якостей виробів народних промислів, послаблення на підприємствах творчої атмосфери.

На думку багатьох науковців – Бабиченко Д.В., Ніжинської Л.О., Цижовкіної Л.Я. та інших, проблема збереження оригінальності виробів народних майстрів може бути розв'язана лише шляхом ширшого розвитку надомних форм праці [1].

Погоджуючись в деякій мірі з даним твердженням, ми вважаємо за доцільне розглянути і використати надомні форми організації виробництва при формуванні виробничих систем нового типу, що певною мірою відповідає вимогам ринкового середовища.

Як організаційна форма надомна праця виникла на базі кустарних промислів і ремесел. На початковому етапі надомна праця розвивалася за двома напрямками. Перший (основний) – створення мануфактурного виробництва з наступним формуванням тек-



стильної, швейної, взуттєвої, деревообробної та інших галузей промисловості через поглиблення поділу праці, підвищення рівня концентрації, спеціалізації і кооперування, другий – збереження і розвиток виробництва в домашніх умовах трудомістких виробів, як правило, одиничних і малими партіями, що відображали національні та місцеві звичаї як утилітарного значення, так і предметів повсякденного вжитку, що в даний час відносять до виробів народних художніх промислів.

Основні умови такого розвитку надомного виробництва – зростання продуктивних сил, розвиток товарно-грошових відносин, виникнення “одиничного поділу праці”, використання на промислових підприємствах жіночої та дитячої праці, зміна вимог до робочої сили, ріст та укрупнення міст.

Надомне виробництво розпочало свій розвиток швидкими темпами на зламі XIX – XX століть. В наш час в розвинутих країнах надомна праця є сферою вигідного вкладання приватного капіталу і отримує все більшого поширення, хоча це одна із найбільш ізольованих форм праці, що значною мірою експлуатуються.

Надомники класифікуються як самозайняті або тимчасові робітники, що дозволяє підприємцям уникнути виплат за соціальним страхуванням на випадок тимчасової втрати працездатності, від нещасних випадків на виробництві, виплат або компенсацій за понаднормові години роботи і т. ін.

На території нашої держави після революції (спочатку Західна Україна була в складі Польщі, а з 1939 року вся соціалістична Україна – в складі СРСР) надомне виробництво продовжувало розвиватися, набуваючи нових організаційних форм: промислова артіль, а потім фабрика. Однак і артільні об'єднання, і фабрична організація виконували в основному функції централізованого забезпечення сировинними ресурсами, збуту продукції, а виготовлення виробів здійснювалось в домашніх умовах. В деяких випадках підвищена потреба у виробі вимагала масового або крупно-серійного виробництва, що не могло бути забезпечено в домашніх умовах, тоді виробництво перетворювалось з надомного у заводське. При цьому формувались заготівельні цехи, а потім створювались й інші цехи, спеціалізовані за предметними та технологічними ознаками.

Надомне виробництво багатьох виробів збереглося до сьогодні. Це обумовлено як економічними факторами, так і традиціями, національними та історичними умовами, що склалися (приклад: ткацтво ліжників, вишиванки, писанкарство і т.д.). Таким чином, на наявність та розвиток надомного виробництва впливають умовно – постійні та змінні фактори.

Постійні фактори діють на виключно обмежену сферу застосування надомної праці – виготовлення певних виробів народних художніх промислів. В масштабах виробництва країни вони мають незначну питому вагу. Виготовлення цих виробів територіально закріплено і відображає місцеві та національні особливості, звичаї, художню культуру, має основний, як правило, практично постійний, збут в регіоні виготовлення, у зв'язку з чим підвищується якісний рівень, та водночас не має тенденції до прискореного росту виробництва, за винятком тих випадків, коли виникає мода на ті чи інші види виробів (наприклад, петриківські розписи).

До змінних факторів відносять демографічну ситуацію, соціальні фактори, економічну доцільність в конкретний період розвитку, зокрема в роки 12-ої п'ятирічки (80-ті роки XX століття) в державі були поставлені завдання досягти високих темпів росту виробництва при одночасному скороченні питомих капітальних витрат. У зв'язку з цим виникла необхідність організувати робочі місця з мінімальними затратами, тобто надомні робочі місця. Так, затрати на одне робоче місце в місцевій промисловості в (11-ій п'ятирічці) складали 2,5 тис. руб., а затрати на організацію одного робочого місця в надомних умовах – відповідно в два рази менші. Це пояснюється тим, що повністю виключаються затрати на створення пасивних основних фондів (будівлі, споруди), однак підвищуються затрати на транспортні засоби [2, 44].

Вивчення та аналіз надомництва дозволяє виділити форми організаційно - виробничої структури підприємств, що застосовують надомну працю:

- 1) змішані підприємства надомної праці;
- 2) спеціалізовані підприємства, об'єднання, комбінати надомної праці, які поділяють на дві групи:

- підприємства, об'єднання із спеціалізованими цехами та участками надомної праці;
- спеціалізовані тільки на надомному виробництві підприємства, об'єднання, комбінати.

Враховуючи досвід минулих років, у кластері НХП варто використати надомну працю майстрів, оскільки це допоможе умовно об'єднати підприємливих та творчих осіб і одночасно не обмежить їх свободу й самостійність у господарській діяльності. Тим більше, що сучасний стан розвитку галузі доводить необхідність посилення процесів самоорганізації. Такою формою самоорганізації в нових умовах і є кластер.

Сьогодні стан розвитку народних промислів є невтішним і характеризується не тільки кількісним скороченням традиційних осередків їх існування (табл. 1), але й погіршенням якісного рівня самих виробів.

Варто зауважити, що виробництво народних промислів було зосереджене в основному в трьох районах нашої області. В пері-

од з 1990 р. до 1995 р. спостерігається скорочення частки виробництва продукції народних промислів в загальному їх обсязі, зокрема, в Івано-Франківській міській раді з 85,5% в 1991 р до 20,9% в 1995 р. та в Коломийському районі відповідно – з максимального обсягу 24,1 % в 1993 р до 15,5% в 1995 р. Лише у Косівському районі спостерігається зростання частки обсягів виробленої продукції з мінімального обсягу 10,7% в 1991 р. до 64,3% в 1995 р.

За період 1996–2004 рр. тенденція щодо скорочення виробництва народних промислів спостерігається практично у всіх осередках їх розвитку (табл. 2.).

Слід зауважити, що основне промислове виробництво виробів народної творчості зосереджене на декількох підприємствах державної (комунальної) корпоративної форм власності, у приватних підприємців, решта – в дрібних виробників, обсяг випуску яких неможливо простежити за офіційними статистичними даними, оскільки останніх просто немає в наявності.

Таблиця 1

Динаміка виробництва в галузі народних промислів за 1990–1995 рр.\*

Вироби народних художніх промислів по районах Івано-Франківської області	Обсяг виробленої промислової продукції, %					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Івано-Франківська міська рада	46,2	85,5	45,3	28,9	25,5	20,9
Косівський район	37,6	10,7	33,9	47,9	59,1	64,3
Коломийський район	16,2	3,8	20,8	24,1	15,4	15,5
<b>Разом по області</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\*Складено на основі первинних даних Івано-Франківського обласного управління статистики

Таблиця 2

Динаміка виробництва в галузі народних промислів за 1996–2004 рр.\*

Вироби народних художніх промислів по районах та міських радах Івано-Франківської області	Обсяг виробленої промислової продукції, тис. грн.									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Івано-Франківська міська рада	39,5	14	2	17	15	18	37	-	-	
Косівський район	183,4	219	229	122	146	139	102	118	78	
Коломийський район	41,4	130	49	4	109	129	209	298	452	
Богородчанський район	-	24	18	-	-	-	56	71	175	
<b>Разом</b>	<b>264,3</b>	<b>387</b>	<b>298</b>	<b>143</b>	<b>270</b>	<b>286</b>	<b>404</b>	<b>487</b>	<b>705</b>	

\*Складено на основі первинних даних Івано-Франківського обласного управління статистики

Причиною цього є те, що більшість таких виробників не реєструються в органах державної реєстрації суб'єктів підприємницької (господарської) діяльності, а отже, фактично поповнюють лави "тіньовиків".

**IV. Висновки.** Вищевикладені думки дозволяють нам зробити деякі узагальнення. Одним із основних напрямів відродження виробництва на регіональному рівні повинен бути, на нашу думку, розвиток галузей, що традиційно належать до системи місцевої промисловості. На Івано-Франківщині однією з таких галузей є народні художні промисли. Тут, на наш погляд, є значні невикористані резерви, мобілізація яких може дати новий значний поштовх підвищенню ефективності діяльності виробників цих промислів. При формуванні виробничих систем нового типу слід використати досвід функ-

ціонування надомних форм організації виробництва саме в галузі НХП, оскільки це сприятиме розв'язанню корінної проблеми промислів – несумісності масового виробництва виробів, що диктується підвищеним попитом на них, з індивідуальною творчістю кожного майстра.

1. Бабиченко Д.В., Ніжинська Л.О., Цижовкіна Л.Я. Економічні проблеми розвитку місцевої промисловості УРСР. – К.: Техніка. – 1973. – 156с.

2. Карчинский В. Проблемы региональной ориентации отраслей промышленности // Экономика Советской Украины. – 1984 г. – № 7. – С. 43–47.

*The article considers the issues of the folk artistic crafts revival. Analyzed the main economic preconditions of the branch making, the current phase and the tendencies of its development in the new industrial systems.*

Матковський П.Є.

## ВИЯВЛЕННЯ КРИТЕРІЇВ РЕАЛЬНОГО ВЛАСНИКА-ГОСПОДАРЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Запропоновано основні критерії визначення реального власника-господаря в сільському господарстві. Враховано вітчизняний та зарубіжний досвід ефективної діяльності в аграрному секторі економіки. Визначено недоліки, що гальмують утвердження селянина як ефективного господаря.*

**Ключові слова:** реальний власник-господар, аграрний сектор, критерії, приватна власність, сільський господар.

**I. Вступ.** Намагання влади утвердити селянина як реального власника-господаря своєї землі та майна упродовж 15 років реформувань не підтвердило очікуваних результатів. Одна з багатьох проблем у тім, що досі не визначено чітких, виразних концептуальних засад, за якими рухатиметься вперед агропромисловий комплекс (АПК), село і селянство України. Неодноразово це питання досліджувалось класиками аграрної економіки: І.І. Лукіновим, О.М. Онищенком, П.Т. Саблуком, В.В. Юрчишиним. При цьому малодослідженим залишаються питання безпосереднього утвердження селянина в сільському господарстві. Особливої актуальності набуває визначення ознак, притаманних ефективному власнику і господарю.

**II. Постановка завдання.** Метою нашого дослідження є виявлення критеріїв реального власника-господаря в АПК. Для цього використано методи аналізу і порівняння – при синтезі досвіду ефективного вітчизняного та зарубіжного господарювання.

**III. Результати.** Автори економічної енциклопедії критерієм вважають ознаку, на основі якої формується оцінка якості економічного об'єкта, процесу, мірило цієї оцінки [1]. Тому нами запропоновано такі критерії реального власника-господаря в сільському господарстві:

- спеціальна (аграрна) освіта;
- наявність належних умов господарювання;
- приватна власність на землю та майно;
- використання ефективності кооперування, послуг сільськогосподарського дорадника;
- державна підтримка;
- соціальний характер господарювання.

*Спеціальна (аграрна) освіта.* Законодавством України визначено, що однією з вимог при заснуванні фермерського господарства є наявність у громадянина достатнього досвіду в сільському господарстві [2]. Отже, кожен селянин може набути статусу фермера. Такий критерій не буде запорукою ефек-

тивної діяльності, тому не є підставою для будь-яких позитивних прогнозів на користь селянина-господаря. З досвіду Польщі, як учасниці Європейського Союзу (ЄС), однією з вимог для майбутнього фермера є спеціальна (аграрна) освіта [3]. А втім, не лише практика більш розвинених країн змушує нас поставити фахову кваліфікацію на перше місце, а й ретроспективний аналіз історії власного сільського господарства. У м. Олесько Галицького намісництва Австро-Угорської імперії 1889 р. священниками, вчителями і селянами була заснована агрономічна організація "Сільський господар" [4, 13-14]. Діяльність товариства була настільки ефективною, що в 20-30-х роках ХХ століття зумовлювала найбільший вплив на розвиток сільського господарства західноукраїнських земель. Зміст і завдання агрономічної допомоги визначали її метод – вплив на свідомість, розум і волю господарського населення через теоретичне та практичне навчання, змагання, заохочення та створення умов до самостійної праці з реорганізації господарства. Робота цієї організації допомагала самореалізуватись селянину як ефективному господарю. Головною метою було наукове і професійно-освітнє забезпечення українського селянського господарства. Таким чином виховувався науковий агрономічний світогляд і формувалася інтелектуальний потенціал села [5, 34, 168].

Синтез світового та вітчизняного досвіду підводить до висновку, що неодмінним критерієм визначення реального власника та господаря є їхній розумовий потенціал – фахова обізнаність.

*Наявність належних умов господарювання.* Складно прогнозувати позитивний результат праці селянина, якщо він до цього не готовий. Йдеться перш за все про наявність відповідних споруд, приміщень, обладнання, техніко-технологічного оснащення. Професійна комісія з питань створення фермерських господарств України не вимагає жодних із вище перелічених майнових цінностей [2]. Звернувшись знову ж таки до країн ЄС, дізнаємося, що їхня нормативно-правова база вимагає необхідних споруд для гноєсховища (ізольованих від навколишнього середовища), комплексу умов для проживання тварин та ін [3]. Заздалегідь підготовлені вимоги для охорони довкілля й низ-

ки заходів ефективної господарської діяльності наближують зарубіжних фермерів до рентабельного господарювання. Останні (завдяки такій постановці завдання стають реальними власниками-господарями одразу чи невдовзі після функціонування в аграрному секторі. Українці ж виходять на такий рівень через 5 – 10 – 15 років господарювання. Щодо рівня техніко-технологічної оснащеності, то позитивний результат вимагає також повного забезпечення сільськогосподарським реманентом, використання новітніх технологій. Не має значення і те, що одноосібним власником набору агротехніки є суб'єкт, чи це результат лізингових операцій, кооперативного обміну, отриманих пільг на довгострокове цільове кредитування.

Такі високі вимоги, з одного боку, викликають підозру, що сьогоднішній рівень життя пересічного селянина унеможливить їх досягнення. Однак у протилежному випадку вони залишаться на рівні натурального виробництва, при якому діяльність в аграрному секторі не має перспектив забезпечити нормальні умови життя селянина-власника і членів його сім'ї.

*Приватна власність на землю та майно.* Обґрунтування даного критерію вимагає розмежування власника і господаря. Останній не обов'язково повинен бути власником усіх використовуваних ресурсів, суттєві його ознаки – економічна самостійність у виробничій і комерційній діяльності та власність на результати праці [6, 81]. Для реального господаря приватна власність є рівноцінною іншим критеріям у той час, коли для реального власника вона є ключовою, а всі інші – допоміжні.

З приводу раціонального використання землі, збереження і примноження родючості ґрунту найбільший ефект дає приватна власність виробника-підприємця – коли землевласник і землекористувач є однією особою [6, 82]. Недаремно особливістю аграрного сектора є велика частка суб'єктів, що поєднує власника, господаря і користувача в одній особі. Тому властивий приватній власності ефект найбільшої з допустимих мотивації добросовісної праці власника-господаря, його сім'ї, оптимального й результативного господарювання тут є актуальним. Завдяки цьому часто реалізуються багато інших позитивних рис особистості: пра-



целюбство, господарська самостійність, відповідальність, ініціативність, творчість, організованість. Досвід вітчизняного сільського господарства показує, що недаремною була стійка позиція науковців відносно запровадження в Україні на рівні з державною і колективною приватної форми власності на землю [7], адже колись вона розглядалась базовим принципом господарсько-агрономічної діяльності [5, 35].

*Використання ефективності кооперування, послуг сільськогосподарського дорадника.* Одним із негативних наслідків реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств стала втрата ефекту “економії на масштабах”. Окремі науковці дискутують відносно переваг ефекту масштабу і високої мотивації до праці. Логічним є пошук компромісного варіанту, де поєднуються позитивні риси кожного із них: об’єднання приватних господарств у кооперативи, інтеграції з великими агроформуваннями і підприємствами третьої сфери АПК. Ще за часів функціонування товариства “Сільський господар” добре практикувалось кооперування в Західній Україні дрібних селянських дворів. Приватний власник діставав вигоду від обопільної підтримки незалежно від того, чи це були весняно-польові роботи, чи гуртовий збут сільськогосподарської продукції.

Активно пропагувалась на теренах Галичини і дорадча діяльність. Тому сьогодняшня проблема вакууму інформації селянства щодо ведення господарювання повинна вирішуватись через надання послуг сільськогосподарського дорадника. Завдяки цьому власник-господар на будь-якому етапі розвитку повинен мати можливість підвищити рівень знань і практичні навички відносно прибуткової діяльності; отримати інформацію щодо питань економіки, управління, маркетингу, обліку, податків, права, екології; поширювати та впроваджувати у виробництво сучасні технології, новітні досягнення науки і техніки; дізнатись, як розвивати несільськогосподарське підприємництво в сільській місцевості, у тому числі сільський зелений туризм [8, 44 – 45].

*Державна підтримка.* Вищерозглянуті критерії носять суб’єктивний характер, однак існують і ті, які не залежать від волі селянина і вирішити їх можна тільки на державному рівні. Як зазначає О.С. Московчен-

ко (з управління реформування відносин власності та приватизації), “сьогодні на базі нової власності неможливо сформувати ефективного власника-господаря, неможливо створити ефективні структури через те, що ні економічних, ні правових, ні законодавчих підстав для нормального функціонування підприємств немає” [9]. Великою мірою через це наші реформи в агропромисловому комплексі носять половинчастий характер, а село (в економічному аспекті) залишилося віддаленим од міста.

Ще одна нереалізована державою місія – належне дотування АПК. Функціонування сільського господарства на приватновласницьких засадах розвитку вимагає ще більшого субсидування фермера, ніж при колективному укладі. Ця істина була відома до того, як Україна здобула незалежність. Проте в результаті трансформаційних перетворень і узаконення приватної власності, державою було взято курс на самостійне виживання власника-господаря на селі. Це у той час, коли в країнах ЄС державні асигнування на потреби сільського господарства становлять близько чверті доходу галузі [6, 64]. Тому порятунок села й становлення реального власника-господаря вимагає переглянути до них ставлення держави.

*Соціальний характер господарювання.* Реальний власник-господар повинен виконувати соціальну функцію (тобто дбати про забезпечення добробуту інших людей) незалежно від того, функціонує він як фермерське господарство, господарство громадян, приватне підприємство чи інша організаційно-правова форма.

Тепер соціальна сфера села – в депресивному стані. Одним із наслідків такої ситуації є великі економічні втрати сільськогосподарських підприємств за останні роки, у тому числі й звуження їх соціальної функції. До цього часу агроформування мали чимале значення в соціальній сфері села. Йдеться не тільки про підтримку трудової зайнятості своїх працівників, поступове підвищення зарплати, частково за власні кошти підготовки необхідних спеціалістів утримання сільської соціальної інфраструктури [10, 99]. Сьогодні потрібно відроджувати такі функції, але їх можуть виконувати лише ефективні господарюючі (реальні) власники.

**IV. Висновки.** Новизна дослідження полягає в тому, що досі науковцями не ставилось

за мету відрізнити звичайного власника-господаря від реального. Безумовно, що останньому повинні бути притаманними такі ознаки як творчість, ініціативність, організованість, самодіяльність, методичність, відповідальність тощо, оскільки вони розвивають в особистості підприємливий характер. Проте в даній роботі за основу взято такі критерії, які обліковуються і в подальшому можна буде здійснювати згідно з ними дослідження. Виявлено, що гальмування утвердження реальних власників-господарів зумовлено не з вини самих селян, а здебільшого через об’єктивний фактор – усунення держави від розвитку аграрного сектора на приватновласницьких засадах.

1. Економічна енциклопедія / www.ber.te.ua
2. Поради селянину – власнику землі / [www.ulti.kiev.ua/download](http://www.ulti.kiev.ua/download)
3. www.ukraine-poland.com
4. ЦЦАЛ. – Фонд 302 “Крайове Товариство господарське “Сільський господар” у Львові”. – Оп. 1. – Спр. 24. – 7 арк.

5. Родіонова Л.А. / Рукопис “Роль товариства “Сільський господар” у розвитку сільського господарства на західноукраїнських землях (20 – 30-і роки)”. – Тернопіль. – 2001. – 231 с.

6. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2005. – 452 с.

7. Закон України “Про форми власності на землю” /www.zakon.rada.gov.ua

8. Проект Закону України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність” // Аспекти сільського розвитку. – 2004. – № 1. – С. 44 – 47

9. Круглі Столи: чи можливе існування приватного власника за сучасних політичних та економічних умов в Україні? www.ucipr.kiev.ua

10. Шеленко Д.І. / Рукопис “Пореформений розвиток сільськогосподарських підприємств Івано-Франківського Прикарпаття”. – К. – 2006. – 183 с.

*The basic criteria of determination of the real proprietor-owner are offered in agriculture. Domestic and foreign experience of effective activity is taken into account in the agrarian sector of economy. Certainly failings which brake claim of peasant as an effective owner.*

Мельник Н.Б.

## ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Визначено й розкрито фактори підвищення очікуваних аграрними підприємствами та індивідуальними господарствами результатів диверсифікації власного сільськогосподарського виробництва. Розроблено модель поетапного впровадження диверсифікаційних процесів суб’єктами господарювання у різних сферах економіки.*

**Ключові слова:** диверсифікація, диверсифікаційні процеси, аграрні підприємства, господарства населення.

**I. Вступ.** За умов командно-адміністративної системи господарювання суб’єкти підприємницької діяльності, досягаючи стабільного функціонування в певній галузі, могли тривалий час працювати в одному напрямі, отримуючи доходи, розмір яких зростав при збільшенні обсягів виробництва. Така сталість забезпечувалась плановим розподілом необхідних ресурсів, наявністю

постійних ринків збуту готової продукції, відсутністю конкуренції. В період перехідної економіки у суб’єктів господарювання виникає потреба в урізноманітненні видів власного виробництва. Причиною цього є нестабільні (мінливі) умови функціонування в конкурентному середовищі та прояви кризових явищ – інфляція, неплатежі, низька платоспроможність населення та зміни його смаків й уподобань та ін.[1, 585]. Одним із альтернативних шляхів подальшого розвитку підприємства є впровадження диверсифікаційних змін. Диверсифікація як економічна категорія означає зміну, різноманітність, різнобічний розвиток, розмаїття тощо [2; 3]. Застосування диверсифікаційних процесів суб’єктом господарювання полягає у створенні ним різних напрямків виробництва, кількість яких теоретично необмежена, незалежно від галузі.

Питання диверсифікації в різних сферах економіки, крім практичного, має і науковий характер. Воно привертає увагу багатьох

учених-економістів, зокрема В.Г. Андрійчука, В.Х. Бруса, Н.В. Бутенка, М.Д. Корінка, О.О. Лемішка, Н.Г. Маслака, І.І. Румика та ін., і знаходить своє відображення в численних публікаціях. Можливості для подальшого дослідження в цій галузі невичерпні. Так, на нашу думку, недостатньо вивчені фактори диверсифікаційних процесів, врахування яких дає можливість збільшувати ефективність суб'єктів господарювання.

**II. Постановка завдання.** Автор статті має на меті визначення чинників, на які доцільно звертати увагу аграрним підприємствам і особистим господарствам населення в період диверсифікації виробництва задля отримання очікуваних результатів.

**III. Результати.** У процесі свого функціонування підприємства чи фізичні особи запроваджують диверсифікаційні зміни з урахуванням їх доцільності та існуючих умов діяльності. Схематично це можна подати у вигляді взаємопов'язаних етапів диверсифікації (рис. 1). Їхня кількість ( $m$ ), як і кількість напрямів діяльності чи видів виробництва ( $n$ ), необмежена й залежить від окремого суб'єкта господарювання. Тому числа „ $m$ ” і „ $n$ ” знаходяться в межах від одного до безкінечності. Звісно, поняття „безкінечності” є абстрактним, оскільки у будь-якого суб'єкта не вистачить ресурсів для її досягнення.

На потенційні можливості суб'єктів підприємницької діяльності в освоєнні диверсифікаційних процесів впливають чинники, теоретичне існування та ефективне функціонування яких сприяє отриманню високих результатів. Реальні можливості – це сукупність факторів, що фактично є в наявності й розпорядженні суб'єкта господарювання і враховуються на даному етапі впровадження диверсифікаційних змін.

Як показано на рисунку, у процесі диверсифікації діяльності (виробництва) юридичною чи фізичною особою вибираються її найперспективніші напрями. Згодом, за умови їх ефективного впровадження, у суб'єкта господарювання зростають потенційні можливості і, водночас, збільшуються його реальні здобутки (зміни розмірів еліпсів). Вони стають підґрунтям подальшого освоєння диверсифікаційних процесів.

Проте, незалежно від етапу диверсифікації реальні можливості ніколи не досягнуть рівня потенційних – вони можуть лише мак-

симально наблизитися до них. Це пояснюється тим, що суб'єкт господарювання не в змозі практично використати увесь наявний потенціал. Крім того, він ніколи не буде функціонувати в умовах ефективного взаємозв'язку всіх без винятку потенційних чинників. Адже завжди хоча б один із них не даватиме необхідних позитивних результатів.

Сукупність факторів, які необхідно враховувати при здійсненні диверсифікаційних процесів різними суб'єктами підприємницької діяльності, залежить від специфіки тієї галузі економіки, в якій вони функціонують.

Оскільки стаття присвячена сільському господарству, то в ній визначено ті чинники підвищення результатів освоєння диверсифікаційних процесів, на які доцільно звертати (акцентувати) увагу аграрним підприємствам та індивідуальним господарствам. З метою певного узагальнення (групування) цих факторів у даній сфері економіки, їх розподілено на зовнішні та внутрішні. Зовнішні, як правило, не залежать від суб'єктів аграрного сектора – їх необхідно приймати такими, які вони є. Ці чинники створюють так зване макросередовище для суб'єктів господарювання. До них належать:

- особливості місцезнаходження;
- конкурентне середовище;
- законодавче забезпечення;
- підтримка держави.

На внутрішні потенційні фактори агроформування чи підсобне господарство може впливати в міру власних можливостей. Їх наявність формує мікросередовище для цих суб'єктів. До них належать:

- наявність спеціалістів і працівників, їх кваліфікація;
- забезпеченість матеріально-технічними ресурсами та їх стан;
- фінансове (грошове) становище суб'єкта господарювання.

**Особливості місцезнаходження.** При освоєнні диверсифікаційних процесів суб'єктам господарювання, які функціонують в аграрному секторі, необхідно враховувати власне місце розташування відносно рельєфу місцевості, від якого, у свою чергу, залежить ґрунтовий склад земель. Поза увагою аграрних підприємств і господарств населення не повинні залишатись кліматичні умови, характерні для того чи іншого регіону. Ці чинни-

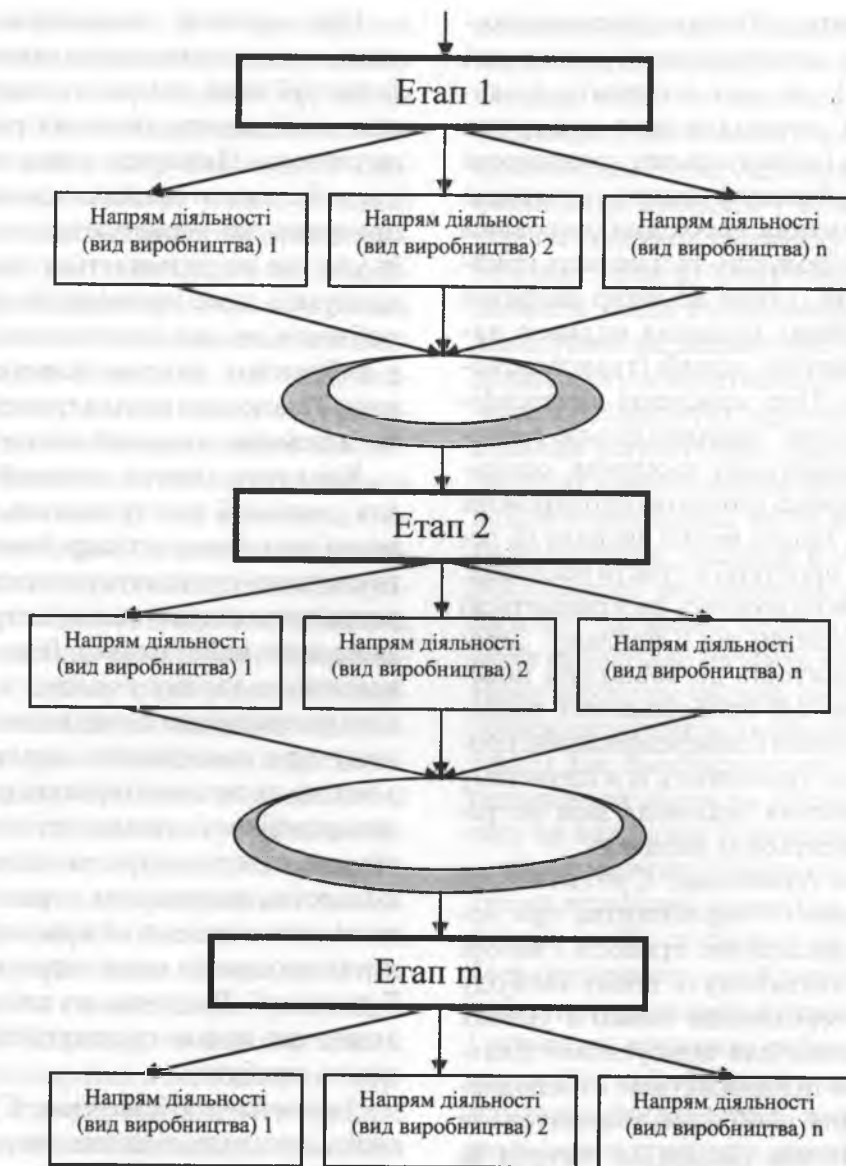


Рис. 1. Етапи диверсифікаційних процесів у суб'єктів господарювання

Умовні позначки:

- загальні потенційні можливості освоєння диверсифікаційних процесів суб'єкта господарювання;
- реальні можливості, які використовуються при здійсненні диверсифікаційних процесів суб'єктом господарювання;
- $n$  – кількість напрямів діяльності (видів виробництва) у суб'єкта господарювання;
- $m$  – кількість етапів диверсифікаційних процесів у суб'єкта господарювання.

ки відіграють вирішальну роль у визначенні напрямів диверсифікації в галузі рослинництва – дають можливість вибирати ті сільськогосподарські культури та їх сорти, які у певних природних умовах дадуть найкращий врожай при невисоких затратах на їх вирощування. З рослинництвом тісно пов'язане тваринництво, яке використовує його як кормову базу. Тому вищезгадані фактори до-

цільно враховувати при здійсненні диверсифікаційних змін у цій галузі сільського господарства задля поліпшення результатів діяльності. Наведені чинники можна назвати „природними”, оскільки вони не залежать від людини.

Можна також виокремити групу так званих „антропогенних” факторів (тобто таких, що пов'язані з людським впливом), які необ-



хідно враховувати суб'єктам сільського господарства при диверсифікації діяльності (виробництва). До них належить віддаленість місця розташування аграрних підприємств та індивідуальних господарств від районних (обласних) центрів, а точніше – ринків постачання необхідної сировини і збуту готової продукції, та наявність приймальних пунктів. Також на вибір напрямів диверсифікаційних процесів впливає наявність транспортних шляхів (транспортного сполучення). При здійсненні диверсифікації „антропогенні” чинники більше враховуються господарствами населення, оскільки вони, займаючись сільськогосподарським виробництвом, мають великі витрати на перевезення своєї продукції в пункти реалізації, які не завжди окупуються (покриваються) виручкою (доходами) від її продажу. Зарування цих факторів до зовнішніх пояснюється тим, що суб'єкти сільського господарства, які освоюють диверсифікаційні процеси, як правило, приймають їх в існуючому стані, адже внесення будь-яких змін потребує чималих додаткових вкладень.

*Конкурентне середовище.* Суб'єкти сільськогосподарського виробництва при освоєнні диверсифікаційних процесів і виборі їх напрямів відчуватимуть повну свободу економічного середовища тільки в умовах конкуренції. Адже для прибуткової діяльності аграрним підприємствам і господарствам населення необхідне збалансоване співвідношення між цінами на ресурси та виготовлену продукцію, яка призначена для реалізації. Державі, як правило, важко їх проконтролювати. Проте, навіть при майже повному невтручанні органів влади у функціонування аграрного ринку, в конкурентному середовищі товаровиробники здійснюють пошук необхідних ринкових партнерів з метою укладання угод „купівлі-продажу”. При цьому досягаються компроміси, що задовольняють обидві сторони (ціни на ресурси та готові вироби встановлюються на рівнях, співвідношення між якими коливається „в межах розумного”). Інакше все складається для агроформувань та підсобних господарств, коли вони виходять на монополіний ринок, на якому діють один чи декілька суб'єктів. Адже ці монополісти при стабільних (стійких) умовах свого функціонування зовсім не зацікавлені в досягненні згоди із „новим потенційним партнером”.

При освоєнні диверсифікаційних процесів, з метою підвищення отриманих результатів, суб'єкти сільського господарства також досліджують існуючий ринок аграрного сектора. Найперше визначають смаки й уподобання потенційних споживачів, тобто продукти, які користуються попитом. Поза їх увагою не залишається пропозиція цієї продукції, адже наявність безлічі товаровиробників не дає можливості розширення у вибраному напрямі диверсифікаційних змін. Також вивчаються позиції вітчизняних та іноземних ринкових конкурентів.

Крім того, ціни на потенційну продукцію для реалізації розглядаються з погляду бажаної рентабельності виробництва. Для цього спочатку проводять попередній плановий розрахунок (вирахування) витрат, які будуть здійснені в майбутньому. Відповідно до економічного закону попиту, зі зменшення ціни на продукцію попит на неї зростає. Саме тому при дослідженні аграрного ринку, з метою досягнення кращих результатів від диверсифікації діяльності (виробництва), аграрні підприємства та індивідуальні господарства визначають стратегічні можливості зниження ціни на вибрану для виготовлення продукцію задля нарощування обсягів її реалізації. Водночас, не слід зниження доходів, що прямо пропорційно впливає на рівень прибутку.

*Законодавче забезпечення.* Суть цього чинника, з погляду підвищення результатів диверсифікації в аграрному секторі, полягає в упорядкуванні й забезпеченні державними органами влади відповідної нормативно-правової бази (розробка та затвердження законів, положень, указів та ін). Сюди також входить надання дозволів (та реальність їх отримання) окремим аграрним підприємствам і господарствам населення на вирощування тих видів сільськогосподарських культур (мак, конопля тощо), на які, згідно з законодавством, накладено „вето”. Адже на аграрному ринку на них існує високий попит у законних продовольчих чи промислових цілях, незважаючи на доволі високу ціну. Нормативно-законодавчі акти також забезпечують дотримання умов договорів, укладених суб'єктами сільського господарства з диверсифікованим виробництвом із партнерами, та регулюють експортно-імпортні операції.

*Підтримка держави.* Для ефективного здійснення диверсифікаційних змін у сільськогосподарському виробництві суб'єктам аграрного сектора необхідна допомога з боку держави, в якій вони функціонують. Державна підтримка полягає у використанні певних фінансових інструментів, що створюють умови для зростання віддачі від освоєння диверсифікаційних процесів аграрними підприємствами та господарствами населення. Це – надання їм дотацій, субсидій, довгостроковості отримання кредитів, відтермінування їх сплати без нарахування пені (неустойок) чи зниження процентних ставок оплати за ними тощо. До неї належить створення дорадчих служб із метою консультування суб'єктів аграрного сектора щодо правильності функціонування в нестабільних сучасних умовах, що стосується і диверсифікаційних змін. Значну роль у реальній державній допомозі відіграє надання податкових соціальних пільг (зменшення податкового навантаження). Особливо це доцільно на початковому етапі освоєння суб'єктами господарювання диверсифікаційних процесів. Іноді результативна диверсифікація сільськогосподарського виробництва за певних умов економічного середовища не має достатнього підґрунтя чи є недоцільною (неприбутковою) для її подальшого впровадження, розвитку й розширення в національних кордонах. Тому аграрні підприємства (рідше господарства населення) можуть виходити на іноземні ринки за рахунок експорту виробленої продукції або імпорту необхідних сировинних компонентів. І тут дуже важлива підтримка держави, що здійснюється через регулювання та стабілізацію курсу національної валюти.

Враховання суб'єктами сільського господарства вищевказаного фактора у процесі освоєння диверсифікаційних процесів може доповнити оцінку правильності вибору того чи іншого напрямку діяльності.

*Наявність спеціалістів і працівників, їх кваліфікація.* Можна виокремити цей чинник задля підвищення ефективності диверсифікаційних процесів в аграрних підприємствах та господарствах населення.

Доцільно, щоб в агроформуваннях керівні посади обіймали фахівці, які мають відповідну вищу освіту (за спеціальністю), пов'язану із сільським господарством. Вони також

повинні відповідати певним вимогам, зокрема, володіти аналітично-стратегічним мисленням, тобто не лише оцінювати минулі досягнення (чи невдачі), але й розробляти плани на майбутнє. Адже освоєння диверсифікаційних процесів у сільському господарстві є одним із тактичних і водночас стратегічних кроків. Тому керівний персонал повинен уміти з максимальною точністю аналізувати всі заплановані рішення щодо їх доцільності та ефективності, з метою скорочення розбіжностей між очікуваними та реальними результатами діяльності. Важливе значення мають навички делегування та розподілу повноважень, тобто вміння працювати колективно, оскільки в умовах диверсифікаційного розширення сільськогосподарської діяльності керівник (директор) не може самотійно охопити все виробництво. Йому необхідно частину своїх обов'язків передати заступникам (керівникам підрозділів тощо) для своєчасного розв'язання ними поточних проблем та збільшення власного часу на вирішення стратегічних завдань.

Психологами з'ясовано, що більшість людей негативно ставиться до змін, навіть боїться їх. Це стосується не тільки побутового середовища, але й виробництва. Їм подобається працювати у стандартних умовах і займатись рутинною роботою. Тому в ідеалі особи, які обіймають керівні посади в аграрних підприємствах, повинні бути лідерами і мати природну харизму, що забезпечить їм підтримку трудових колективів в усіх починаннях щодо впровадження диверсифікаційних процесів.

На початкових етапах освоєння в агроформуваннях диверсифікації діяльності (виробництва) необхідна достатня кількість робітників, особливо якщо немає можливостей для механізації праці і доводиться замінювати її ручною. Звісно, це призводить до збільшення витрат на заробітну плату і, відповідно, соціальне забезпечення. Але доцільне і ефективне здійснення диверсифікаційних змін (яке дає високі результати) примножує прибутки суб'єкта господарювання в майбутньому, що уможливорює механізацію та автоматизацію виробництва. У свою чергу матеріально-технічне оновлення аграрного підприємства сприяє зменшенню фізичного навантаження на одного працівника й водночас збільшує продуктивність його

праці [4, 195]. Через деякий час виникає потреба заміни простих робітників кваліфікованими спеціалістами і навіть скорочення їх чисельності. Тому для запобігання плінності й скорочення кадрів, доречно, коли відчувається потреба, залучати тимчасово найманих сезонних робітників. Це, в психологічному плані, створить „сприятливий клімат у постійному трудовому колективі”, оскільки дасть відчуття, впевненості в завтрашньому дні”, що у свою чергу позитивно позначиться на якості виконання дорученої роботи.

Що стосується господарств населення, то варто, щоб тут виробництвом займалися особи, які мають деякий досвід чи хоча б теоретичні знання та певні навички роботи у цій сфері. Рішення про необхідність освоєння диверсифікаційних процесів у цьому виді діяльності залежить тільки від них. Стосовно залучення цими суб'єктами робочої сили, то їм потрібно детально оцінювати власні реальні можливості.

*Забезпеченість матеріально-технічними ресурсами та їх стан.* У процесі освоєння диверсифікаційних процесів суб'єктами сільськогосподарського виробництва і підвищення їх ефективності важливу роль відіграє достатнє матеріально-технічне забезпечення. Воно передбачає наявність землі, сільськогосподарської техніки, виробничого обладнання тощо. Проте при проведенні диверсифікаційних змін у галузі тваринництва можна здійснювати закупівлю необхідної кормової бази, а не створювати (вирощувати) її. А в рослинництві наявність земельних ділянок є обов'язковою умовою для диверсифікації. Оскільки будь-які нововведення завжди супроводжуються певними ризиками, аграрним підприємствам і господарствам населення недоцільно використовувати для освоєння диверсифікаційних процесів землі, вилучення яких із поточного обороту похитне їх стабільне становище.

Щодо сільськогосподарської техніки, то коли суб'єкт господарювання здійснює диверсифікацію у тваринництві, а кормова база забезпечується за рахунок інших осіб, йому для її перевезення власними силами потрібні будуть лише вантажні машини чи трактори. Якщо ж освоєння диверсифікаційних процесів відбувається в галузі рослинництва, при цьому її вибраний напрям не дуже відрізняється від існуючих використовуваними

сільськогосподарськими машинами (технікою), то аграрним підприємствам і господарствам населення залишається тільки правильно розподілити наявні ресурси. Але тут важливу роль відіграє поточний стан останніх з огляду на їх технічну та моральну зношеність (необхідність оновлення). Проте при значних відмінностях суб'єкти сільськогосподарства змушені здійснювати закупівлю необхідного обладнання. Тому, перш ніж приймати рішення про диверсифікацію й обирати її напрями, агроформування й підсобні господарства реально оцінюють наявну матеріально-технічну базу. Якщо вона виявляється недостатньою і потребує розширення, доповнення чи поновлення, то їм доцільно проаналізувати можливість залучення додаткових матеріально-технічних ресурсів (оренда землі, оренда чи лізинг техніки).

*Фінансове (грошове) становище суб'єкта господарювання.* Цей чинник тісно пов'язаний із двома попередніми. Адже для освоєння диверсифікаційних процесів завжди необхідний початковий (стартовий) капітал. Завдяки йому суб'єкти аграрного сектора мають можливість втілити в життя всі свої плани (задуми) щодо диверсифікації сільськогосподарського виробництва. Це прямо пропорційно впливає на зменшення розбіжностей між отриманими та очікуваними результатами диверсифікаційних змін. Саме наявність достатньої грошової бази створює умови для тимчасового залучення необхідних матеріально-технічних та трудових ресурсів. Одним із економічних наслідків диверсифікаційних процесів діяльності чи виробництва агроформувань і підсобних господарств є збільшення прибутковості. Тому при виборі їх напрямів на початкових етапах освоєння, у випадку нестачі власних коштів, правильний (точний) розрахунок теперішніх витрат і майбутніх доходів дає можливість з'ясувати доцільність використання банківських та комерційних кредитів. При такому попередньому плануванні суб'єктам аграрного сектора варто враховувати ймовірність виникнення форс-мажорних обставин, адже сільськогосподарське виробництво тісно пов'язане з природними умовами, на які людина не може впливати. На нашу думку, доцільне також страхування ризиків недоотримання (чи неотримання) очікуваних позитив-

них результатів від впровадження диверсифікаційних змін.

**IV. Висновки.** Незалежно від того, на якому етапі освоєння диверсифікаційних процесів у власній діяльності перебувають суб'єкти сільськогосподарського виробництва (рис. 1), їм доцільно враховувати вищевказані чинники. Адже їх оцінка створює можливості для вибору найефективнішого напрямку диверсифікаційних змін та поліпшення їх очікуваних результатів. Перелік вищевказаних факторів не претендує на загальне визнання й може піддаватися деяким змінам (доповненню, узагальненню, деталізації).

Крім вищеописаних факторів, суб'єктам аграрного сектора при здійсненні диверсифікації виробництва доцільно дотримуватися ще двох умов.

Перша полягає в тому, що між обраними напрями диверсифікаційних процесів має досягтися взаємоузгодженість задля нівелювання (унікнення) сезонності. Адже однією з характерних особливостей сільського господарства є сезонність його виробництва. Як правило, можливість ефективного функціонування й розширення діяльності в суб'єктів цього сектора економіки існує протягом періоду з весни до осені. Це означає, що їх доходи зазнають коливань в залежності від пори року. Тому, з метою стабілізації прибутку, при виборі напрямів диверсифікаційних змін потрібно надавати перевагу таким, які створюють перспективи для налагодження виробництва й, відповідно, отримання доходів цілорічно. Прикладом може бути переробка продукції рослинництва (помел зернових, випічка) чи тваринництва (виготовлення м'ясних виробів) тощо. Звичайно, в цьому випадку також зростають видатки аграрних підприємств і господарств населення. Та крім змінних витрат (тих, які залежать від обсягів продукції і виникають з новими

напрями діяльності чи видами виробництва) є також постійні. Останні існують завжди і зазнають незначних коливань при освоєнні чергових диверсифікаційних процесів діяльності. Їх доводиться покривати протягом року, незалежно від обсягів доходів. Тобто при стабільному функціонуванні агроформувань і підсобних господарств цілорічно зменшується їх неплатоспроможність та опосередковано забезпечується (досягається) страхування сезонних напрямів діяльності (видів виробництв).

Друга умова стосується обґрунтованого вибору кількості напрямів диверсифікаційних процесів на кожному етапі їх освоєння. Це пояснюється тим, що одночасне введення багатьох диверсифікаційних змін призводить до розпорошення наявного потенціалу (матеріального, трудового та грошового) та уваги керівного персоналу до вирішення поточних і стратегічних завдань, що у свою чергу збільшує ризик несвоєчасного виявлення допущених помилок. Внаслідок цього істотно зменшується рівень майбутніх вигод від освоєння диверсифікаційних процесів.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

2. Словник іншомовних слів / Уклад. Л.О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.

3. Маслак Н.Г. Економічні особливості диверсифікації виробництва підприємств АПК // Економіка АПК. – 1999. – № 12. – С. 16–19.

4. Мельник Н.Б. Диверсифікаційні процеси в аграрному підприємстві // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 210: У 5 т. – Т. I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 187–195.

*The factors of improvement of the results of diversification of private agricultural production expected by agrarian enterprises and people's economies are determined and enlightened. The model of level inculcating of the diversificational processes by the subjects of management in different fields of economy is worked*



Проданова І.І.

## ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗОВАНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ ПРИ ФОРМУВАННІ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

У статті проаналізовано роль організації інфраструктури аграрного ринку як одного з інструментів впливу на формування попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції. Розглянуто шляхи товаропросування від виробників аграрного сектору до споживачів при наявності організованої ринкової інфраструктури та при роботі тимчасових, багатоланкових посередників. Викладено погляд на необхідність створення та організації ефективно-функціонуючої інфраструктури аграрного ринку, яка забезпечує його рівноважний стан при дотриманні інтересів представників попиту та пропозиції.

**Ключові слова:** інфраструктура аграрного ринку, посередники, попит, пропозиція, реалізація.

**I. Вступ.** Трансформація АПК у напрямку створення ринкових структур є найбільш складним компонентом перебудови економіки України. Становлення, організація та результативність діяльності інфраструктури аграрного сектору є важливим етапом при переході від хаотично працюючого ринкового середовища до організованого, динамічного, функціонуючого на основі дії законів попиту, пропозиції та конкуренції. Розвиток інфраструктурних агроформувань саме в такому аспекті забезпечує вихід на ринок і реалізацію продукції для сільськогосподарського підприємства, фермерського господарства чи приватного господаря. Вагомий внесок у дослідження ринкової інфраструктури сільськогосподарства зробили багато вітчизняних науковців та практиків. Т.О. Осташко розглядає інфраструктуру аграрного ринку як чинник впливу на результативність ринку [1, 147]. Н.М. Міщенко вважає, що перебудова агропродовольчого комплексу передбачає створення принципово нової ринкової інфраструктури [2, 105]. П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко обґрунтовують реформування інфраструктури за двома напрямками: з боку функцій (функціональний аспект); з боку фізичних

елементів (фізичний аспект) [3, 118]. Проте, на нашу думку, процес становлення та механізм організації результативнопрацюючої інфраструктури повинен також розглядатися при врахуванні сукупної пропозиції й попиту на сільськогосподарську продукцію.

**II. Постановка завдання.** Метою даного дослідження є вивчення значення ефективної організації інфраструктури аграрного ринку при формуванні попиту і пропозиції та забезпеченні економічних інтересів товаровиробників й споживачів. Згідно з поставленою метою необхідно з'ясувати такі задачі:

- дослідити потоки товароруху від виробника до споживача;
- виявити найбільш ефективні канали просування продукції аграрного ринку;
- визначити вагомість ефективнодіючої інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції при формуванні її попиту та пропозиції;
- проаналізувати ціни на продукцію за різними каналами реалізації.

**III. Результати.** Валову продукцію сільськогосподарства області вирощують як аграрні підприємства, так і господарства населення, проте при наявному потенціалі формування її високої пропозиції вони не здатні забезпечити собі оптимальний прибуток за відсутності результативнофункціонуючої ринкової інфраструктури. Економічно вигідний збут також стимулюється та заохочується відповідною винагородою – реалізаційними цінами. Організована, цивілізована інфраструктура забезпечуватиме оптимальні обсяги виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції. Вона сприятиме досягненню стану рівноваги між попитом і пропозицією (рис. 1).

Варіанти поступлення продукції аграрного ринку від товаровиробника до споживача при організованій та неорганізованій роботі його інфраструктури представлено на рис. 2.

Пропозиція повинна складатися на основі не всієї валової продукції АПК, а тієї її частки, яка може бути представлена на ринку.

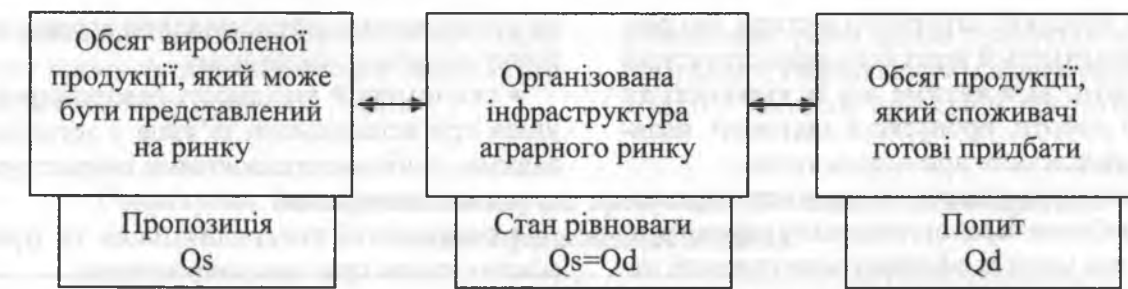


Рис. 1. Встановлення стану рівноваги аграрного ринку при роботі його інфраструктури

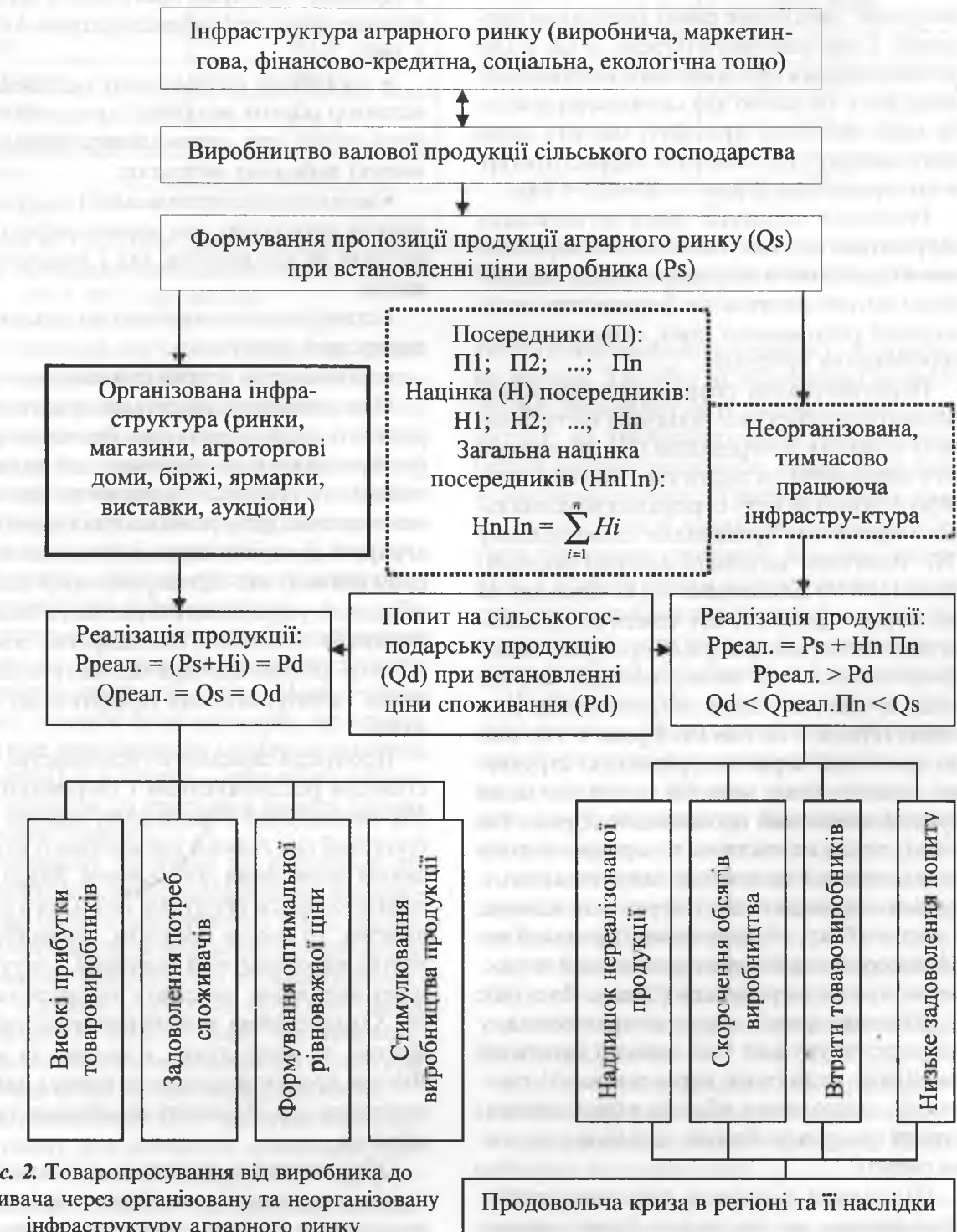


Рис. 2. Товаропросування від виробника до споживача через організовану та неорганізовану інфраструктуру аграрного ринку

Обсяг продукції аграрного сектора, що реалізуватиметься через його інфраструктурні елементи, залежатиме від їх кількості та якості роботи, пропускну здатності, наявності складських приміщень тощо.

Товаропросування сільськогосподарського виробника через організовану інфраструктуру, яка містить офіційно зареєстровані агроформування (ринки, магазини, агроторгові доми, біржі, ярмарки, виставки, аукціони), що функціонують у визначеному правовому полі, забезпечує повну реалізацію продукції. Стан рівноваги ( $Q_{\text{реал.}} = Q_s = Q_d$ ) встановлюється при досягненні оптимальної ціни, яка є вигідною для споживача, оскільки ціна продукції при збуті містить лише одну націнку ( $H_i$ ) елемента інфраструктурного середовища ( $P_{\text{реал.}} = (P_s + H_i) = P_d$ ).

Реалізація продукції через організовану інфраструктуру має такі основні переваги: високі прибутки товаровиробників; задоволення потреб споживачів; формування оптимальної рівноважної ціни; стимулювання виробництва продукції.

Неорганізована інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції містить чималу кількість посередників ( $\Pi$ ), які працюють непостійно та хаотично. Кожен з них, переслідуючи за мету отримання максимального прибутку, встановлює свою націнку ( $H$ ). Величина загальної націнки посередників ( $H_{\Pi}$ ) залежатиме від їх кількості та тієї норми прибутку, яку кожен встановлюватиме. Отже, ціна реалізації продукції кінцевому споживачу в цьому випадку значно вища за ціну, яку може запропонувати споживач ( $P_{\text{реал.}} = P_s + H_{\Pi}$ ;  $P_{\text{реал.}} > P_d$ ). Обсяг реалізації через посередницьку структуру, з одного боку, менший за той, що може бути сформований пропозицією ( $Q_{\text{реал.}} = P_{\Pi} < Q_s$ ), оскільки частина товаровиробників незадоволена низькими закупівельними цінами і проводить збут через інші канали. З другого боку, обсяг реалізації продукції через посередницьку структуру більший за фактично продану продукцію ( $Q_{\text{реал.}} = P_{\Pi} > Q_d$ ).

Збут продукції через неорганізовану інфраструктуру має такі основні негативні наслідки: надлишок нереалізованої продукції; скорочення обсягів виробництва; втрати товаровиробників; низьке задоволення попиту.

Підводячи підсумок вищесказаному, стверджуємо, що значущість функціонуван-

ня організованої інфраструктури аграрного ринку полягає у наступному:

- економічній вигідності товаровиробників при встановленні зв'язків з організованими, стабільнопрацюючими інфраструктурними елементами;
- скороченні посередницьких та проміжних ланок при товаропросуванні;
- забезпеченні зростання частки реалізації сільськогосподарської продукції як одного з основних критеріїв ефективного функціонування ринкової інфраструктури АПК [4, с. 640];
- досягненні оптимальних (максимально великих) обсягів реалізації продукції аграрного ринку при оптимальних (мінімально малих) загальних витратах;
- встановленні оптимальної реалізаційної ціни на продукцію, яка повною мірою задовольняє як споживачів, так і товаровиробників;
- стимулюванні виробництва сільськогосподарської продукції;
- задоволенні потреб споживачів.

При визначенні попиту на продукцію аграрного ринку необхідно брати до уваги його розрахункову величину, що виключає населення сільської місцевості. Це пояснюється тим, що у селян частина виробленої аграрної продукції спрямовується на власне споживання, що підтверджується даними обласного управління статистики в балансах продуктів сільського господарства, зокрема в статті „Витрачено для особистого споживання” в натуральному та вартісному вираженні.

Продукція сільського господарства представлена рослинництвом і тваринництвом. Ми пропонуємо обрати деякі основні види продукції цих галузей для наочності та спрощення проведення дослідження. Якщо розглядати баланси продуктів сільського господарства, то можна помітити, що найбільша частка виробництва й реалізації в натуральному вираженні належить картоплі та зерну. Характерними видами продукції тваринництва, на нашу думку, є молоко та м'ясо. Вказані продукти аграрного ринку є найважливішими для більшості виробників та споживачів.

Обґрунтування попиту на сільськогосподарську продукцію необхідно проводити, враховуючи в першу чергу населення міста

та районних центрів і нормативно-встановлену норму споживання на одну людину того чи іншого виду продукції (табл. 1).

коливанням рівня цін на продукцію аграрного ринку. Найвигіднішим місцем реалізації згідно з ціновим критерієм протягом ос-

Таблиця 1

#### Розрахунок ймовірного попиту на продукцію сільського господарства Івано-Франківської області

Продукція	Норма споживання на 1 особу, кг*	Міське населення області, тис. чол.**	Ймовірний попит на продукцію, тис. тонн
Зерно	93,8	591,1	55,4
Картопля	90,1		53,3
Молоко та молокопродукти	353,3		208,8
М'ясо	45,4		26,8

\* [5, с. 10].

\*\* станом на 1.01.2005 р. жителів сільської місцевості нараховувалось 803 тис. осіб, що становить 57,6% [6, с. 1]. Відповідно все населення області становить 1394,1, тоді кількість місцевого населення дорівнює  $1394,1 - 803 = 591,1$  тис. чоловік.

Організація діяльності інфраструктури аграрного ринку повинна не тільки максимально задовольняти сформований попит на сільськогосподарську продукцію, але й стимулювати його зростання при умові стабільної платоспроможності споживачів. Попит стимулює роботу інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції та її динамічний розвиток, вимагає створення нових прогресивних форм агроформувань.

Важливим фактором, що безпосередньо впливає на величину формування попиту і пропозиції продукції, є ціна. Ціни, з одного боку, повинні бути високими, що стимулюватиме виробництво (згідно із законом пропозиції), а з іншого, – низькими, оскільки це призведе до зростання попиту (згідно із законом попиту).

Просування продукції від виробника до споживача сільськогосподарськими підприємствами області здійснюється через: заготівельні організації та переробні підприємства (включаючи підприємства споживчої кооперації), її видачу в рахунок орендної плати пайовикам та оплату праці працівникам, продовольчий ринок, комерційні структури та підприємства інших видів діяльності.

Вибір напрямків збуту продукції на аграрному ринку для особистих селянських господарств і сільськогосподарських підприємств в області недостатньо широкий та ефективний. Це пояснюється також і значним

таних років залишається ринок та торгівельна мережа. Тут збут за економічно привабливими цінами потребує значних додаткових витрат: на транспортування, розфасовку, безпосередню реалізацію тощо. В зв'язку з цим значна частка суб'єктів аграрного ринку, за відсутності додаткового капіталу та умов зберігання продукції, змушена продавати її різноманітним посередникам, що не стимулює виробництво й стримує соціально-економічний розвиток села та залишає в програді не тільки виробників, а й споживачів.

**IV. Висновки.** На сьогоднішній день в Україні створена і функціонує інфраструктура аграрного ринку двох типів: організована та неорганізована, яка негативно впливає на динаміку його розвитку. Діяльність першої має ряд переваг та позитивних результатів:

- забезпечення високих прибутків товаровиробників при максимально можливому задоволенні споживачів;
- збільшення товарообігу продукції та стимулювання її виробництва;
- створення передумов щодо оптимізації цін на продукцію;
- забезпечення надійності, прозорості і стабільності ринкового товарообміну;
- регулювання товарно-грошових та виробничих відносин тощо.

Посередницькі агроформування неорганізованої інфраструктури аграрного ринку



необхідно звести до мінімуму, захищаючи соціально-економічні інтереси селянства, держави та споживачів. Також потрібно створювати такі умови функціонування інфраструктурного середовища в АПК, які б примушували їх легалізуватися і працювати на користь виробників і покупців.

1. Осташико Т.О. Ринкова трансформація аграрного сектора. – К.: Фенікс, 2004. – 280 с.

2. Формування галузевих ринків України: перехідний період / За ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Тоциліна. – К.: Фенікс, 2004. – 332 с.

3. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 190 с.

4. Проданова І.І. Аналіз балансів споживання і реалізації зерна та картоплі в Івано-Франківській області / Економіка: проблеми теорії та практики. Випуск 201: В 5 т. Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 632–641.

5. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2001. – Ч. 4. – 245 с.

6. Економічна доповідь. Відділ статистики сільськогосподарства та навколишнього середовища. Івано-Франківське обласне управління статистики. – Івано-Франківськ, 2004. – 28 с.

*In the article we analysed the role of organization infrastructure agrarian market as one of the tools influence on forming demand and supply agricultural products also we examine the ways of commodity circulation from producers of agrarian sector to the users with organized market infrastructure and during the temporary iterative mediators. There is some thought about necessity of create and organization of effective infrastructure agrarian market, which provides equiponderance condition at the observance of interests repress watives of demand and supply.*

## Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бандур С.І., Кучинська О.О.

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

*В статті визначено основні тенденції формування ринку праці на селі; визначено головні чинники, що зумовлюють його трансформацію в найближчій перспективі; обґрунтовано систему заходів щодо пом'якшення ситуації із зайнятістю в аграрному секторі економіки.*

**Ключові слова:** сільський ринок праці; сільське безробіття; зайнятість; робочі місця у сільськогосподарському виробництві.

**I. Вступ.** Загострення ситуації на ринку праці сільських територій України є серйозною проблемою, що потребує значної уваги з боку відповідних владних структур до її вирішення та забезпечення гарантій зайнятості сільського населення, особливо за умов здійснення аграрної реформи.

Хоча за останній період відбулося деяке покращення кількісних показників сільського ринку праці (більш інтенсивне порівняно з міським скорочення масштабів безробіття, зростання обсягів зайнятості), якісна його складова продовжує погіршуватись.

**II. Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення перспектив розвитку сільського ринку праці та обґрунтування заходів щодо його стабілізації. В роботі використані методи: системного підходу, графічний, статистичний, класифікації і типології, екстраполяції.

**III. Результати.** Сформовані умови функціонування сільської економіки свідчать, що на рівні сільських територій основними сферами прикладання праці населення є сільськогосподарське виробництво, у тому числі особисті підсобні господарства, бюджетна сфера (органи управління й об'єкти соціальної інфраструктури), філіальні підрозділи міських організацій і місцева промисловість, приватне підприємництво, в основному, торгівля.

Стан сільських районів значно розрізняється, однак при його аналізі можна виді-

лити кілька характерних напрямків розвитку. Відповідно до цих тенденцій складається й ситуація на сільському ринку праці. З року в рік вона загострювалась, хоча останнім часом з'явилися певні ознаки стабілізації. Зокрема, у 2005 р. відбулося зростання обсягів зайнятості сільського населення віком 15-70 років (на 7,3%) [1]. Проте, вже у першому півріччі 2006 р. відбулося скорочення цього показника на 2,3% і чисельність зайнятих в аграрному секторі становила 6570,6 тис. осіб. Таку ситуацію можна пояснити сезонним характером робіт в сільському господарстві. На відміну від попередніх років рівень зайнятості серед сільського населення на сьогодні перевищує відповідний показник для міських жителів (рис. 1).

Слід відмітити, що неформальний сектор економіки був єдиним місцем прикладання праці майже для кожної другої особи з числа зайнятих сільських жителів.

Внаслідок поширення зайнятості в особистих селянських господарствах, сільськогосподарське виробництво залишається переважаючим видом діяльності неформального сектору економіки (82,0% зайнятих у цьому секторі). Наразі кількість осіб віком 15–70 років працюючих в особистих селянських господарствах у 2005 р. порівняно з 2004р. збільшилась на 373,3 тис. осіб або на 14,3% та досягла 3,0 млн. осіб (проти 2,6 млн. осіб у 2004р.). Триває ця тенденція і у 2006 р. (за перше півріччя чисельність даного контингенту населення зросла майже на 7%).

Привертає увагу той факт, що у 2005–2006 рр. частка найманих працівників сільської місцевості скорочувалась майже у 2 рази інтенсивніше ніж в економіці України загалом, що також пояснюється зростанням частки осіб, працюючих в особистих селянських господарствах. Цей показник у пер-

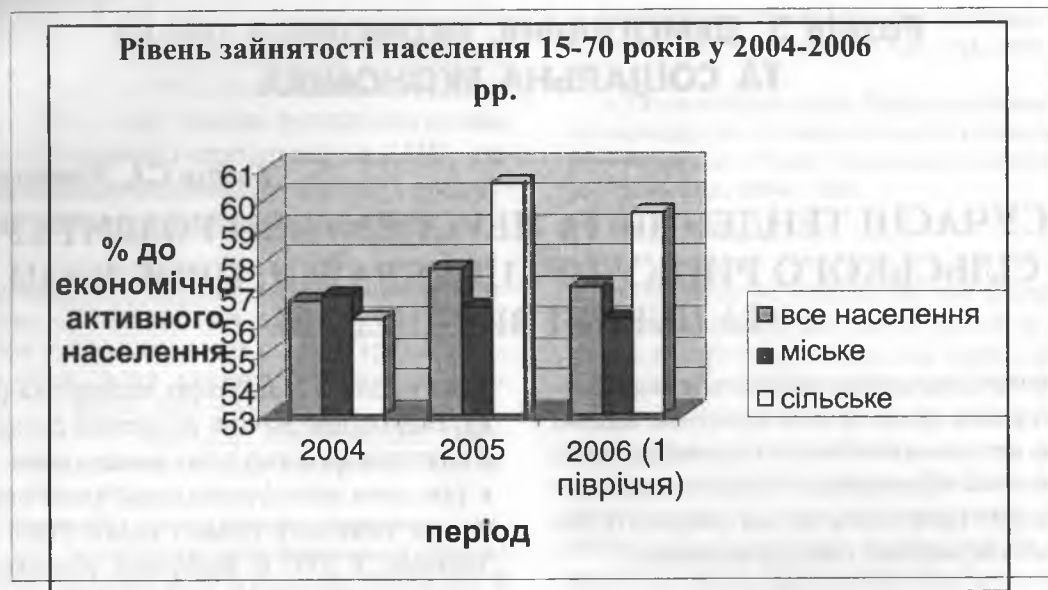


Рис. 1. Рівень зайнятості населення віком 15–70 років у 2004–2006 рр.

шому півріччі 2006 р. становив 81,8%, в тому числі в сільській місцевості – 56,2% [2].

У сільській місцевості скорочення обсягів безробіття також проходило більш інтенсивно. Зокрема кількість безробітних селян віком 15–70 років у 2005р., порівняно з 2004р. зменшилася більш як на чверть (на 28,5%), в основному за рахунок осіб працездатного віку (на 28,3%). А у першому півріччі 2006 р. цей показник дещо зріс (на 10,7 тис. осіб), що також можна пояснити специфікою попиту на робочу силу в сільськогосподарському виробництві [2]. Водночас збільшення економічної активності населення цієї місцевості (на 4,3%) відбулося за рахунок суттєвого зростання кількості економічно активних селян пенсійного віку (на 34,6%). Справа в тому, що низький рівень пенсійного забезпечення осіб, що мешкають у сільській місцевості спонукає їх до активної роботи в особистих селянських господарствах для отримання додаткового засобу існування.

При цьому рівень безробіття населення працездатного віку (визначеного за методологією МОП) майже у 2 рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахований за відповідною методикою, тобто відносно економічно активного населення працездатного віку. Водночас у сільській місцевості цей показник на 0,5 відсоткових пункти був нижчим порівняно з рівнем зареєстрованого безробіття. Це пояснюється тим, що сільські мешканці працездатного

віку навіть за умов наявності низькодоходної зайнятості в особистих селянських господарствах, зверталися до державної служби зайнятості, оскільки потребували державної соціальної допомоги. Кількість зареєстрованих безробітних селян цієї вікової групи на 8,5% перевищила відповідну чисельність безробітних сільської місцевості, визначених за методологією МОП.

Слід відзначити, що рівень зареєстрованого безробіття далеко не відображає реальну ситуацію на сільському ринку праці. Робота служби зайнятості по реєстрації сільських жителів ускладнена не лише через географічну віддаленість багатьох населених пунктів, відсутності в багатьох адміністративних районах попиту на робочу силу (чисельність заявлених сільськогосподарськими підприємствами вакансій майже в 10 разів менша, ніж у місті), але також через низьку активність сільських безробітних жителів, які здебільшого зневірилися знайти роботу й не вживають зусиль у її пошуку через Державну службу зайнятості. Все це свідчить про те, що масштаби фактичної незайнятості на селі в цілому є значно вищими від зареєстрованих. Оскільки вибір роботи на селі через відсутність вакансій і можливості територіального переміщення людей обмежений, забезпечити зайнятість населення в сільській місцевості набагато складніше, ніж у місті. До того ж політика збереження чисельності зайнятих в умовах спаду виробництва

й структурної перебудови викликає приховане безробіття, веде до неповної зайнятості. Звичними стали простої через відсутність пального, запасних частин, насіння. Останнім часом намітилася нова тенденція, яка пов'язана зі зміною власника сільгосп підприємств. Власник наймає на сезон мінімальну кількість кваліфікованих фахівців для вирощування сільгосп продукції. Для збирання врожаю найчастіше залучаються сторонні працівники на імпортній високопродуктивній техніці. Урожай повністю вивозиться, заробітна плата працівникам виплачується в грошовій формі, надалі вони звільнюються до початку наступного сезону. У міжсезоння громадяни залишаються безробітними.

У нинішніх соціально-економічних умовах для основної маси сільського населення можливістю самостійно забезпечити себе роботою стало виробництво продукції тваринництва й рослинництва на присадибних ділянках, особистих подвір'ях і в підсобних господарствах. Отже, у вирішенні питань зайнятості на селі важливу роль повинні відігравати фермерські (селянські) господарства, оскільки при скороченні обсягів виробництва й зміні структури суспільного сільського господарства надлишок робочої сили повинен бути сконцентрований в альтернативних секторах агропромислового комплексу - фермерських і особистих підсобних господарствах. Сезонність сільськогосподарського виробництва вимагає організації в період міжсезоння тимчасових громадських робіт. На цих роботах необхідно використовувати не тільки безробітних, але й працівників підприємств із неповною зайнятістю.

Динаміка змін, що відбуваються на сільському ринку праці свідчить, про те, що на його розвиток у середньостроковій перспективі будуть чинити вплив наступні фактори:

- сезонне коливання попиту на робочу силу та невідповідність професійно-кваліфікаційної структури її пропозиції, низький рівень трудової мобільності населення; невизначеність прогностичних потреб ринку праці у фахівцях певних професій і кваліфікації;
- низька інвестиційна активність суб'єктів господарювання, невисокий рівень оплати праці, обмеженість транспортної доступності;

- відсутність необхідних передумов для розвитку малого підприємництва;
- наявність нелегальної міграції;
- збереження низької конкурентоспроможності окремих категорій громадян (молоді без практичного досвіду роботи, жінок, що мають малолітніх дітей та ін.).

Вагомим фактором, що чинить вплив на трансформацію сільського ринку праці, є проведення аграрної реформи, внаслідок чого відбувається: реорганізація майже всіх колективних сільськогосподарських підприємств; зміна їх господарів на юридичних осіб, заснованих на приватній власності на землю і майно – приватних підприємств, фермерських господарств, товариств з обмеженою відповідальністю. Зміна власника часто призводить до значного вивільнення сільгоспробітників, які не відповідають вимогам забезпечення високої конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на базі новітніх технологій.

Загалом, реформування аграрного сектору економіки ставить за мету, окрім всього іншого, врегулювання відносин зайнятості працездатних громадян у працездатному віці, які мають у володінні та користуванні земельну ділянку, одержану в результаті розпаювання земель колективних сільськогосподарських підприємств або за рішенням органу місцевого самоврядування. З цією метою Урядом підготовлено проекти Законів України "Про особливості регулювання зайнятості громадян, які мають у приватній власності та користуванні земельну ділянку". Розвиток мережі нових форм господарювання також потребує визначення їх правового статусу, для чого опрацьовується проект Закону України "Про особисте селянське господарство", який визначає правові основи ведення громадянами особистого селянського господарства, їх зайнятості і соціального захисту.

Відсутність же відповідного нормативно-законодавчого забезпечення аграрної реформи, наявність значних зловживань в її проведенні тощо спровокували появу цілої низки негативних тенденцій в аграрному секторі економіки, які чітко проявили себе в скороченні посівної зарнових, невиправданому наданню пріоритету технічним культурам, різкому зменшенню поголів'я худоби, зростання збитковості ряду основних видів



сільгосппродукції тваринництва тощо, що загострило проблему зайнятості на селі.

Стан сільського ринку праці значною мірою знаходиться і під впливом інтеграційних процесів. В цьому відношенні особливо важливо оцінити цей чинник, пов'язаний з мультиплікативним впливом структури зовнішньої торгівлі на національний дохід і структуру зайнятості в майбутньому, а саме: скороченням обсягів традиційного українського експорту до країн ЄС через часткову переорієнтацію товаропотоків між нинішніми та новими членами ЄС, розширення сфери застосування антидемпінгових заходів щодо України та запровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень щодо українського експорту, зокрема сільськогосподарської продукції. При незахищеності вітчизняного виробника це може спричинити зменшення обсягів виробництва експортної продукції в Україні, згорання сфери прикладання праці та соціальних програм.

Неоднозначними також є наслідки лібералізації торгівлі, яка досить істотно впливає на трансформацію внутрішніх цін під впливом світових зрушень у структурі виробництва. Адже економіка країни спеціалізується на тих товарах, у виробництві яких вона має порівняльні переваги. Зміни ж в торговій політиці як правило призводять до змін у структурі зайнятості і характері соціально-трудових відносин. Разом з тим, враховуючи взаємозв'язок між торгівлею й економічним зростанням та можливістю держави захищати національні інтереси, можна досягти більш ефективного розподілу ресурсів розширити виробничі потужності та підвищити рівень зайнятості.

Не відкидаючи переваг, які може отримати Україна від Європейської інтеграції, не можна залишити поза увагою ряд загроз і обмежень на цьому шляху, зокрема, низьку конкурентоспроможність багатьох галузей і підприємств, в тому числі і сільського господарства; відсутність необхідних ресурсів для швидкого введення стандартів СОТ, що може призвести до значного скорочення робочих місць і зростання безробіття. Через це необхідно досить виважено підходити до питання вступу України до відповідних транснаціональних економічних структур, всебічно враховуючи не лише економічну і соціальну доцільність, а й національні інтереси держави.

Для України приєднання до наднаціональних економічних структур означає відмову від державного дотування більшості сфер економічної діяльності, від ліцензування зовнішньоекономічних операцій або зменшення обсягів митних обмежень імпорту. На сьогодні, із-за кризової ситуації в країні, виконання цих вимог може бути згубним як для української економіки в цілому, так і для соціально-трудової сфери, зокрема.

Виходячи з зазначеного вище, пріоритетними напрямками дій на сільському ринку праці в найближчій перспективі мають стати:

**1. Забезпечення підприємств сільськогосподарського виробництва кваліфікованими робітниками й фахівцями, зокрема:** стимулювання залучення й закріплення для роботи в секторах сільської економіки випускників вищих і середніх професійних навчальних закладів, молодих фахівців. Для цього слід: створити дієвий механізм резервування робочих місць на підприємствах для випускників професійної освіти з одночасним наданням їм соціальної підтримки; створити умови для підвищення освітнього рівня сільських шкіл, студентів, що навчаються у професійних закладах аграрного профілю підготовки; привести систему освіти у відповідність із сучасними вимогами, що забезпечують конкурентоспроможність кадрів на ринку праці.

Для успішного виконання даного завдання необхідно здійснити наступні заходи.

Забезпечити:

- розвиток профільного навчання учнів старших класів;
- створення гнучких форм додаткової, початкової професійної освіти в сільській місцевості, формування центрів довузівської підготовки учнів;
- здійснення підготовки кадрів по інтегрованих професіях для аграрного виробництва, соціальної сфери з орієнтацією на їх професійну мобільність;
- стимулювання залучення інвестицій у розвиток освіти на селі;
- найбільш повне задоволення потреби освітніх установ села у кваліфікованих фахівцях;
- проведення соціологічних експрес-опитувань по вивченню професійних намірів учнів випускних класів сільських шкіл;

- введення в навчальні плани загальноосвітніх установ курсів (навчальних, факультативних) по профорієнтації.

**2. Створення нових і збереження існуючих продуктивних робочих місць у сільськогосподарському виробництві.** Це обумовлює необхідність:

- залучення сільського населення до вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіону, проведення зборів, круглих столів, тематичних зустрічей із представниками державної адміністрації для обговорення питань, що стосуються соціально-економічного розвитку території й забезпечення зайнятості місцевого населення;

- сприяння в реалізації законодавчих ініціатив, спрямованих на розвиток місцевого господарства й підприємництва, підтримку безробітних і незайнятих громадян; створення координаційних рад, що включають представників місцевої виконавчої влади (районна й сільська адміністрація), некомерційних і громадських організацій, підприємств, для розробки й просування законодавчих ініціатив у сфері підтримки зайнятості й місцевого підприємництва;

- регулярне проведення моніторингу потреби в кадрах для агропромислового комплексу регіону, сфери послуг, підприємництва, особистих підсобних господарств;

- організація надомного виробництва на базі діючих підприємств, майстерень або центрів ремесел;

- підвищення координації дій органів виконавчої державної влади, органів місцевого самоврядування, роботодавців і територіальних органів при вирішенні питань зайнятості, фінансового забезпечення соціальних програм, оновлення існуючих робочих місць та створення нових тощо;

- розширення обсягів і видів громадських робіт виходячи з потреб конкретних муніципальних утворень і необхідності вирішення соціальних проблем на селі.

**3. Сприяння в підтримці й розвитку особистих підсобних господарств з боку органів законодавчої й виконавчої влади всіх рівнів господарювання на території яких розміщуються й функціонують особисті підсобні господарства.** Реалізація цього напрямку потребує:

- прийняття нормативно-правових актів, що дозволяють включити зайнятість громадян в особистому підсобному господарстві

до виробничого стажу і гарантувати право на пенсію;

- здійснення заходів по соціальній захищеності сільського населення та створенню сприятливого економічного середовища для розвитку особистих підсобних господарств, зокрема: прийняття закону «Про соціальні гарантії громадян, що займаються сільськогосподарським виробництвом в особистому підсобному господарстві», яким було б передбачено: критерії реєстрації сільськогосподарської діяльності громадян в даній сфері економічної діяльності, умови одержання доплати до соціальної пенсії й зарахування у виробничий стаж часу, протягом якого здійснювалася сільськогосподарська діяльність саме в особистому підсобному господарстві; розробку заходів по сприянню створенню постачальницько-збутових кооперативів – власників особистих підсобних господарств для надання послуг з реалізації сільгосппродукції; надання фінансової допомоги (з регіонального бюджету або спеціально створених фондів підтримки) організаціям, що здійснюють закупівлю в населення сільськогосподарської продукції; створення системи земельно-іпотечного кредитування, яка б дозволила залучати кошти на тривалий строк під заставу земельних ділянок; забезпечення сільським підприємцям доступу до ринків матеріально-технічних ресурсів, послуг, сировини. Важливо також забезпечити умови для розвитку інтеграційних зв'язків малих підприємств і індивідуальних приватних підприємств із транспортними, переробними, сервісними й торговельними підприємствами, організаціями споживчої кооперації, а також здійснити заходи по сприянню виникненню споживчих кооперативів, а також підприємств сфери послуг на селі: приватних, муніципальних і змішаних.

В комплексі заходів щодо цього напрямку особливе значення має розвиток сільськогосподарського лізингу з метою одержання споживачами дорогої техніки і її впровадження без значних капіталовкладень, передбачивши в контрактах по лізингу технічне обслуговування техніки, навчання кадрів тощо.

**4. Розвиток інформаційно-консультаційного обслуговування громадян, що проживають у сільській місцевості, для одержання ними необхідної інформації, створення умов для**

розширення ринку праці в сільській місцевості й забезпечення продуктивної зайнятості. Необхідність забезпечення даного напрямку потребує:

- організації правового, виробничого й технічного консультування, надання практичної допомоги в області маркетингу, менеджменту;
- проведення семінарів і курсів по організації сільськогосподарських видів діяльності;
- поширення через засоби масової інформації передового досвіду ведення особистого підсобного господарства;
- налагодження професійного консультування й професійної орієнтації безробітних громадян з метою виявлення можливості їхньої діяльності як підприємців;
- широкого інформування сільських жителів з питань праці й зайнятості, у тому числі юридичних, а також щодо наявності попиту на робочу силу відповідної професії та кваліфікації на сільському ринку праці.

Дієвим важелем підвищення ефективності розвитку підприємництва на селі є практична реалізація заходів Державної програми розвитку малого підприємництва з урахуванням необхідності її аналітичного, правового та багатоканального фінансового забезпечення. Для реалізації такої програми слід передбачити навчання сільських жителів, які бажають відкрити власну справу, основам бізнесу.

Базою навчання майбутніх сільських підприємців можуть стати спеціальні центри, створені асоціаціями органів місцевого самоврядування первинного рівня із залученням відповідних фахівців, службовців місцевих органів державної виконавчої влади. З цією метою необхідно закріпити за управліннями органів місцевого самоврядування функції з надання консультаційних та інформаційних послуг для підприємницького сектора економіки, що сприятиме активізації процесів співпраці суб'єктів управлінської підсистеми села, забезпеченню виконання його аграрних програмних завдань.

Для інтенсивнішого використання еколого-рекреаційного потенціалу сільських поселень, а, відповідно, розвитку зеленого туризму, необхідно сформувати відповідну нормативно-правову базу, передбачивши особливий режим оподаткування цього виду діяльності з метою стимулювання розвитку в перші роки становлення.

Підприємницька сфера в сільських поселеннях може сприяти стабілізації соціально-економічної ситуації на селі, уникненню її повного занепаду, дотриманню принципу соціальної справедливості на основі гарантування загальнодержавних стандартів життя населення. Без забезпечення розвитку реального сектора економіки села, формування повноцінної матеріальної та фінансової бази сільського місцевого самоврядування комплексний розвиток сільської системи неможливий.

**IV. Висновки.** Проблема формування ринку праці на селі за своїм змістом є комплексною. Її вирішення залежить від загального стану економіки, рівня розвитку сільгоспвиробництва, скоординованих дій соціальних партнерів на ринку праці, насамперед органів влади і місцевого самоврядування, здатності сільських громад мобілізувати людей до активної економічної діяльності, самозайнятості та організації виробництва, переробки і збуту продукції, традиційної для сільських територій.

1. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2005 році: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/rp/pres-reliz/pres\\_2005/pres\\_2005.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/rp/pres-reliz/pres_2005/pres_2005.htm)

2. Економічна активність населення у I півріччі 2006 року Експрес – інформація Державного комітету статистики України від « 26 » вересня № 257.

*In article the basic tendencies of formation of the labor market of work on a village are determined; the primary factors are determined which predetermine its transformation in the nearest prospect; the system of measures on a mitigation of a situation with employment in agrarian sector of economy is proved.*

Дожджанюк Т.В.

## МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИКИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В ЗАХІДНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

*У статті розкриваються деякі аспекти міграційних та еміграційних процесів, виявлено їхній вплив на зростання демографічної кризи у Західному економічному регіоні України.*

**Ключові слова:** міграція, еміграція, демографічна криза, економічна ситуація.

**I. Вступ.** На початку XXI ст., коли людський потенціал лише почав набувати значення основного скарбу будь-якої цивілізованої країни, українська держава зіткнулась зі значними проблемами у процесі відтворення. Головними серед них є зниження рівня народжуваності, старіння нації, а також масштабні міграційні процеси, які негативно впливають на чисельність населення та на демографічний баланс держави. Тема міграції та еміграції українського населення простежується у працях таких науковців, як Т. Драгунової, В. Євнуха, І. Прибиткова, М. Романюка, О. Рудницького, В. Стешенка та ін. Та, незважаючи на зацікавленість поставленою проблемою, вона потребує додаткового ґрунтовного дослідження. Зокрема актуальним є розкриття сутності цих процесів у західному економічному регіоні України, де, як відомо, вони є найпомітнішими.

**II. Постановка завдання.** Метою даної статті є з'ясування впливу процесів міграції та еміграції на демографічну ситуацію в західноукраїнському економічному регіоні на межі XX–XXI ст.

Відповідно до мети визначаємо такі завдання дослідження:

- на основі вивчення наявної довідково-інформаційної літератури виявити сутність понять міграція та еміграція;
- визначити причини міграції та еміграції населення західного економічного регіону останнього десятиліття XX – початку XXI ст.;
- показати вплив міграції та еміграції на демографічну ситуацію в краї.

Для розкриття сформульованих мети й завдань використовуємо методи аналізу довідкової та наукової літератури; статистичних даних; здійснюємо порівняльний аналіз даних (дотичних до теми статті) із загально-

українськими показниками; узагальнюємо виявлені положення.

**III. Результати.** Міграція, за визначенням сучасної довідкової літератури, – це переміщення працездатного населення з одного регіону в інший, з однієї країни до іншої у пошуках роботи, вищої заробітної платні та кращих умов життя. Щодо еміграції населення, то згідно з «Економічним словником-довідником», – це добровільне або примусове переселення людей на постійне проживання в інші країни з економічних, політичних, релігійних чи інших мотивів [7, 80].

Упродовж років незалежності чисельність населення нашої держави зменшилася з 52,1 млн. у 1992р. до 49,7 у 2002 р. Вагомою причиною цього спаду є зниження рівня народжуваності та зростання смертності. Саме тому населення західного економічного регіону України відносять до категорії старого. Міграційні та еміграційні процеси, які відбуваються у нашій державі, негативно впливають на стабілізацію демографічного балансу країни.

Сьогодні, за даними Міністерства закордонних справ України, на заробітках нелегально перебуває більше 2 млн. українських громадян, сезонний пік нелегалів досягає 3 млн. Загалом, за даними статистики, кожен п'ятий українець (якщо врахувати, що в Україні зараз більше 28 млн. громадян працездатного віку, тобто від 15 до 70 років) перебуває за кордоном у пошуках кращої долі [2].

Причиною такої невтішної ситуації, в якій опинилась Україна у XXI столітті, є високий рівень безробіття. На жаль, найвищий показник незайнятості населення спостерігається саме у західному регіоні України. Так, відповідно до аналітичних даних Державної служби зайнятості, 9,6% усіх безробітних припадає на Івано-Франківську та Львівську області, 7,3% – на Закарпатську і Житомирську області. Відповідно 60% незайнятого населення західного економічного регіону становлять жінки. Саме економічні труднощі, безробіття і неповна зайнятість, низькі доходи і затримки з виплатою зарплатні та



пенсії упродовж років побудови ринкової економіки в Україні змусили багатьох людей шукати заробітку за кордоном. За даними державної статистики, обсяги офіційно зареєстрованої трудової міграції постійно зростають: у 1996 р. вони становили 12 тис., у 1998 р. – 24 тис., а у 2002 р. – 41 тис. осіб [5, 8].

Але, як зазначає у статті „Зовнішня трудова міграція в Україні як демографічна проблема” координатор «Українського клубу» О.Левцун [4], дані офіційної статистики навіть приблизно не відображають дійсних масштабів трудової міграції за кордон. Загалом, у структурі трудової міграції громадян України за рівнем легальності можна виділити чотири якісно відмінні площини:

– офіційна трудова міграція – переміщення українських громадян, які, виїжджаючи за кордон, декларують участь у трудовій діяльності як мету виїзду і є легальними трудовими мігрантами в приймаючих країнах (саме їх і фіксує офіційна статистика);

– неофіційна легальна міграція – поїздки наших співвітчизників за кордон з декларованою метою туризму, відвідування родичів тощо, з подальшим працевлаштуванням та реєстрацією в країні-реципієнті; учасники таких поїздок не можуть бути відстежені вітчизняною статистикою, але при цьому стають цілком легальними трудовими мігрантами в країнах-реципієнтах;

– успішна нелегальна міграція – поїздки за кордон, пов'язані з незареєстрованою зайнятістю видами діяльності, дозволеними законодавством відповідних країн;

– міграція жертв злочинних угруповань (торгівля людьми та інші випадки перебування громадян України в нелюдських умовах або зайнятість протиправною діяльністю за кордоном не з власної волі).

Результати загальнонаціонального соціологічного моніторингу свідчать про те, що досвід тимчасової трудової міграції за кордон набули члени 10,2% українських сімей. Щодо західного регіону України, то частка сімей-заробітчан становить близько 13%.

Зростанню трудової міграції сприяло значною мірою зняття обмежень на перетин державного кордону та забезпечення вільного пересування громадян. Українське заробітчанство набуло надзвичайно різноманітного географічного характеру. Країни СНД є незначною ланкою у нескінченному ланцю-

гу національної міграції. За експертними оцінками МЗС України, до 300 тисяч громадян працюють у Польщі, 200 тисяч – в Італії, 100–200 тисяч – у Португалії, до 100 тисяч – в Іспанії. Та, за словами Уповноваженої Верховної Ради України з прав людини, такі цифри дещо занижені. На її думку, щорічно (залежно від сезону) за кордоном на заробітках перебуває не менше 5 млн. громадян. Також Уповноважена Верховної Ради України з прав людини наголошує на тому, що у 2026 році населення України зменшиться до 42 млн. [3].

Щодо структури робіт, які виконуються українцями за кордоном, то основними сферами, де зайняті працівники-мігранти, є:

- будівництво,
- сільське господарство (збирання врожаю),
- домашнє господарство (прибирання домівки, готування їжі, доглядання дітей та немічних людей похилого віку),
- сфера торгівлі та сервісу (у т.ч. – готельний бізнес).

Посилаючись на дані, висвітлені у статті координатором «Українського клубу» О.Левцуном [4], з початку 90-х років характер трудової міграції істотно змінився. Змін зазнали:

- основна стратегія поїздок (спосіб заробітку),
- тривалість поїздок,
- географія поїздок,
- структура робіт, що виконуються,
- демографічні характеристики мігрантів,
- чинники, що зумовлюють трудову міграцію.

Опитування працівників-мігрантів дає можливість встановити ієрархію мотивів, які зумовлюють поїздки за кордон:

- заробіток задля поліпшення житлових умов (купівлі квартири чи побудова будинку), придбання машини або інших дорогих товарів тривалого вжитку;
- заробіток задля задоволення поточних життєвих потреб – харчування, придбання необхідних товарів повсякденного вжитку (одягу тощо);
- накопичення коштів для оплати навчання дітей у вищих навчальних закладах;
- накопичення стартового капіталу для створення власного бізнесу або розвитку своєї справи;

– мотиви нематеріального характеру (побачити світ, здобути певні трудові навички, поліпшити знання мови тощо).

За даними статистичного спостереження, з областей західного регіону України за кордон щорічно виїжджає 800 тисяч громадян як на тимчасові роботи, так і на постійне місце проживання. Найбільше офіційно зареєстрованих зовнішніх трудових мігрантів у 2003 році, які тимчасово працювали за кордоном, було у Закарпатській (2979 осіб), Львівській (1871 чол.), Тернопільській (618 осіб) та Івано-Франківській (327 чол.) областях. І хоча за підсумками 2005 року сальдо міграції України, у порівнянні з минулими роками, набуває позитивної тенденції, процес „еміграційної загибелі” нації триває і досі.

Шпальти вітчизняних та закордонних газет і журналів рясніють заголовками типу „Вісім няньок української міграції”, „Португалія – нова батьківщина українців”, „Збільшення міграції українців у США”, „Чехи вичищають країну від нелегалів-українців”, „Країни Вишеградського договору обговорять питання захисту від нелегалів з України”, „Португалія готує наступ на мігрантів. Переважно – українських”. А це значить, що безробіття, бідність та її наслідки – міграційні процеси – залишаються актуальною та невирішеною до сьогодні проблемою. Демографічна ситуація продовжує набувати ознак кризи. Міграція та еміграція зумовлюють не лише „фізичну”, кількісну кризу народонаселення нашої держави, а й інтелектуальну, що негативно позначається не тільки на економічному, а й духовному розвитку нашого суспільства.

**IV. Висновки.** Викладений матеріал обґрунтовує думку, що проблема, обрана для дослідження, зумовлена самими ж обставинами функціонування нашого суспільства, умовами зростання молодого української держави, а тому позначена актуальністю й новизною. Глибоке вивчення теми уможливує вироблення наукових підходів до усунення негативного впливу міграції та еміграції на сучасну демографічну ситуацію, зокрема в західних областях України. Водночас сприяє розвитку позитивних тенденцій, що намітились в останні роки у цій сфері, та використання їх для стабілізації економічного становища у нашій державі.

1. Гнибіденко І. Проблеми трудової міграції в Україні та їх вирішення // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 19.

2. Івашко О., Бень А. П'ять мільйонів на закордонних заробітках. Та ще й нелегально // Голос України. – 2003. – 3 квіт.

3. Карпачова Н. Трудова міграція завдає шкоди економіці України // Кореспондент.net. – 2003. – 3 квітня.

4. Левцун О. Зовнішня трудова міграція в Україні як демографічна проблема // Проект „Україна”.net. – 2005. – 20 вересня.

5. Марчук Л., Косякова Я. На роботу за границю отправляется каждый 5 житель западных областей Украины // Комсомольская правда. – 2004. – 18 февраля. – С. 8–9.

6. Прибыткова И. Трудовые мигранты в социальной иерархии украинского общества // Социология: теория, методы, маркетинг. – К., 2002. – № 4. – С. 159.

7. Сухарський В.С. Економічний словник-довідник. – Тернопіль: Навчальна книга. Богдан, 2002. – 328 с.

*This article essences us about some aspects of migration and emigration processes, shoes their influence on demographic crisis growing in the western Ukraine economic region.*

**Мачошак О.Р.**

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА РОЛЬ ЛЮДИНИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

*В статті розглянуто теоретико – практичні питання сутності людського капіталу, його ролі у зміцненні економіки України, особливе місце людини в цьому понятті. Відзначено важливість інвестицій в людський капітал та визначено коло заходів, що можуть істотно покращити його стан в економіці нашої країни.*

**Ключові слова:** людський капітал, людина, активи, інвестиції.

**I. Вступ.** Дослідження людини як власника і носія знань, навичок, культури, мотивацій тощо, за допомогою яких вона перетворює навколишній світ і себе, було, є і буде головною проблемою світової економічної

думки. Високорозвинена, успішна особистість є найвищою цінністю демократичного суспільства, кінцевою метою економічного розвитку. Водночас людина є головним джерелом розвитку науково – технічного поступу, в результаті якого її місце і роль змінюється в ході гуманізації загальносвітової науково – соціальної парадигми.

Саме людина є носієм і власником людського капіталу – найціннішого ресурсу, джерела економічного росту і підвищення рівня життя окремого індивіда і суспільства в цілому. Погляд на індивід з такої точки зору означає визнання його власних здібностей капіталом, цінністю, яка приносить дохід. Проте потрібно враховувати і специфіку, яка полягає у бажаннях, поведінці, непередбачуваній людській природі. Відкидання цих особливостей може завадити реалізації особистісного потенціалу.

На сьогодні вже стало зрозумілим те, що концепція людського капіталу стала одним із найперспективніших напрямів розвитку економічної науки XX – XXI століть. В теперішньому її розумінні вона є закономірним результатом генезису так званої «революції» економічної думки.

Людський капітал являє собою «найцінніший ресурс, набагато важливіший, ніж природні ресурси або накопичене багатство... Саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності» [1, с. 267, 196].

**II. Постановка завдання.** Метою статті є подальше розроблення теоретичних основ дослідження категорії «людський капітал», визначення місця і ролі людини в соціально – економічній системі України, відзначення активів та рівнів людського капіталу та необхідності інвестицій у людину.

**III. Результати.** У розвинутих країнах теорія людського капіталу не лише дісталась вершин наукових знань, але й стала ідеологією могутніх державних інвестицій в економіку людини, економічним підґрунтям глобальної концепції людського розвитку [2, с. 33]. Аналізуючи стан країн з високим рівнем економічного розвитку, слід відзначити, що головну роль відіграє людський капітал, а розвиток суспільства супроводжується еволюцією статусу людини в економічно – соціальній системі.

Засновниками та розробниками теорії людського капіталу були вчені саме розвинутих країн, що зумовлено структурними змінами, які відбулися в економіці цих держав, передусім: Т. Шульц, Г. Беккер, В. Фукс, Е. Денісон, М. Блауг, Л. Турлоу, Я. Мінсер та інші.

Хоча в Україні довгий час дана концепція здебільшого замовчувалась і критикувалась, зараз вона перебуває в стадії розвитку та адаптації до сучасних умов, все більше вітчизняних вчених звертаються до неї, зокрема Грیشнова О.А., Лібанова Є.М., Бородин О., Чухно А.А., Тютюнникова С.В., Ближнюк В.В. та інші. Серед вчених близького зарубіжжя варто відзначити Дятлова Є.А., Добриніна А.І., Циренова Є.Д., Критського М.М., Щетиніна В., Капелюшнікова Р.І.

Дана теорія отримала широке визнання, результати наукових досліджень у цій сфері оцінені дуже високо (присуджено Нобелівські премії Т. Шульцу у 1979 році і Г. Беккеру у 1992 році в галузі економіки), за даною темою існує цілий ряд публікацій, її включено в структуру дисциплін, що викладаються в коледжах, вищих навчальних закладах.

Теорія людського капіталу характеризує вільну людину, приділяє велику увагу інтелектуальній діяльності і неречовому нагромадженню. В її основі – економічний підхід до людини, її потреб, бажань, поведінки, нове бачення її місця і ролі в економіці, необхідність і ефективність інвестувань в неї.

Людський капітал – це проінвестований і нагромаджений людиною певний запас здоров'я, знань, здібностей, навичок, ділових рис, мотивацій, енергії, культурного розвитку та інших якостей, який доцільно використовується в тій чи іншій сфері економіки, сприяє зростанню продуктивності праці й чим впливає на величину доходів його власника. Він являється генератором розвитку особистості, суспільства в цілому і соціального прогресу.

«Він є формою капіталу, тому що є джерелом майбутніх доходів чи майбутніх задоволень, чи того й іншого разом. Він людський, тому що є складовою частиною людини» [3, с. 362].

Таким чином, виходячи з визначення, можна сказати, що людський капітал являє собою не просто сукупність знань, здоров'я,

навичок, культурних, ділових та інших рис, мотивацій тощо, які належать людині, а:

- накопичений запас таких характеристик, який доцільно використовується людиною в тій чи іншій сфері суспільної діяльності для одержання бажаного (корисного) результату і сприяє зростанню продуктивності праці і виробництва;

- це така сукупність певних активів, яка не відокремлюється від їхнього власника – живої людини; формується, використовується та контролюється нею в залежності від моральних якостей, матеріальної зацікавленості, світогляду, культури та «життєвої філософії» самого індивіда;

- такий запас здоров'я, знань, здібностей, навичок, мотивацій та інших особистісних рис, який внаслідок доцільного використання призводить до зростання заробітків або доходів його носія;

- таке збільшення доходів стимулює зацікавленість людини шляхом капіталовкладень (інвестицій) в людський капітал накопичити новий запас вищезгаданих активів, що веде до подальшого зростання заробітків (доходів) даної особи.

Формування, розвиток, функціонування і ступінь віддачі від застосування людського капіталу обумовлені волевиявленням суб'єкта, здійснюються шляхом задоволення матеріальних і духовних потреб людини, рівня освіти, розвитку її навичок, здібностей і талантів, збереження і укріплення стану здоров'я.

Характеристика людського капіталу найбільш яскраво представлена активами, які є його складовими. Вони являють собою притаманні людині ознаки, які вона використовує у своїй діяльності, є тими основними підйомами, які перетворюють людські ресурси в діючий людський капітал. Їх можна оцінювати в якості капіталу – як потенціал самовдосконалення і розвитку. Ми виділили такі основні активи людського капіталу як: рівень освіти (знання), професійна підготовка, стан здоров'я (духовного і фізичного), екологія і здоровий спосіб життя, володіння економічно значимою інформацією, мотивація, мобільність (професійна, інтелектуальна, географічна, соціальна), міграція, цінні ділові риси, психологічна стійкість, інтелектуальна гнучкість, культура, дозвілля тощо.

В теоретичному аспекті людський капітал

розрізняється в залежності від таких рівнів:

- особистісний, де відбувається створення індивідуального людського капіталу. Це певні активи, які належать конкретній людині і при доцільному застосуванні можуть приносити доходи;

- мікрорівень, де має місце виробництво людського капіталу на рівні підприємств, організацій та інших господарюючих суб'єктів. Тут беруться до уваги сукупні вміння всіх працівників;

- мезорівень – це рівень створення і розвитку людського капіталу регіонів;

- макрорівень, що включає людський капітал всіх підприємств і людей країни і називається національним;

- мегарівень – характеризує сукупний людський капітал в глобальному, світовому масштабі.

У світі, за оприлюдненими розрахунками, нагромаджено 365 млрд дол. людського капіталу (для порівняння: природного – 90 млрд дол. (16%); матеріального (виробничого) – 95 млрд дол. (17%). Він сконцентрований переважно у розвинутих країнах:

в країнах «сімки» і ЄС – 215 млрд дол. (59%);

в країнах ОПЕК – 45 млрд дол. (12 %);

в країнах СНД – 40 млрд дол. (11%);

в інших країнах – 65 млрд дол. (18%) [4, с. 109].

Особливість формування людського капіталу полягає в необхідності постійно зростаючих інвестицій в нього від самої людини та всього суспільства, а також в існуванні досить тривалого часу у віддачі від цих вкладень. Навіть в умовах сучасної української економіки, коли ринкові відносини й інститути ще не досягли значного розвитку, інвестиції в людський капітал є не просто доцільними, а надзвичайно ефективними.

Інвестиції в людський капітал дають значний за обсягом економічний і соціальний ефект, вони забезпечують відтворення і якісне покращення її продуктивної сили, приріст якої дозволяє вносити вагому долю в національне багатство. Слід зазначити, що не всі інвестиції в людину і не всякий ефект можуть бути оцінені в грошовій формі. Крім отримання більш високих заробітків (доходів) індивід може отримувати моральне задоволення, підвищувати свій статус і престиж, економити час.



До структури вкладень в людський капітал, як правило, відносять такі види інвестицій як витрати на охорону і зміцнення здоров'я, отримання загальної і спеціальної освіти, витрати на мобільність, мотивацію, міграцію, затрати пов'язані з пошуком роботи, економічно значимої інформації, культуру та дозвілля, народження і виховання дітей.

Вкладаючи кошти у ці активи людина тим самим збільшує свій власний людський капітал. Капіталовкладення, крім самої людини, можуть здійснювати держава, громадські фонди і організації, підприємства, освітні заклади, міжнародні фонди і організації.

Отже, висока ефективність інвестицій в людський капітал поживає становлення України як могутньої розвинутої держави і що саме головне – підвищить рівень життя населення, вплине на покращення соціально-економічних показників.

**IV. Висновки.** Сучасний економічний стан України робить надзвичайно актуальною проблему формування, ефективного розвитку, збереження і використання людського капіталу, адже розв'язання цього питання могло б стати передумовою соціально – економічної спрямованості реформ, відродження країни, трансформації економіки та входження України до ЄС.

На державному рівні варто приділяти більше уваги розвитку і нагромадження людського капіталу, оскільки це надасть нашій державі потужний і важливий соціальний ефект, добробут громадян, високий рівень культури, визначить людину цінністю, яка є набагато більшою за будь-які витрати. Для цього необхідно:

– збільшити обсяги інвестування в здоров'я, освіту, професійну підготовку, екологію тощо;

– підвищити життєвий рівень населення;  
– справедливіше розподіляти дохід, забезпечуючи матеріальну базу розвитку людського капіталу;

– забезпечити більш широкий спектр статистичних даних, що стосуються людського капіталу в Україні;

– запроваджувати досягнення науково – технічного прогресу у виробництво.

В умовах обмеженості природних і матеріальних ресурсів людський чинник є найпривабливішим для зростання економічного розвитку України, оскільки, щоб домогтися максимальної віддачі від використання цих обмежених ресурсів, необхідно залучити величезні зусилля, навички, творчі здібності, знання, носієм яких є людина.

Людина є важливою, перспективною, ефективною цінністю, що вимагає подальших досліджень, переоцінки її ролі, значущості і місця в світовій економіці, а зокрема в українській, і також переходу до «людно-центричного» виміру життя суспільства, де особистість буде займати центральне місце.

1. Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. С англ. – М: Экономика, 1991. – 319 с.

2. О. Грішнова, Л. Тертична Економічна природа і значення категорії людський капітал // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – с. 33–37.

3. Bowen H.R. Investment in Learning.- San Francisco: Tossey – Bass, 1978. – 362 p.

4. Нестеров А., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – с. 103–110.

*In the article it is considered theoretical and practical questions of essence of human capital, his role in strengthening of economy of Ukraine, special place of human in this concept, marked importance of investments in a human capital and certain the circle of measures which can substantially improve his consisting of economy of our country.*

Михайлюк А.В.

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ ЗА УМОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано якісний склад, структуру, динаміку та сучасний стан трудового потенціалу Івано-Франківщини. Досліджено чинники, які впливають на розвиток трудового потенціалу на Прикарпатті.

**Ключові слова:** трудовий потенціал, відтворювальний цикл трудового потенціалу, демографічна база, купівельна спроможність заробітної плати.

**I. Вступ.** На сьогоднішній день дуже актуальним постає питання про розвиток трудового потенціалу. Досить вагомим у розвиток цього напрямку наукових досліджень є внесок відомих українських вчених М. І. Долішнього, С.І. Бондур, С. М. Злупка, С.І. Пирожкова, В.В. Онікієнка, Д.П. Богині, О.А. Грішнєвої, В.Н. Врублевського, І.І. Лукинова Є.М. Ліанової, М.Д. Романюка та інших. Здобутком сьогодення є визначена сутність трудового потенціалу, основні характеристики та компоненти.

**II. Постановка завдання.** За сучасних умов необхідно знайти такі комплексні важелі управлінського впливу на стан трудового потенціалу, які здатні забезпечити умови його ефективного формування та використання не тільки як найпродуктивнішого, а й як найціннішого ресурсу суспільства.

Невирішеними залишаються питання дослідження змісту відтворювального циклу трудового потенціалу в ринкових умовах, методики комплексної оцінки стану та чинників розвитку трудового потенціалу.

**III. Результати.** Трудовий потенціал – це інтегральна сукупність можливостей населення до трудової, у тому числі підприємницької, інноваційної активності як її суб'єктів. Розвиток трудового потенціалу визначається багатьма чинниками, які комплексно впливають на його рівень. Чинники впливу систематизуються за певними сферами (табл. 1).

Уповільнення процесів розвитку трудового потенціалу у Івано-Франківській області спостерігається внаслідок дії комплексу факторів. За оцінками експертів, найгостріші причини руйнування трудового потенціалу виявляються в економічній, соціальній і правовій сферах – недотримання законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій (80,4%), низький рівень та якість життя (73,5%), погіршення якості, доступності освіти для різних верств населення (61,1%), знецінення національної робочої сили (55,8%).

За даними соціологічного моніторингу „Українське суспільство 1994–2004” біль-

Таблиця 1

### Систематизація умов розвитку трудового потенціалу за сферами впливу

Економічні	Матеріальні умови	Достатність доходів, заощадження для реалізації потреб, житлові умови
	Умови ринку праці	Низький рівень безробіття, вивільнення, попит на робочу силу, можливості зайнятості
	Рівень використання знань	Можливості професійного і кар'єрного зростання, відповідність кваліфікації роботі.
Соціальні	Умови праці	Сприятливі умови праці, безпечність праці, відсутність ризиків на виробництві.
	Система соціального захисту	Гарантії зайнятості, соціальне партнерство, високий рівень соціальної захищеності.
	Медичне, соціальне обслуговування	Можливості та якість медичного обслуговування, розвиток соціальної інфраструктури сфери охорони здоров'я
Демографічні	Демографічна політика держави	Приріст населення та обсягу трудового потенціалу, висока тривалість трудового життя, низький рівень демографічного навантаження на працюючих
	Стан здоров'я	Низький рівень захворюваності, висока оцінка стану свого здоров'я
Екологічні	Екологічна безпека	Безпечний в економічному аспекті стан навколишнього середовища, низький рівень забруднення атмосфери, природних поверхневих водних об'єктів, відсутність природних катаклізмів, катастроф, сприятливі кліматичні умови

пність українців визначають низький добробут свій і своєї сім'ї. 42% опитаних сімей вистачає доходу лише на продукти харчування, 5,9% – голодують, а 1,7% – жebraкують. В Україні характерними є негативні економічні процеси, що знаходять свій вияв у знеціненні національної робочої сили. Рівень фонду оплати праці у ВВП у 2003 році порівняно з 1990 роком скоротився з 53,1 до 45,3% відповідно (найменша частка у ВВП була у 1993 році – 38,5%), у той час як для нормального функціонування економіки, за оцінками фахівців, частка фонду оплати праці у ВВП має дорівнювати 60–80%.(2). Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників в Івано-Франківській області у 2004 р. становила 510грн., а найменший рівень заробітної плати зафіксовано в Тлумацькому районі – 297 грн. (табл. 2).

у 2000р. число працюючих бідних дорівнювало 43,5%, у 2003 р. – 33,7%. Ситуація, коли зайнятість не формує гідний рівень життя, є загрозливою. Неможливість отримання високої оплати праці призводить до знецінення соціальних цінностей, зневаження гідності людини, праці, зневіри у власні сили й загалом формує незадоволеність працею та життям, зумовлює низький рівень продуктивності праці, тобто є руйнівним для стану трудового потенціалу.

Найбільш незадоволені своїм статусом безробітні, що цілком зрозуміло, адже неможливість реалізації трудового потенціалу загострює зневіру у власні сили. Внаслідок того, що Івано-Франківська область відноситься до найбільш густонаселених в Україні (105 чол/км<sup>2</sup>), тому за сучасних умов є працездатною. По суті, це й стало однією

Таблиця 2

#### Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників по районах (1995–2003 рр).

	1995 (грн.)	2000 (грн.)	2001 (грн.)	2002 (грн.)	2003 (грн.)	2004 (грн.)	2004у відсотках до 2003
<b>Івано-Франківська обл.</b>	65	188	259	318	402	510	126,9
Богородчанський	71	197	265	334	428	517	120,8
Верховинський	80	146	190	229	288	368	127,8
Галицький	73	201	263	335	413	534	129,3
Городенківський	44	108	137	163	212	309	145,8
Долинський	67	297	386	473	638	798	125,1
Калуський	47	128	167	194	257	324	126,1
Коломийський	43	119	164	193	263	331	125,9
Косівський	54	113	159	198	272	356	130,9
Надвірнянський	93	279	362	438	555	657	118,4
Рогатинський	47	121	153	188	241	319	132,4
Рожнятівський	44	102	161	228	296	411	138,9
Снятинський	41	114	158	196	249	332	133,3
Тисменицький	75	193	258	325	396	505	127,5
Тлумацький	44	108	156	176	223	297	133,2

Джерело: дані Івано-Франківського обласного управління статистики

Низька купівельна спроможність заробітної плати обумовлює поширення бідності серед зайнятого населення. За даними вибіркового обстеження Держкомстату у 2004 р. четверта частина працюючих зарахувала себе до бідних прошарків суспільства. Позитивним є те, що ця цифра знижується:

із головних причин стрімкого зростання трудової міграції населення краю в інші регіони України та за кордон. Хоча з 2000р. рівень зареєстрованих безробітних зменшився, але вже в 2005р. кількість безробітних знову зростає і складає 4,3% за методологією МОП (рис. 1.)

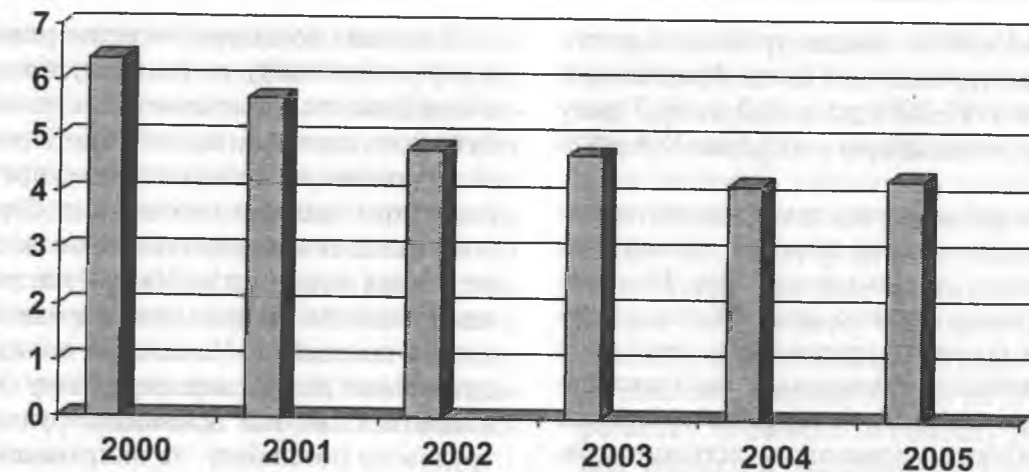


Рис. 1. Рівень зареєстрованого безробіття на Івано-Франківщині

\* Рівень зареєстрованого безробіття визначається як відношення чисельності безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до середньорічної чисельності населення працездатного віку.

Джерело: дані Івано-Франківського обласного управління статистики

Актуальним є питання тінізації економіки області та нелегальної трудової міграції населення за кордон. За деякими підрахунками тіньова зайнятість у Івано-Франківській області перевищує 100 тис. осіб. За даними обстеження, проведеного обласним центром зайнятості, сумарні обсяги закордонної трудової міграції складають понад 150 тис. осіб. До цього спонукає складний матеріальний стан населення, нерегулярність виплати заробітної плати, її низький рівень, особливо у сільському господарстві.

Однією з найважливіших умов прогресивного розвитку трудового потенціалу є забезпечення демографічної бази його відтворення, реалізація можливостей збереження здоров'я населення. Сучасні реалії демографічних процесів в Україні виявляються у зниженні чисельності, погіршення показників

відтворення, депопуляції населення, катастрофічному погіршенню здоров'я. Івано-Франківщина належить до регіонів України з найменшим коефіцієнтом природного зменшення населення. В цілому на Україні ці показники у 2002 році становили – 7,6‰, в міських поселеннях – 6,3‰, у сільській місцевості – 10,1‰. Проте порівняно з середньоєвропейським показником природного зменшення населення, який спустився у 1999 р. до рівня – 0,1‰ (2), показники по області є досить несприятливими. Процес зменшення чисельності населення засвідчує рисунок 2.

Негативним й те, що на Івано-Франківщині відбувається скорочення очікуваної тривалості життя при народженні. За розрахунками вчених відділу демографії та відтворення трудових ресурсів Інституту економі-

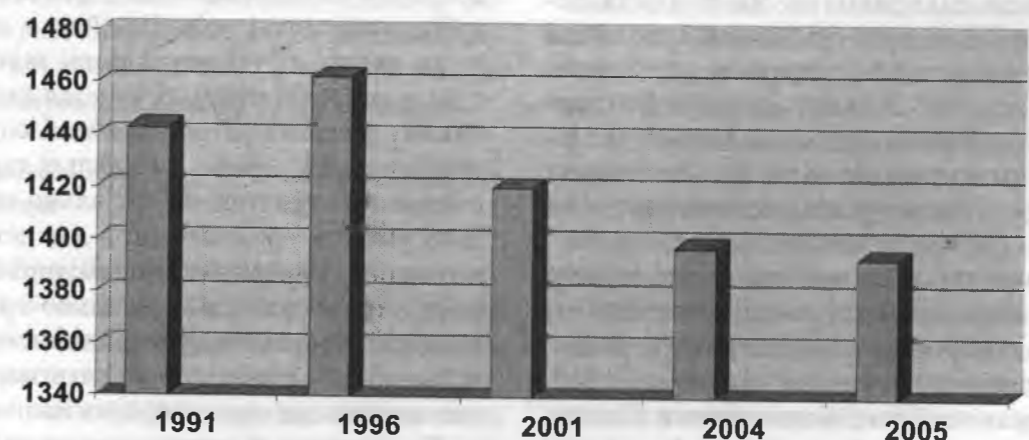


Рис. 2. Динаміка чисельності населення області



ки НАН України середня тривалість життя чоловіків зменшилась на Івано-Франківщині протягом 1989–2005 рр. з 67,9 до 65,3 року (-2,6), а у жінок зросла – з 75,3 до 75,8 років (0,5).

Умови для розвитку трудового потенціалу закладаються під впливом соціальних інститутів та суспільних відносин. Експертне опитування виявило, що найбільш значущим для розвитку трудового потенціалу є вплив сімейного виховання. У сім'ї закладаються такі цінності, як широкий світогляд, працелюбність, моральність, слідування традиціям, культура і дух народу, до якого належить людина, національна свідомість, патріотизм, здоровий спосіб життя, а також вирішуються такі важливі питання, як професійна орієнтація людини, перспективи оволодіння конкретною спеціальністю, які закладають основу майбутнього трудового шляху.

Вищі та професійно-навчальні заклади за оцінками експертів найбільше сприяють розвитку трудового потенціалу, адже за короткий термін у декілька років людина має досконало оволодіти обраною спеціальністю, набути професійних навичок, необхідних для ефективної праці. Освітній рівень населення на Івано-Франківщині є високим. Кількість вищих навчальних закладів III-IV рівня акредитації постійно збільшуються: з 3(1991 р.) до 9(2005 р.).

Система управління на підприємствах, трудовий колектив теж активно впливають на розвиток трудового потенціалу, оскільки його реалізація і використання відбувається саме в економіці країни. За сучасних умов відбувається вкрай низький рівень орієнтації вітчизняних підприємців на розвиток персоналу своїх підприємств. Як причина неадекватної соціально орієнтованій економіці позиції роботодавців експертами визначається зацікавленість їх лише максимізацією прибутків і зниження витрат на персонал (на думку 67% експертів), що засвідчує безперспективність і неконкурентноспроможність на світових ринках вітчизняного виробництва.

Найнижчі оцінки при визначенні ступеня впливу на розвиток трудового потенціалу отримали такі соціальні інститути, як школа, профспілки та громадські організації. Тобто ці організації є найменш дієвими і потребують підвищення їх ролі при відтворенні трудового потенціалу.

У процесі розширеного відтворення трудового потенціалу та розвитку його кількісних і якісних характеристик активною має бути роль держави, яка полягає у розробці та впровадженні дієвої політики управління розвитком трудового потенціалу. Державна політика повинна орієнтуватися на досягнення певних пріоритетів. Нами були розроблені пропозиції щодо напрямів розвитку трудового потенціалу. На підставі експертного опитування сформовано ієрархічну систему взаємозв'язків між причинами руйнування трудового потенціалу та напрямами забезпечення його розвитку, розраховано нормовані значення вагових коефіцієнтів, що стали підґрунтям для виділення чотирьох агрегованих груп напрямів, які за вагомістю становлять 50% від загальної вагомості нормованих значень вагових коефіцієнтів і систематизації їх за пріоритетністю впровадження.

Перша група, яка потребує першочергової реалізації, пов'язана з підвищенням вартості робочої сили, рівня та якості життя, соціальної захищеності населення. Ця група об'єднує напрями сприяння зростання добробуту суспільства за рахунок підвищення оплати праці, соціальних виплат, доходів населення. В цілому на неї припадає 18,6% від загальної ваги нормованих значень вагових коефіцієнтів.

Друга агрегована група пов'язана з удосконаленням правового поля регулювання розвитку трудового потенціалу. Сюди ввійшли напрями, що сприятимуть розвитку трудового потенціалу: забезпечення відповідності законодавчо прийнятих трудових прав та гарантій можливостям їх реалізації, додержання норм трудового законодавства, розробка та впровадження ефективних засобів правового і організаційного забезпечення реалізації правових норм законодавства у трудовій сфері, реалізація положень Закону України „Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії”, створення сприятливих соціально-економічних умов та правових засад для детінізації економіки, обмеження економічної злочинності, криміналізації соціально-трудова відносин. У сумарному визначенні ця група займає 16,4% від загальної ваги нормативних значень вагових коефіцієнтів.

Третя група об'єднує напрями, що пов'язані з інтелектуальним розвитком і підвищен-

ня рівня трудової активності: запровадження критеріїв якості середньої освіти, формування і розвиток трудової інноваційної активності дітей і підлітків, створення різних стартових можливостей отримання освіти для різних верств населення, формування, укріплення та відтворення в колі соціальних цінностей населення пріоритетності праці, особливо у молоді, перехід від матеріальної економіки до економіки людського капіталу. На ці напрями припадає 8,2% від загальної ваги нормованих значень вагових коефіцієнтів.

Четверту групу становлять напрями, що пов'язані з умовами формування, розвитку, збереження та використання трудового потенціалу на виробництві. Це, в першу чергу, забезпечення ефективного здійснення кардинальної модернізації виробництва та розвиток його наукомістких галузей, забезпечення ефективної взаємодії регіональних органів управління з підприємствами, іншими суб'єктами господарювання з питань розвитку трудової сфери, забезпечення зацікавленості підприємств у підвищенні якості трудового потенціалу. Питома вага нормованих значень їх вагових коефіцієнтів становить 4,65% від загальної.

**IV. Висновки.** Як висновок, можна підкреслити, що комплексні дослідження умов розвитку трудового потенціалу мають бути

скординовані державою та її інститутами як на мікрорівні, так і на рівні регіону та окремої територіальної одиниці у вигляді постійного моніторингу українського суспільства, адже своєчасна діагностика проблем є основою прийняття якісних управлінських рішень. Базою для моніторингових досліджень можуть стати розроблені методологічні основи оцінки умов розвитку трудового потенціалу як комплексне, виважене підґрунтя визначення глибини і напряму впливу на стан і рівень розвитку трудового потенціалу різноманітних чинників в усіх сферах суспільної життєдіяльності як в цілому, так і в її регіонах.

1. Демографічна криза в Україні. Проблемні дослідження, витоки, складові, напрями протидії/ Інститут економіки НАН України; за ред. В.С. Стещенко. – Київ 2001. – 560 с.

2. Куликов Г.Т. Оплата труда в Украине. – Киев, 1996. – с. 29.

3. Статистичний щорічник України за 2004р./ За ред. О.Г. Осауленка – К.: Видавництво „Консультант”, 2004. – 631с.

4. Українське суспільство 1994–2004: соціологічний моніторинг/ За ред. Н.Паніної. – К.: „Заповіт”, 2004. – 64 с.

5. Матеріали Івано-Франківського обласного управління статистики. Івано-Франківськ, 2004. – 85 с.

*A dynamics and modern state of troudivoggo potential Ivano-Francivshini is analysed. Factors which development of labour potential on Ivano-Francivshini depends from are explored.*

Назарук Н.В.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОНЯТТЯ ЗДОРОВ'Я ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*В статті розглянуто теоретичні основи оздоровчої складової людського капіталу, визначено роль капіталовкладень в зміцненні здоров'я, запропоновано заходи щодо поліпшення функціонування системи охорони здоров'я.*

**Ключові слова:** здоров'я, людський капітал, інвестиції.

**I. Вступ.** Людина, її здоров'я і життя є найвищими соціальними цінностями будь-якої держави. Майбутнє держави обумовлюється комплексом соціальних, економічних, політичних та ін. факторів, що впливають на стан здоров'я її населення та демографічну ситуацію в країні в цілому.

Згідно з визначенням з тлумачного словника С.І. Ожогова і Н.Ю. Шведової здоров'я – це правильна, нормальна діяльність організму, його повне фізичне і психологічне благополуччя [1].

**II. Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз поняття здоров'я як основного елементу людського капіталу та розроблення рекомендацій щодо якісного поліпшення системи охорони здоров'я.

**III. Результати.** У системі цінностей, які мають місце у будь-якому цивілізованому суспільстві, особливу позицію займає здоров'я. Як з точки зору формування окремої особистості, так і на рівні розвитку суспільства важко знайти більш важливе поняття, яко-

му здоров'я поступалося б за своїм значенням і впливом на всі сторони життя людей. З поміж інших властивостей здоров'я вирізняється тим, що воно не лише являє собою найвищу цінність, але й здебільшого визначає формування, розвиток і використання всієї сукупності інших властивостей, навичок, здібностей людей і являє собою джерело першооснови для якісного вдосконалення цих різноманітних характеристик людини.

Існує величезна кількість визначення здоров'я, проте ні одне не може претендувати на абсолютну точність. Найдорожче у людини – це життя, найдорожче у житті – здоров'я. Здоров'я є саме життя з його радощами і тривогами. Всі люди бажають бути здоровими, але більшість людей діють як раз навпаки: бездумно витрачають своє здоров'я, вважаючи, що воно невичерпне.

Стан здоров'я громадян і сфери охорони здоров'я є важливим наочним відображенням рівня економічного розвитку країни, спрямованості її національної політики, і зокрема — тієї уваги, що приділяється в державі соціальним питанням і формуванню «людського капіталу», який являє собою (за визначенням О.А. Грішнєвої) сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника [2, 98].

Концепція людського капіталу сформувалась у розвинених країнах разом вчених, які акцентували на цьому понятті як на центральному, основоположному у світовій економічній думці.

Під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника. У визначенні Г. Боуена він «складається з набутих знань, навичок, мотивацій й енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів та послуг» [3, р.362]. У трактуванні Л. Туроу людський капітал являє собою «продуктивні здібності, дарування і знання» [4, р. 15].

Т. Шульц зводить людський капітал до розвитку знань і здібностей, які людям на-

дають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» [5, р. 64-65]. Р. Капелюшников розглядає людський капітал як «запас знань, здібностей і мотивацій, що є у кожного», які «складають капітал, оскільки формування їх потребує відволікання коштів за рахунок поточного споживання, але при цьому вони стають джерелом підвищення продуктивності і заробітків у майбутньому» [6, с.4].

Російський дослідник С. Дятлов дає характеристику людського капіталу, яка найповніше відповідає нашому уявленню: «Людський капітал — це сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і тим самим впливає на зростання доходів (заробітків) даної людини» [7, с. 83].

З сукупності складових потенціалу людини теорія людського капіталу вивчає ті, що суттєво впливають на продуктивність праці і доходи. Це переважно стосується здоров'я, творчих здібностей, рівня освіти, професійних навичок, підприємливості, мобільності тощо. З окремих елементів процесу формування людського капіталу важливе значення належить здоров'ю.

Специфіка здоров'я як складової людського капіталу полягає в тому, що його водночас можна розглядати як безцінний, універсальний та незамінний засіб для досягнення всього різноманіття життєвих цілей особистості, найнеобхіднішу умову для повноцінного її розвитку. Здоров'я, таким чином, сприймається не тільки як здатність до фізично вдалого існування, скільки здатність до виконання життєво необхідних функцій, до відтворення сукупності людських здібностей, бажань та потреб взагалі.

Для того, щоб підтримувати та покращувати стан здоров'я, освіту та інші активи людського капіталу, необхідні постійні капіталовкладення з боку різних суб'єктів (держави, самої особи, медичних та освітніх закладів тощо).

Всі види витрат, які є вкладеннями в людину та які можна оцінити в грошовій або іншій формі й які допомагають зростанню

продуктивності праці працівника в майбутньому та збільшення його заробітків, розглядаються як інвестиції в людський капітал. Основними видами є такі:

- витрати на охорону і зміцнення здоров'я;
- витрати на освіту, підготовку на підприємствах і т.д.;
- витрати на мобільність;
- витрати на пошук економічно значимої інформації;
- витрати на народження і виховання дітей.

З усіх видів інвестицій у людський капітал важливими є вкладення в охорону здоров'я. Витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на медичне обслуговування, профілактику захворювань, поліпшення житлових умов, раціональне харчування тощо, створюють умови для підвищення якості та ефективності використання людського капіталу. Особливістю таких вкладень у людський капітал є те, що ці витрати продовжують тривалість життя, підвищують працездатність і продуктивність праці працівників.

Капіталовкладення в зміцнення здоров'я людей мають велике значення, адже стан здоров'я зумовлює можливості і термін ефективного використання набутого людського капіталу, а також можливості одержання доходів та економічного зростання; здоров'я сучасних людей зумовлює стан та якість людського капіталу наступних поколінь.

Вченими доведено, що приблизно на 50% здоров'я людини визначає спосіб її життя. Його чинниками є шкідливі звички, нераціональне харчування, несприятливі режими праці і відпочинку, стреси, низька особиста гігієна, малорухомий спосіб життя, погані побутові і фінансові умови, надлишкова вага, самотність, низький освітній та культурний рівень тощо. Несприятлива екологічна обстановка також негативно позначається на формуванні здоров'я, зокрема це забруднення повітря, води, ґрунту (ці чинники складають – до 20 %). Істотне значення мають генетичні чинники, схильність до спадкових хвороб (це ще близько 20 %). І лише 8–10 % здоров'я людини залежить від охорони здоров'я [2, 104].

На жаль, значущість здоров'я часто повною мірою усвідомлюється лише тоді, коли воно втрачається, коли послаблюються його

функції як засобу для задоволення багатьох потреб людини, коли зношення цієї основної складової людського капіталу вже перешкоджає його ефективному застосуванню і накопиченню. Державі варто докласти зусилля, щоб здійснювати неухильну турботу про збереження й поліпшення здоров'я нації, забезпечення рівних можливостей доступу всіх громадян до системи охорони здоров'я, сприяння формуванню культури здоров'я тощо.

Підраховано, що для повного забезпечення потреб охорони здоров'я необхідно 10 млрд. грн., для надання медичної допомоги гарантованого рівня — 7,5 млрд. грн. [8, 343]. Залишається актуальним питання запровадження багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я через залучення додаткових джерел, удосконалення фінансового регулювання зайнятості в охороні здоров'я шляхом цільового фінансування програм використання ринку праці, підготовки кадрів, міжбюджетних та бюджетних коштів для забезпечення рівних умов гарантованого рівня медичної допомоги всьому населенню тощо. Поліпшення і зміцнення здоров'я населення України можливо лише за умов проведення певних економічних реформ, що дасть можливість підвищити добробут і забезпечить реалізацію програм охорони здоров'я. Удосконалення системи охорони здоров'я полягає у підвищенні якості та ефективності медичної допомоги, забезпеченні соціальної справедливості і прав громадян на її одержання, соціальному захисті материнства і дитинства, формування в суспільстві засад здорового способу життя, розвитку профілактичного напрямку охорони здоров'я тощо.

Визначення специфіки здоров'я як складової і критерію людського капіталу передбачає акцент на тому, що здорова людина має можливість для активної життєдіяльності, повноцінного гармонійного розвитку особистості, відзначається критерієм рівноцінності, повноти і соціальної ефективності та результативності тих можливостей, прав та свобод, які надає держава своїм членам у соціальній, економічній, політичній та інших сферах суспільного життя. Визначення і дослідження такого активу людського капіталу як здоров'я населення, спрямовує на пошук суттєвих ознак здоров'я в ході функ-



ціонування населення у соціально-економічному житті, що характеризується відтворенням потреб і здібностей людини.

**IV. Висновки.** Отже, з вище сказаного випливає, що важливою складовою людського капіталу, його основою є капітал здоров'я. Поліпшення стану здоров'я людей, вкладень в систему охорони здоров'я, яке здійснюється задля формування, підтримання, удосконалення і ефективного використання капіталу здоров'я, сприяє скороченню смертності і захворюваності, продовжує термін працездатного життя людини (і тим самим, період функціонування власне людського капіталу), повинно стати найважливішою метою здійснення соціально-економічних перетворень у майбутньому. А результативність формування, збереження та реалізації капіталу здоров'я як національної цінності, перехід до нових завдань, форм і методів державної політики у сфері охорони здоров'я визначатиметься рівнем впровадження й адаптації до європейських стан-

дартів української нормативно-законодавчої бази.

1. Ожегов С.И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. БЭ КиМ. УРМЭ.СД. Д-4, 2000.
2. Гришнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с. (Вища освіта XXI століття).
3. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978.
4. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.
5. Shultz N. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources/ Fiftieth Anniversary Colloquium VI. N.Y., 1975.
6. Капелюшников Р. И. Концепция человеческого капитала // Критика современной буржуазной политэкономии. – М.: Наука, 1977. – 287 с.
7. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. – С-Пб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. – 160 с.
8. А. М. Нагорна. Соціально- економічні детермінанти здоров'я населення України. «Журн. АМН України», 2003, т. 9, № 2. – с. 325–345.

*In the article considered theoretical bases of concept of human capital and his health constituent, certainly role of capital investments in strengthening of health, measures are offered on the improvement of functioning of the system of health protection.*

Романюк Т.М.

## СТАН І ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ УКРАЇНСЬКИХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ ДЕРЖАВНОЮ СТАТИСТИКОЮ

У статті проаналізовано сучасний стан обліку зовнішніх трудових мігрантів вітчизняною статистикою, розглядається проблема значної неточності цих даних. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення збору даних та необхідність синтезу цієї статистичної інформації.

**Ключові слова:** облік міграційних подій, талони статистичного обліку, еміграція, імміграція, трудова міграція.

**I. Вступ.** Згідно даних Державного комітету статистики України у 2005 році кількість вибулих осіб за межі України становила 34997, прибулих – 39580, відповідно сальдо зовнішньої міграції становило – 4583 [1,179]. За офіційними даними нині закордоном працює біля 100 тис. мігрантів з України. Однак, ця цифра відносна, а реальне число наших співгромадян, що перебувають і працюють за кордоном, значно перевищує офіційні дані.

**II. Постановка завдання.** Основним джерелом інформації про міграцію населення

в Україні сьогодні є поточний облік міграційних подій. Він здійснюється шляхом безпосередньої реєстрації осіб, задіяних в міграційних процесах – тих, хто реєструється на новому або знімається з обліку з попереднього місця проживання. Ця процедура пов'язана із заповненням талонів статистичного обліку до адресних листків прибуття та вибуття. Вони призначаються для заповнення тими особами, котрі прибули (вибули) з однієї місцевості в іншу на постійне чи тимчасове проживання строком понад півтора місяця.

Враховуючи характер збору інформації та рівень охоплення мігруючих осіб, поточний облік міграційних подій справедливніше буде називати статистикою прописки-виписки (реєстрації-зняття з обліку) [2,132].

Оперуючи даними про ті чи інші міграційні потоки здійснюється кількісний аналіз не всіх внутрішніх чи зовнішніх мігрантів, а тільки тих осіб, які оформили реєстрацію (знялись з реєстрації) як в межах держави, так і при виїзді за кордон. Якщо ж

переселення особи при міграційному переміщенні взагалі і трудовій міграції, зокрема, не супроводжується реєстрацією (зняттям з обліку), факт зміни місця проживання статистикою не фіксується.

Така ситуація можлива у випадку, коли громадянин України нелегально працюючи, приміром в Португалії, пройшовши процедуру легалізації (міграційної амністії) забірає до себе близьких родичів з метою воз'єднання сім'ї. І жоден з вищевказаних осіб, напевно, не буде утруднювати себе тим, щоб повідомляти відповідні установи про зміну свого місця проживання. Ці громадяни, в першу чергу, будуть неухильно дотримуватись національного законодавства країни – реципієнта.

І навіть отримавши дозвіл на постійне проживання в країні перебування вони будуть відсутніми в вітчизняних статистичних оглядах про міграційні потоки, котрі будуть здійснюватися відповідними підрозділами органів місцевого самоврядування, оскільки вони не заповнювали талони статистичного обліку до листків вибуття.

Збільшення термінів перебування трудових мігрантів з України за кордоном призведе до збільшення частки тих, що натуралізуються (денационалізуються) в їх структурі. Натуралізація трудових мігрантів з України в країнах входження є не що інше як розтягнутий у часі відтік за кордон на постійне місце проживання [3,40].

Отже, методологія визначення кількості українських громадян, котрі перебувають за кордоном вітчизняною статистикою є архаїчною, характеризується розпорошеністю даних серед багаточисельних міністерств і відомств, є не синтезованою і не відповідає реальності.

**III. Результати.** Облік міграції населення завжди був складнішим у порівнянні з обліком природного руху населення, що обумовлено як специфікою організації самого обліку, так і не достатньо розробленою теорією загального міграційного переміщення населення [4,93].

Трудова міграція як різновид міграційних переміщень та механічного руху населення не відноситься до «стаціонарних» демографічних процесів (народжуваність, смертність, шлюбність, припинення шлюбу), котрі належать до природного руху населення

відповідно [5,20]. Облік останніх демографічних подій полягає у збиранні відомостей про народження, смерть, укладання та розірвання шлюбу та їх юридичному оформленні – реєстрації або запису актів громадянського стану в містах і районних центрах відділами РАГСу, а в сільській місцевості і селищах – виконавчими комітетами сільських і селищних Рад народних депутатів.

Тривалий час поточним обліком міграцій займалися паспортні відділи Міністерства внутрішніх справ. Вони велися на підставі опрацювання талонів статистичного обліку до листків прибуття та вибуття. Ці документи є анкетної форми і зараз вони заповнюються відповідними підрозділами органів місцевого самоврядування (обласними та міськими управліннями громадянства, паспортної та імміграційної служби) при реєстрації (знятті з обліку) і складаються на всіх громадян, що прибули (вибули) з однієї місцевості в іншу на постійне чи тимчасове проживання.

На підставі опрацювання інформації, отриманої в результаті аналізу даних з талонів реєстрації і зняття з реєстрації обраховуються також обсяги міждержавної міграції – міграції населення за межі України або прибуття до України населення з інших країн. Складовими частинами міждержавної міграції є міграція з країнами близького (СНД) та далекого зарубіжжя.

Отже, серед усіх міграційних переміщень, що характеризуються різноманітністю, значною рухливістю і територіальною мобільністю Державний комітет статистики України підраховує лише тих осіб, хто пов'язаний тільки з «стаціонарними» міграційними процесами: еміграцією та імміграцією.

Для формування адекватного інформаційного забезпечення міграційних процесів необхідно детально розглянути і проаналізувати основні дефініції, пов'язані з міграційними переміщеннями, з метою усвідомлення кореляції існуючих методик збору й обробки інформації про поточний облік міграційних подій.

Поділ міграцій на зовнішні та внутрішні має принципове значення, зокрема, і з позицій статистичного обліку. Контингенти осіб, що змінюють місце проживання у межах країни, та осіб, які перетинають державні кордони при здійсненні переїзду, кар-

динально відрізняються між собою за можливостями застосування тих чи інших методів обліку переїжджаючих, необхідністю контролю і державного регулювання відповідних потоків міграції, особливостями процедури здійснення переїзду [2,123].

Дотепер немає єдності у визначенні багатьох основних термінів по міжнародній міграції. Найбільш підходящим є теоретичний підхід В.А. Іонцева, тому що він, на наш погляд, повно й точно відповідає реаліям сучасного міграційного розвитку в світі.

Згідно В.А. Іонцеву «міжнародна міграція населення являє собою територіальні (просторові) пересування людей через державні кордони, пов'язані зі зміною постійного місця проживання й громадянства, обумовленим різними причинами (сімейними, національними, політичними й іншими), або з перебуванням у країні-в'їзду, що має довгостроковий (більше 1 року), сезонний, м'ятниковий характер, а також із циркулярними поїздками на роботу, відпочинок, лікування тощо.

Головними відмінними ознаками міжнародної міграції населення в порівнянні із внутрішньою міграцією є державний кордон, його перетинання й відповідний державний контроль як за фактом самого пересування через кордон (і в країні в'їзду, і особливо в країні-в'їзду), так і за наступним перебуванням у країні-в'їзду, особливо у зв'язку із працевлаштуванням або в зв'язку з навчанням або стажуванням» [6,29].

Відповідно, «міжнародний мігрант – це особа, що робить міждержавне територіальне пересування (міжнародну міграцію) з метою зміни місця проживання, роботи або інших дій (навчання, відпочинок, бізнес і т.д.) назавжди або на певний строк (від 1 дня до декількох років)» [7, 40].

Отже іміграція – «це в'їзд у країну іноземних громадян з метою постійного в ній проживання і, як правило, одержання її громадянства. Часто в це поняття включають і інші категорії мігрантів, що прибувають». Таким чином, імігрант – це «особа, котра в'їжджає в іншу країну на постійне місце проживання, як правило, з метою одержання її громадянства» [5,99].

На відміну від терміну «імігрант», іноземне населення – це «сукупність людей, що проживають на «постійній» законодавчо визна-

ченій основі на території держави, громадянами якої вони не є» [5,101]. Іноземне населення може містити в собі різні категорії міжнародних мігрантів: імігрантів, трудових мігрантів, студентів і ін. Використання термінів «іноземне населення» і «імігранти» як основу для кількісної характеристики міжнародної міграції може приводити до зовсім різних висновків відносно чисельності міжнародних мігрантів і її динаміки [7,40]. Адже чисельність іноземного населення може змінюватися не тільки за рахунок властиво міграції, але в результаті природного приросту або убутку, а також процесу натуралізації [5,101].

У свою чергу, еміграція – це «виїзд із країни в іншу державу з метою постійного проживання і, як правило, одержання її громадянства», а емігрант – особа, що виїжджає із країни з метою постійного проживання в іншій державі. Реєміграція – це зворотний процес, що полягає в «добровільному, самостійному поверненні емігрантів на батьківщину» [5,106-109].

На відміну від іміграції, еміграції й реєміграції, які пов'язані зі зміною постійного місця проживання, «трудова міграція (міграція робочої сили) – це міграція працездатного населення з метою роботи за відповідну винагороду, що має, як правило, поворотний характер після завершення трудової діяльності». Тобто, що трудовий мігрант – це «особа, добровільно й самостійно (іноді при сприянні посередницької фірми або передбачуваної організації працевлаштування) мігрує з однієї країни в іншу з метою легальної роботи в ній із чітко певними строками (як правило до 5 років), з обов'язковим поверненням на батьківщину. Може супроводжуватися міграцією утриманців» [5,107].

Феномен української зовнішньої трудової міграції (переміщення особи з метою працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону) пов'язаний з існуванням напівлегальної міграції (Див. [8,40]). Дозволю собі не погодитись з професором Іонцевим, щодо його визначення трудового мігранта, як тільки тієї особи, в котрій існують установки тільки щодо легального працевлаштування. Можливо, це визначення стосується осіб, котрі перетинають межі адміністративно-територіальних одиниць того державного утворення, громадя-

нами якого вони є, тобто внутрішні трудові мігранти.

Згідно досліджень Е.М. Лібанової та О.В. Позняка в «реальній практиці обліку зовнішніх міграцій в Україні короткостроковими мігрантами пропонується вважати усіх осіб, які прибувають до України або вибувають за її межі на строк від 3 місяців до 1 року. Відповідно міжнародними мігрантами у вітчизняній статистиці слід визнавати осіб, що прибувають в Україну (вибувають з неї) строком на 3 місяці або більше» [2,123].

На жаль, такий підхід в оцінці дефініції термінів загальної теорії міграційного переміщення суперечить реаліям і не відображає комплексності щодо виявлення масштабів зовнішньої міграції, соціально-демографічних характеристик учасників цих процесів.

Одним з напрямів щодо розробки системи контролю за легальними зовнішніми міграційними потоками робочої сили є розроблений Міністерством праці та соціальної політики України механізм регламентації та контролінгу діяльності юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності в сфері посередництва у працевлаштуванні за кордоном.

Ключовим елементом системи працевлаштування за кордон стали посередницькі структури, що займаються наданням брокерських послуг у цій сфері.

Діяльність з посередництва у працевлаштуванні на роботу за кордоном передбачає наявність зовнішньоекономічного договору (контракту) з іноземними суб'єктами господарської діяльності про працевлаштування громадян України та відповідного дозволу компетентних органів іноземної влади. Надання послуг з посередництва у працевлаштуванні за кордоном повинно здійснюватися тільки в межах укладених зовнішньоекономічних договорів. Посередники зобов'язані у письмовій формі повідомляти громадян про загальні умови праці, укласти з претендентом на працевлаштування письмовий договір.

Договори повинні містити повну і достовірну інформацію про послуги з посередництва у працевлаштуванні, порядок оплати, строк дії договору, а також обов'язки і відповідальність сторін. Забороняється здійснювати посередництво у працевлаштуванні на роботу за кордоном за тими трудовими до-

говорами з роботодавцями, які не містять умов соціального захисту (зокрема, страхування) працівника, передбачених законодавством країни перебування.

Механізм упровадження контролю за умовами та правилами здійснення посередництва у працевлаштуванні за кордоном покладено на Ліцензійну палату України, її представництва, Державний центр зайнятості та інспекції по контролю за додержанням законодавства про зайнятість населення.

Передбачено також ведення посередниками обліку клієнтів та наданих їм послуг на базі реєстраційних карток громадян України за типовою формою №1-БМ, а також складання і подання державній службі зайнятості форм державної статистичної звітності № 1-ТМ.

Наказ Міністерства статистики України від 31 січня 1996 року № 28 «Про затвердження форм державної статистичної звітності про зовнішню трудову міграцію для громадян України, що працюють за кордоном, так й іноземців, які приїхали на роботу в Україну.

Для громадян України, що виїхали на заробітки до інших країн, розроблена форма № 1-ТМ (трудова міграція) «Звіт про чисельність та склад громадян України, які тимчасово працюють за кордоном» (піврічна – за I півріччя, рік) та інструкція по її заповненню.

У цьому наказі затверджені типові форми первинної облікової документації:

№ 1-ем «Реєстраційна картка громадянина України, працевлаштованого за кордоном за наймом органом служби зайнятості або посередницькою комерційною організацією, що має відповідний дозвіл на здійснення такої діяльності»;

– № 2-ем «Реєстраційна картка громадянина України, який працює за кордоном в межах договору підядру між українськими та закордонними підприємствами»;

Звіт за формою № 1-ТМ (трудова міграція) складається:

1) комерційними бюро, агентствами та іншими організаціями, які здійснюють діяльність, пов'язану з працевлаштуванням громадян України за кордоном;

2) суб'єктами господарської діяльності України, які уклали договори із закордон-



ними суб'єктами господарської діяльності на виконання певного обсягу робіт або послуг на території іноземної держави;

3) органами служби зайнятості.

Підставою для заповнення звіту є реєстраційна картка громадянина України, працевлаштованого за наймом органом служби зайнятості або посередницькою комерційною організацією, що має відповідний дозвіл на здійснення такої діяльності за формою № 1-ем, затвердженою наказом Мінстату України від 31.01.96 р. № 28, та реєстраційна картка громадянина України, який працює за кордоном в межах договору підряду між українським і закордонним підприємствами за формою № 2-ем, затвердженою наказом Мінстату України від 31.01.96 № 28.

На підставі одержаних звітів органи служби зайнятості Автономної Республіки Крим, обласні, Київський та Севастопольський міські органи служби зайнятості з урахуванням звітів щодо кількості громадян, які ними направлені на роботу за кордон, на 15-й день після закінчення звітного періоду подають звіти по своїх регіонах Державному центру зайнятості та Держкомстату Автономної Республіки Крим, обласним, Київському і Севастопольському управлінням статистики.

Отже, на Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України покладено обов'язок збору та обробки цієї статистичної інформації, котра стосується легально працевлаштованих громадян України, що знову ж-таки становлять також невелику кількість трудових мігрантів з України. В 2005 році кількість таких осіб становила близько 50 000 осіб.

При такому способу отримання даних не враховуються громадяни України, котрі потрапили на територію країни потенційного працевлаштування нелегально або напівлегально і змінили свій правовий статус перебування у так званий спосіб міграційних амністій, що проводяться урядами тих країн, в яких на ринку праці перебуває значний відсоток нелегальних робітників.

Відсутність належного статистичного забезпечення міграційних переміщень та неможливість налагодження статистичного обліку трудових мігрантів дали поштовх у проведенні вибіркового обстеження та застосуванні цих результатів для характеристики цього складного соціально-демографічного процесу.

Спеціальні дослідження та експертні оцінки дають підставу стверджувати, що реальна кількість працівників-мігрантів у десятки раз більша за офіційну. Наприклад, за даними проведеного 2001 р. Державним комітетом статистики України обстеження "Життєві шляхи населення України", чисельність українських громадян, які працюють за кордоном, становить щонайменше 1 млн. осіб.

Згідно із результатами загальнонаціонального соціологічного моніторингу, що забезпечується Інститутом соціології НАН України в межах проекту "Україна на порозі XXI століття", досвід тимчасової трудової міграції за кордон набули члени 10,2% українських сімей. Оскільки в країні нараховується приблизно 15 млн. сімей, це означає, що з метою заробітку за кордон виїжджали принаймні 1,5 млн. осіб. На підставі обстежень, здійснених центрами зайнятості низки областей за дорученням Міністерства праці та соціальної політики України, було зроблено висновок, що загальні обсяги трудової міграції з України сягають близько 2 млн. осіб.

Певне уявлення про масштаби трудової міграції дають дані прикордонної статистики в комбінації з результатами соціологічних опитувань міжнародних пасажирів у пунктах перетину кордону, які засвідчують, що з метою працевлаштування і торгового бізнесу здійснюються відповідно близько 4% і понад 16% виїздів на західному кордоні, 14% і 25% – на східному. Враховуючи різну інтенсивність руху на різних ділянках кордону, а також той факт, що щорічно українці понад 15 млн. разів перетинають кордон у напрямку виїзду, можна підрахувати, що громадяни України приблизно 1,4 млн. разів на рік виїздять за кордон з трудовими і близько 3 млн. – з комерційними цілями.

**IV. Висновки.** Серед причин в розбіжностях оцінок обсягів зовнішньої трудової міграції можна виділити:

1. Відсутня або ще недостатньо ефективна єдина комп'ютерна мережа відстеження процесів зовнішньої трудової міграції на національному, регіональному чи місцевому територіальному рівнях. Методики збору даних в умовах відсутності всеосяжного контролю використовуються в недостатній мірі.

2. Відсутній міждисциплінарний аналіз процесів трудової міграції, що поєднує у собі

статистичні, демографічні, економічні, соціологічні і політологічні підходи. Кількість зовнішніх трудящих-мігрантів найчастіше визначається різними способами:

– перепис населення країни.  
– загальнонаціональний реєстр населення.  
– дані національних статистичних служб, а також тих міністерств і відомств, на котрі покладена відповідальність за збір і обробку цієї інформації.

– оцінки національних і міжнародних експертів як за чисельністю громадян, що виїхали на заробітки за кордон, так і щодо осіб працездатного населення, які «зникли» з національного ринку праці.

– опитування домогосподарств по регіонах і в цілому по країні.

– соціологічні (кількісні і якісні) дослідження з окремих аспектів трудової міграції.

– статистичні дані, отримані від прикордонних служб про обсяги перетинань кордону громадянами даних держав.

– інформація, отримана від закордонних представництв інших держав в Україні про кількість відкритих віз, але тільки тих котрі дають їх власникам можливість зреалізувати свої еміграційні установки, зокрема, візи про возз'єднання сім'ї.

– статистичні дані за кількістю проданих квитків для здійснення поїздок за межі країни на залізничному, повітряному, морському й автомобільному транспорті (автобуси і мікроавтобуси регулярного сполучення, чартерні рейси автобусів і мікроавтобусів).

– інші дані

3. Недостатня узгодженість і відсутність корпоративного співробітництва у зборі даних про зовнішню трудову міграцію між державними структурами і неурядовими дослідницькими центрами.

4. Загальнонаціональний моніторинг не став постійним, багаторівневим і діючим інструментом дослідження міграційних процесів. У тому числі і з фінансових, організаційних і технічних причин.

Недосконалість методики щодо інформаційного забезпечення феномену зовнішніх міграційних переміщень є одним з чинників, що унеможливує повноцінне дослідження цього явища. Розробка державної соціально-економічної стратегії і гарантування національної безпеки потребує насамперед наявності відомостей про обсяги і спрямованість зовнішніх міграційних процесів.

1. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник. За ред. Осауленка О.Г. Державний комітет статистики України. К.: Видавництво: Консультант, 2006. – 248 с.

2. Зовнішні трудові міграції населення України / За ред. Е.М. Лібанової, О.В. Позняка. – К.: РВПС України НАН України, 2002. – 206 с.

3. Хомра О.У. Зовнішня трудова міграція з України: ситуація, перспективи, виклики і загрози національній безпеці / Трудова міграція населення України та державна програма її регулювання: Матеріали міжн. конференції – К.: «Заповіт», 2005. – С. 32–45.

4. О. Овчиннікова. Проблеми організації та інформаційного забезпечення міграційних досліджень / Трудова міграція населення України та державна програма її регулювання: Матеріали міжн. конференції – К.: «Заповіт», 2005. – С. 92–104.

5. Основи демографії / І.М. Прибиткова. – К.: «Арте», 1995. – 256 с.

6. Іонцев В.А. Международная миграция // Международная миграция. Приложение к журналу «Миграция в России». – 2001. – Вып. 3. – 112 с.

7. Іонцев В.А. Международная миграция населения: теория и история изучения. – М.: Диалог-МГУ, 1999. – 370 с. – (Международная миграция населения: Россия и современный мир; Вып. 3).

8. Іонцев В.А., Ивахнюк И.В. Россия в мировых миграционных потоках: особенности и тенденции последнего десятилетия (1992–2001) // Мир в зеркале международной миграции: Сб. статей / Гл. редактор В.А. Іонцев. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 408 с. (Научная серия: «Международная миграция населения: Россия и современный мир»; Вып. 10).

9. Романюк Т.М. Проблеми оподаткування і детінізації грошових потоків, що надходять в Україну від закордонних трудових мігрантів. //Україна: аспекти праці. – № 3. – 2005. – С. 39–44.

*In the article the modern state of account of external labour migrants is analysed by domestic statistics, the problem of considerable inaccuracy of these data is examined. Suggestions in relation to the improvement of data capture are formulated that necessity of synthesis of this statistical information.*

Мацола М.М.

## СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РІВНЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Ринкові перетворення в Україні, реструктуризація та реформа АПК спричинили певний занепад соціальної інфраструктури як важливої складової умов життя на селі. Виходячи з цього у статті досліджено сучасний стан основних соціальних параметрів рівня життя у сільській місцевості в областях Карпатського регіону. Запропоновано шляхи поліпшення рівня розвитку соціальної інфраструктури.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток, соціальна політика, соціальна інфраструктура, умови проживання в сільських поселеннях, людський капітал.

**I. Вступ.** В ринкових умовах господарювання рівень розвитку соціальної інфраструктури – один з найважливіших факторів суспільного добробуту. Він безпосередньо впливає на умови праці, побуту, здоров'я, освіти, культури, відпочинку і залежить від сукупності галузей економіки, діяльність яких спрямована на задоволення соціально-культурних та соціально-побутових потреб людини. Трансформація економічних відносин, аграрні перетворення на селі, економічна криза, що відбулися в країні протягом 90-х років минулого століття спричинили занепад соціальної інфраструктури сільських поселень і призвели до поглиблення проблем соціально-економічного розвитку в сільській місцевості. Зокрема, зменшилось загальне забезпечення сільських населених пунктів об'єктами соціально – побутової та соціально-культурної сфери.

Варто погодитись з думкою В. Ф. Гнибіденка, що «... передача у комунальну власність закладів соціальної інфраструктури, що належали реформованим сільськогосподарським підприємствам, не підкріплюється відповідним наповненням місцевих бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для утримання цих закладів. Практично припинилося фінансування за рахунок бюджетних коштів капіталовкладень у соціальну інфраструктуру села і відшкодування су-

б'єктам господарювання на їх розвиток» [1, 66].

Серед негативних тенденцій притаманні українському селу і нині викликають занепокоєння – це зростання рівня безробіття, демографічна криза, масовий виїзд висококваліфікованих працівників, які знаходять собі роботу в комерційних структурах міст або виїжджають на роботу за кордон. Тому в сучасних умовах господарювання важливе значення має розвиток і функціонування соціальної інфраструктури на селі, що забезпечить підвищення рівня добробуту в регіоні, гідні умови життєдіяльності у виробничій та культурно-побутовій сферах, позитивно вплине на фізичне і духовне вдосконалення її.

**II. Постановка завдання.** В умовах ринкової економіки виникла необхідність перегляду заходів спрямованих на посилення соціального розвитку українського села. Зокрема, виникла необхідність впровадження концепції комплексного розвитку соціальної сфери сільських населених пунктів з урахуванням національного надбання, вимог ринку, збереження традиційно-культурних цінностей, сприятиме відтворенню генофонду нації і утвердженню високих стандартів розвитку людського капіталу в сільській місцевості областей Карпатського регіону.

Метою даного дослідження є оцінка рівня соціальної інфраструктури, як важливої складової формування і використання людського капіталу в сільській місцевості Карпатського регіону, особливостей розвитку, а також пошук дієвих механізмів щодо її поліпшення.

**III. Результати.** Розглядаючи стан соціальної інфраструктури слід відмітити, що кожна окремо взята її галузь характеризується різноманітністю об'єктів, формами обслуговування, механізмом функціонування, організаційною структурою [3, 67]. Соціальна інфраструктура включає такі складові: освіта, охорона здоров'я, фізична культура і спорт, житлово-комунальне господарство, транспортне обслуговування, побутове обслуговування та ін.

В сільській місцевості областей Карпатського регіону зосереджено 14,5% всієї соціальної інфраструктури сільських населених пунктів України [6]. Як відомо, стан забезпеченості населених пунктів закладами охорони здоров'я основна запорука розвитку здорової нації. В Карпатському регіоні налічується 3592 населених пункти в яких

розміщено 78 лікарень, 579 амбулаторій, 2104 фельдшерсько-акушерських пункти (табл. 1). Найбільша кількість лікарень зосереджена у Чернівецькій області. Там одна лікарня припадає на 14 сільських поселень. Найнижчий показник забезпеченості сіл лікарнями в Івано-Франківській області, де одна лікарня припадає на 153 сільські насе-

Таблиця 1

Показники забезпеченості сільських населених пунктів Карпатського регіону об'єктами соціальної інфраструктури на початок 2006 року [4, 6].

Показники	В цілому по Україні	Карпатський регіон	Львівська	Івано-Франківська	Закарпатська	Чернівецька	
Кількість сільських населених пунктів, всього	28562	3592	1850	765	579	398	
З них мають:	Лікарні	752	78	25	5	20	28
	Амбулаторії	3064	579	159	120	214	80
	ФАП	15117	2104	1019	534	299	252
	Дитячі дошкільні заклади	6625	879	185	153	329	212
	Школи, всього:	13860	2598	1108	615	550	325
	I ступеня	2269	626	303	126	155	42
	II ступеня	5082	1105	503	268	224	110
	1-III ступеня	6509	867	302	221	171	173
	Бібліотеки	14550	2533	1143	629	429	332
	Клуби, будинки культури	15820	2658	1240	647	436	335
	Кіноустановки	1424	239	34	30	80	95
	Будинки побуту	307	51	5	5	21	20
	Лазні	386	57	1	4	6	46
	Комплексні приймальні пункти	186	9	1	1	4	3
Інші підприємства служби побуту	622	87	15	25	11	36	
Спортивні споруди	4846	768	257	229	119	163	



лені пункти. В цілому по Карпатському регіону одна лікарня припадає на 46 сільських поселень. Мала кількість лікарень свідчення того, що сільські жителі користуються послугами лікарняних установ, розміщених у містах і призначених одночасно як для жителів міст, так і сільського населення.

Значно вищий рівень забезпеченості амбулаторіями та фельдшерсько-акушерськими пунктами у сільській місцевості Карпатського регіону, яких тут відповідно поліпшується 579 і 2104 (табл. 1). Згідно статистичних даних одна амбулаторія припадає на 6 сіл, два фельдшерсько-акушерські пункти припадають в середньому на 3 сільські населені пункти.

Якщо порівняти стан забезпеченості сільських населених пунктів регіону лікарнями, то їх кількість у 2006 році в порівнянні з 2001 роком, в цілому в регіоні зменшилася на 15 одиниць (у 2001 році їх нараховувалось 93, у 2006 – 78). Зменшилась також за цей період кількість фельдшерсько-акушерських пунктів на 87 одиниць, але позитивним є збільшення кількості амбулаторій на 106 одиниць [4, 5]. Зменшення кількості лікарень пояснюється проблемами державного фінансування закладів охорони здоров'я. Низький стан охорони здоров'я призводить до підвищення смертності. Для покращення забезпеченості медичного обслуговування сільського населення необхідно значно збільшити обсяг капітальних вкладень в дану сферу за рахунок коштів держбюджету та відрахувань від прибутку підприємств, які функціонують на території сільських населених пунктів.

Важливою складовою людського розвитку є можливість отримання якісної освіти. У сільській місцевості областей Карпатського регіону зосереджено 879 дитячих дошкільних закладів, тобто один садочок припадає на 4,1 села (табл. 1). Кількість загальноосвітніх шкіл у регіоні складає 2598, а це означає, що на 1,4 села припадає одна школа (табл. 1). На жаль недостатнє фінансування закладів освіти в сільських населених пунктах не дозволяє оплачувати в повному обсязі ремонт освітніх закладів, створити в них матеріально-технічну базу відповідно до вимог сьогодення, забезпечити в повному обсязі школи необхідною підручниками, комп'ютерною технікою, тощо, зрозуміло ці об-

ставини не можуть не впливати на можливості забезпечити належну якість освіти.

Одним із соціальних благ є доступ до мережі закладів відпочинку і дозвілля, а саме: бібліотек, клубних закладів, будинків культури, спортивних споруд, тих об'єктів соціальної інфраструктури, які дають змогу задовольнити інтелектуально-творчі та інтелектуально-споживчі потреби. Кількість бібліотечних закладів сільських поселень областей Карпатського регіону складає 2533 одиниці, що складає більше 1,4 села на одну бібліотеку (табл. 1). Трохи краща ситуація із забезпеченістю клубними закладами та будинками культури. Їх кількість відповідно становить 2658 одиниць, що становить менше 1,4 села на один такий заклад (табл. 1.). Щодо спортивних споруд то їх кількість значно менша і нараховує 768 одиниць або близько 4,7 сіл на одну споруду. У порівнянні з 2001 роком. Кількість бібліотек зменшилася на 204 одиниці (з 2737 у 2001 році до 2533 у 2006 році), кількість клубних закладів та будинків культури за останні п'ять років зменшилася на 143 одиниці (з 2801 у 2001 році до 2658 у 2006 році). Значно погіршилася ситуація із забезпеченістю сільських населених пунктів спортивними спорудами. Так, у 2001 році їх нараховувалось 1062, а вже у 2006 році лише 768 одиниць (зменшення складає 294 одиниці) [4, 5]. Вражаюче зменшилась кількість кіноустановок. Якщо у 2001 році їхня кількість складала 1351 одиницю, то у 2006 році їх нараховувалось всього 239 одиниць, що у 5,5 раз менше, ніж у 2001 році. [4, 5].

Скорочення мережі закладів культури в сільській місцевості, низький рівень їх матеріально-технічного забезпечення, а також низький рівень доходів більшості селян виступають основними причинами невикористання сільським населенням вільного часу для відпочинку. У дозвіллі сільських жителів в теперішній час переважають пошуки можливостей забезпечити собі пристойне життя. Невисокий рівень матеріальної забезпеченості сільських жителів знижує рівень їх активності у сфері фізичної культури і спорту.

Якщо проаналізувати забезпеченість сільських населених пунктів закладами побутового обслуговування, то слід відмітити, що кількість будинків побуту на початок

2006 року складала 51 одиницю, що на 35 одиниць менше ніж у 2001 році (за статистичними даними у 2001 році їхня кількість складала 86 одиниць), на 8 одиниць зменшилася кількість лазень у порівнянні з 2001 роком і складала на початок року 57 одиниць (у 2001 році їх нараховувалось 65) [4, 5]. Зменшилась також і кількість комплексних приймальних пунктів. Якщо у 2001 році показник по даних об'єктах становив 22 одиниці, то на початку 2006 року всього 9 одиниць. Щодо інших підприємств служби побуту, слід відмітити, що на початок 2006 року їхня кількість складала 87 одиниць, що на 41 менше за аналогічний період 2001 року [4, 5].

Сучасний стан соціальних параметрів на селі вимагає покращення по всіх показниках, адже саме від його рівня залежить привабливість життя та сталий розвиток, закріплення кадрів в сільській місцевості й відтворення людського потенціалу. В умовах недостатньої забезпеченості сільської місцевості об'єктами соціальної інфраструктури та низького рівня комунікативних можливостей всі зусилля сільських жителів спрямовуються не на всебічний розвиток особистості, а на пристосування до соціального дискомфорту, продовженням чого є зниження рівня життєвих домагань, поступова примітивізація стилю життя та витрачання вільного часу на постійні пошуки засобів виживання.

**IV. Висновки.** Сучасний стан соціальних параметрів умов життя сільського населення вимагає розробки конкретних заходів, спрямованих на поліпшення стану економічної і соціальної складових рівня життя населення сільських територій Карпатського регіону. Однак, оскільки ці заходи мають бути диференційованими в залежності від ситуації на місцях та підкріплюватися певними економічними, інформаційними та фінансовими ресурсами, то виникає потреба комплексної інтегральної оцінки умов життя сільського населення в розрізі адміністративних районів та вивчення соціально-економічних параметрів для його поліпшення.

На нашу думку, для забезпечення належних умов проживання в сільській місцевості

органам місцевого самоврядування необхідно забезпечити стабільність фінансування об'єктів соціальної інфраструктури, сприяти розширенню обсягу послуг та поліпшенню їх якості, розробити ефективний механізм контролю за формуванням і використанням коштів місцевих бюджетів, можливості приватизації окремих її об'єктів. Особливо це стосується закладів відпочинку, дозвілля, служби побуту, створити сприятливі умови кредитування.

Виникає потреба більш чіткої координації дій господарюючих суб'єктів у сфері розвитку соціальної інфраструктури, що забезпечить максимальне наближення послуг до потреб населення, створення повноцінних умов життя, доступ до якісної освіти, охорони здоров'я, культури, відпочинку, комунальних послуг тощо, що в свою чергу позитивно вплине на формування і використання людського капіталу в сільській місцевості Карпатського регіону.

1. Гнибіденко В.Ф. Соціально-економічні проблеми зайнятості і соціального захисту населення в аграрному секторі економіки України: Монографія. – К.: Соцінформ, 2002. – с. 336.

2. Прокопишак К.В. Проблеми розвитку соціальної інфраструктури та відродження сіл Карпатського регіону: Монографія. – Львів, 1997. – 175 с.

3. Прокопишак К.В. Методологія та методика дослідження розвитку соціальної інфраструктури села. // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. – № 6. – Львів: Держагроуніверситет, 1999. – С. 65–59.

4. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006.

5. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2001.

6. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник. /За ред. Осауленка О. Г. Державний комітет статистики України. – К.: Вид-во: Консультант, 2006. – 248 с.

*The social-economical changes in Ukraine have caused the failure of social infrastructure as an important part of rural living conditions. The modern state of the main social datas of the life level in the village of Carpathion region is investigated in this article. The author suggests some ways of improving the social infrastructure.*

## РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЖИТТЄВОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ

*У статті розглянуті проблеми становлення регіональних ринків праці за умов трансформації соціально-економічних відносин і формування національної економічної системи в Україні. Проаналізована залежність життєвого рівня населення регіонів від рівня розвитку національного та регіональних ринків праці.*

**Ключеві слова:** сегменти ринку, регіональні ринки праці, зайнятість, соціально орієнтована ринкова економіка, гармонізація економічних відносин.

**I. Вступ.** Рух товарів і послуг в економіці, орієнтованій на критерії ефективності і здатній до розвитку, відбувається на основі ринкових відносин, тому і робоча сила виступає, невід'ємним сегментом економіки, створивши ринок праці. Ринок праці – суспільно-економічна форма руху трудових ресурсів, механізм виявлення, погодження і пропонування робочої сили.

В умовах реформування соціально-економічної системи і переходу економіки України до ринкових відносин зростає роль розвитку й становлення ринку праці, який є невід'ємною складовою ринкової системи господарювання. Ось чому одним з найважливіших аспектів соціально-економічного життя населення, пов'язаних із задоволення потреб людини, виступає у її зайнятість. Трудова зайнятість населення забезпечує виробництво валового національного продукту – економічну основу життя регіонів і суспільства в цілому. Також праця має і соціальний характер, який полягає у самореалізації через суспільно корисну діяльність. Процес становлення ринку праці в Україні супроводжується посиленням його сегментації. Кожний сегмент, як зайнятого, так і незайнятого населення відрізняється специфікою свого соціального статусу, економічною поведінкою, рівнем та стабільністю доходів.

Отже зайнятість – це важливе явище соціально-економічного життя суспільства, яке не вичерпується проблемами безробіття, а

поєднує такі аспекти, як раціональне використання праці; відповідний рівень життя працюючого населення; задоволення потреб економіки у робочій силі з урахуванням якості та кількості; задоволення професійних потреб працівників, включно з потребою у професійній освіті; соціальну підтримку у разі втрати робочого місця, тощо. Тому недосконалість механізму функціонування ланок ринку праці потребує вивчення та проведення реформ в напрямку функціонування та розвитку ринку праці.

**II. Постановка завдання.** Проблеми розвитку ринку праці є об'єктами наукових досліджень. Вивченням питань у цьому сегменті займаються такі вчені як С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.В. Онікієнко, О.А. Грішнова, М.Д. Романок та ін. Перехід України до побудови і функціонування досконалої соціально орієнтованої ринкової економічної системи є одним з важливих напрямків реалізації економічної політики країни. В концепції дослідженні однієї із пріоритетних частин цієї складової є створення сприятливих умов для становлення та розвитку ринку праці.

Розвиток ринку праці України проходить під знаком адаптації до економічної ситуації, яка характеризується усе ще значною фінансовою розбалансованістю економіки, недостатньою динамічністю заходів щодо реформування господарського механізму. В основі зрушень на ринку праці України лежать такі процеси як формування багатуокладної економіки, створення нових організаційних форм, задіяння нових механізмів управління, насамперед, реальні зрушення в лібералізації економіки.

**III. Результати.** Гармонізація економічних відносин між усіма суб'єктами ринку праці розкриває значні перспективи для ефективного розвитку ринку праці. Мають бути забезпечені правові умови функціонування цього ринку, тобто юридична свобода працівника. Також важливий критерій для становлення ринку праці є відповідність працівника вимогам робочого місця, тобто су-

купність фізичних розумових та духовних якостей людини, які використовуються в процесі виробництва товарів і послуг.

При раціональному використанні трудового потенціалу, працівник має можливість забезпечити собі гідний рівень життя, тобто задовольнити потреби своєї родини у соціальних благах. У такому випадку основна активна частина населення практично може забезпечити високу якість життя без допомоги держави. Це означатиме для держави підвищення темпів економічного зростання, збільшення надходжень до бюджету, стабілізацію в соціальній сфері.

На початку 90-х років ХХ століття ринки праці зазнають суттєвих змін як від позитивних, так і негативних чинників. Перетворення ринкової структури викликали позитивні зміни у сфері зайнятості у зв'язку з розвитком підприємництва, нових форм зайнятості, але у той самий час зменшився попит на працю, посилилась диференціація трудових доходів, та інші зміни, які негативно впливають на розвиток ринку праці.

Ще один з чинників, який впливає на становлення ринку праці це глобалізація соціально-економічного життя, яка призвела до створення спільних підприємств і міжнародних корпорацій, що мало позитивний вплив, але у той самий час це призвело до підвищення трудової міграції.

Вплив державного регулювання дало змогу самостійно обирати місце і спосіб заробітку. В результаті сталися такі негативні наслідки, як зменшення доходів і збільшення податкового тиску, скорочення соціального фінансування.

В результаті впливу на ринок праці цих та інших чинників на кінець 90-х років, ринок праці істотно змінився. Характерними негативними ознаками відповідного періоду стали: економічна вимушеність, не гарантованість, неефективність, нераціональність, які понесли за собою такі втрати, як нераціональне використання людського потенціалу, зменшення соціальних гарантій, падіння життєвого рівня значної частини населення, значного розшарування в соціальній сфері, високий рівень безробіття, який у свою чергу призвів до підвищення міграційних процесів.

В період з 1992–1996 рр. в економіці України посилено проходять приватизаційні

процеси, тобто змінюються форми власності. Відбувається зміна сфер в яких був задіяний трудовий потенціал. Так, кількість зайнятих у державному секторі скоротилася на 6083 тис. осіб, в той самий період в альтернативних секторах економіки чисельність працівників зростає на 2203 тис. осіб. Невідповідність зменшення чисельності працівників в одній сфері і зростання в іншій можна пояснити зростанням неофіційної зайнятості, відбувається поширення нелегальної діяльності. Тіньовий сектор економіки в Україні в цей період становив до 50% ВВП.

Загострилися суперечності між ціноутворенням на товарних ринках та ринках праці, між товарним та грошовими потоками кругообігу. На товарних ринках ціноутворення підлягало лібералізації, а на ринку праці заробітна плата регулювалась адміністративними важелями, тому зростання цін на товарному ринку значно перевищували темпи зростання заробітної плати. У 1996 році понад 32 млн. осіб, або 63% всього населення мали середній дохід, нижчий за межу малозабезпеченості. Відбулося стрімке скорочення працюючих, яке і надалі має тенденцію до збільшення. Так на 01.01.96р. число офіційно зареєстрованих безробітних становило 126,9 тис. чол., на 01.01.98р. – 350,5 тис. чол., на 01.01.2000р. – 637,1 тис. чол., то вже на 01.03.2002 р. чисельність незайнятих громадян України сягала 1,2 млн., а на 01.01.2005 р. безробітне населення (за матеріалами МОП) у працездатному віці становило 1 млн. 595,2 тис. чол. Перерозподіл робочої сили, перебудова система розподільчих відносин, зниження життєвого рівня, сприяла виникненню принципово нових умов відтворення населення. Відбулося глобальна міграційна рухливість населення, як в середині держави так і чималі міграційні переміщення трудових ресурсів за кордон. Можливість одержання роботи за кордоном розглядається як додатковий засіб пом'якшення ситуації із безробіттям та необхідною умовою підвищення добробуту власного і членів родини. Отже, трудову міграцію можна розглядати як форму самоорганізації суспільства, його реакцію на негативні умови, в котрих опинились більшість населення в період соціально-економічних перетворень.

Через зміну місця роботи в Україні упродовж 1998 р. змінили постійне місце прожи-



вання 145333 чол., з яких 41010 чол. – це внутрішньорегіональні трудові мігранти, 88461 чол. переїхали на постійне місце проживання у зв'язку із зміною роботи, до інших регіонів України, а 11561 чол. емігрували на постійне місце проживання до інших країн.

Міграційні процеси особливо активно впливають на підтримання рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили на регіональних ринках праці в межах країни, а також на інтеграцію ринків праці країн ближнього та дальнього зарубіжжя, змінюють якісні і кількісні характеристики робочої сили регіонів, виконують функцію демо-економічного інвестора в регіони та країни-реципієнти і сприяють погіршенню якісного складу працересурсного потенціалу у регіонах та країнах-донорах.

Фактори трудової міграції на макрорівні визначають проблемні сторони трансформаційних процесів української економіки. Дія загальних міграційних процесів на мотиваційну поведінку робочої сили має свої особливості в залежності від специфіки того чи іншого регіону. Вплив політичних обставин у різних регіонах загалом однаковий, а соціально-економічні процеси мають свої регіональні відмінності. Так Східні і Центральні області України в умовах економічного спаду мали багатогалузеву промисловість, розвинуту інфраструктуру, достатньо забезпечену природними і трудовими ресурсами, що в загальному створили ширші можливості для переорієнтації виробництва, і навпаки, менш індустріальний Західний регіон зазнав більш руйнівного впливу кризових явищ.

Львівська, Івано-Франківська Тернопільська області, Закарпаття та Буковина успадкували серйозні проблеми у балансуванні попиту і пропозиції на регіональних ринках праці, оскільки у цьому регіоні і раніше був значний надлишок трудових ресурсів і висока зайнятість населення в індивідуальному підсобному господарстві, яка сягала 18–25% проти 8% у середньому по Україні.

В контексті розвитку й регулювання ринку праці, міграційні процеси в Західному регіоні мають істотні відмінності від інших регіонів. Пов'язано це перед усім географічним розташуванням відповідного регіону, тобто прикордонним розміщенням, високою густиною населення та історичними особливостями соціально-економічного розвитку.

Суттєво зросло міське населення Західного регіону України, і в основному за рахунок міграційних процесів. Так, у 1959 р. міське населення тут складало 1578,7 тис. чол., а у 2004 р. – 3205,4 тис. чол. За відповідний період міське населення збільшилося у Львівській області з 821,4 до 1660,5 тис. чол., Івано-Франківській відповідно з 249,4 до 616,8 тис. чол., Закарпатській – з 264,9 до 529,3 тис. чол., Чернівецькій – з 203,0 до 398,8 тис. чол. Сільське населення в даному регіоні зменшилося на 155,3 тис. чол., і лишень у Закарпатській області сільське населення зросло з 655,3 тис. чол. у 1959 р. до 736,6 тис.чол. у 2004 р.

**IV. Висновки.** Стан і розвиток економіки України залежить від багатьох соціально-економічних аспектів, один з яких є ринок праці. Завданням сучасного етапу у сфері регулювання зайнятості є перехід до активної політики на ринку праці, тому що стан трудових ресурсів – є важливим індикатором розвитку регіонів, ринки праці мають чітко виявлене територіальне закріплення.

Потрібна цілеспрямована політика держави по поліпшенню зайнятості населення, як в країні в цілому, так і в її регіонах, зокрема пріоритетними напрямками реформування ринку праці в Україні є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп населення, запобігання зростанню безробіття, створення і надання нових робочих місць. Необхідно врахувати і те, що додаткові робочі місця можуть бути створені за таких умов, як активізація діяльності наявних промислових підприємств шляхом їх перепрофілювання, надання додаткових інвестицій для технічного переозброєння цих промислових одиниць, а також створення малих підприємств для переробки місцевої сировини, підприємств по випуску товарів широкого вжитку і наблизити їх до споживачів, реструктуризації економіки і підтримки вітчизняного товаровиробника.

Вплив держави на зайнятість населення за допомогою економічних важелів має першорядне значення, але цим не має обмежуватися. Важливе значення також мають інституційні засоби впливу – соціальне страхування на випадок безробіття, державна служба

зайнятості, законодавство про працю і зайнятість, спільна діяльність соціальних партнерів на ринку праці.

1. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник. За ред. Осаулєнка О.Г. Державний комітет статистики України. К.: Видавництво: Консультант, 2006. – 248 с.

2. Соціальні пріоритети ринку праці: методологія, практика, шляхи забезпечення / С.І.Бандур, Т.А.Заяць, В.В.Онкієнко, О.О.Кучинська, Ю.П.Туранський та ін. – К.: РВПС України НАН України, 2001. – 261 с.

3. Герасимчук В.І. Проблеми трансформації зайнятості і розвитку ринку праці України – К.: Вид-во ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС". – 2001. – 254 с.

4. Грیشнова О.А. Трансформація зайнятості в Україні у перехідний період // Науковий збірник. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Вип.1. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – С.14–18.

5. Романюк М.Д. Зовнішні міграції населення України та їх регулювання в контексті реформи соціально-економічної системи: національні пріоритети та регіональна диференціація // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – Вип.1. – Івано-Франківськ: Плай, 2004. – С. 8–22.

6. Сус Т.Й. Загальна концепція сегментації ринку праці Прикарпатського регіону // Науковий збірник. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Вип.1. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – С. 81–85.

7. Калашикова Т.М. Трудові ресурси в системі регіонального розвитку // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції "Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці." Економічна думка. Тернопіль, 2004. – С. 65–66.

8. Храмов В.О. Механізм реалізації політики зайнятості: актуалізація регіонального виміру // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції "Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці." Економічна думка. Тернопіль, 2004. – С. 109–112.

*In the article the considered problems of becoming of regional labour-markets subject to the condition transformation of socio-economic relations and forming of the national economic system in Ukraine. It is analysed, dependence of standard of living of population of regions on the level of development, in particular political, public, economic and social.*

*Ренела Н.П.*

## МІГРАЦІЙНИЙ РУХ НАСЕЛЕННЯ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ЙОГО СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

*У статті висвітлюються сучасні тенденції міграційного руху населення Карпатського регіону, з'ясовується роль і місце трудової міграції в системі всіх міграційних переміщень населення, її економічні і соціальні наслідки*

**Ключові слова:** міграція, еміграція, зовнішня трудова міграція, демографічна ситуація.

**I. Вступ.** Міграції, що являють собою сукупність усіх видів переміщень населення у просторі, призводять до зміни його географічного розміщення, густоти та заселеності територій. Їх супроводжують збільшення або зменшення чисельності населення, зміни його статеві-вікового, сімейного, шлюбного та етнічного складу, соціальної структури територіальних спільнот як у місцях виходу, так і в місцях вселення емігрантів.

Хоча міграція не є незвичним явищем й існувала вона протягом всієї історії людства, тільки в останні роки набула справді глобальних рис. Не в останню чергу цьому сприяли розвиток систем комунікацій, інтернаціоналізація і глобалізація економіки та

диспропорції демографічних ситуацій різних країн.

Сьогодні у світі, за різними оцінками, налічується від 150 до 175 млн. осіб (понад 3% населення планети), які проживають за межами країн свого походження. З них понад 65 млн. – мігранти. Участь українців у глобальних світових міграційних процесах – вражаюча. Понад 30% усіх українців (близько 20 млн.) живуть за межами України як закордонні українці, які є громадянами інших держав і глибоко інтегровані в їх суспільства. А українські мігранти становлять близько 20% громадян України (понад 7 млн.) і понад 10% від загальної кількості мігрантів у світі. Серед країн-донорів пострадянського простору Україна продукує найбільше трудових мігрантів. Цей показник особливо тривожний на тлі депопуляції українського етносу – низької народжуваності й високої смертності.

Коли у ХХ столітті українська нація була нацією депортованих, то у ХХІ столітті вона стала нацією мігрантів.

**II. Постановка завдання.** *Мета завдання:* дослідити демографічний стан та міграційні процеси Карпатського регіону.

**Завдання:**

1. визначити загальні тенденції міграції населення;
2. встановити демографічну ситуацію в регіоні;
3. спрогнозувати можливий подальший розвиток ситуації;
4. навести приклади розв'язання проблем.

**III. Результати.** Становлення ринкової економіки та розбудова незалежної держави призвели до кардинальних змін в усіх сферах суспільного життя. На цьому тлі значних трансформацій зазнали і міграційні процеси. Зокрема, протягом останнього десятиліття помітно знизилась інтенсивність стаціонарної міграції (яка пов'язана зі зміною прописки і реєструється державною статистикою). Водночас широкого розвитку набула майже відсутня за радянських часів форма міграційного руху населення – трудова міграція.[1; 9]

Серед індикаторів, які характеризують соціально – економічний розвиток у тій чи іншій країні (регіоні), особлива роль належить показникам міграційних процесів. Висока міграційна мобільність населення є свідченням активної життєвої позиції індивідів, готовності до вирішення проблем власними зусиллями, у тому числі й шляхом зміни місця проживання. Сальдо міграцій за нормальних умов (відсутності воєн, техногенних катастроф чи стихійних лих, котрі спричинюють масштабний рух біженців, або ж жорстких адміністративних обмежень на переміщення населення) є основним індикатором привабливості держави або її територіального підрозділу для вихідців з інших територій, а, отже, може розглядатися як побічний показник рівня забезпечення прав людини та можливостей вести повноцінне життя.

Дослідження міграційних процесів є одним із найскладніших напрямків соціально – демографічного аналізу. Міграція, що є за своєю суттю соціальним процесом, одночасно виступає як один із інструментів міжрегіональних контактів (поряд з експортно-імпортними операціями, інформаційним обміном, фінансовими інвестиціями тощо). Крім того, аналіз тенденцій міграцій населення ускладнений недостатньою достовірністю вихідних даних: наявні джерела інформації про міграцію дають менш точні відомості порівняно з джерелами інформації про інші

демографічні процеси. При проведенні міграційного аналізу враховуються лише ті переміщення у просторі, які пов'язані зі зміною прописки (після її відміни – реєстрації), тобто офіційного місця проживання. Нелегальна міграція (як наших співгромадян до інших країн, так і іноземців до України) та неофіційні переїзди в межах України у цьому контексті випадають з поля зору.

Перш за все, треба зауважити, що в цілому демографічну ситуацію в області сьогодні слід трактувати як гостро кризову. У 2005 році за рахунок природного скорочення населення областей Карпатського регіону зменшилось на 16 698 осіб. У порівнянні з 2004 роком цей показник виріс у 0,79 рази. Природне скорочення населення спостерігалось у всіх областях регіону.[2; 170]

Сучасна демографічна ситуація – це наслідок демографічних процесів протягом 20-и і більше років. Карпатський регіон, практично уже з кінця 70-х років, а в окремих областях з кінця 60-х, не відтворює свого населення. Різкий спад рівня народжуваності та зменшення частки дітей у загальній чисельності населення призвів до старіння населення областей регіону, особливо сільського.

Демографічні прогнози показують, що найближчим часом на території Карпатського регіону немає підстав очікувати змін на краще. Особливо насторожує негативна динаміка демографічних показників, що склалася у 90-х роках: ріст смертності працездатного населення, скорочення середньої тривалості життя, особливо у чоловіків, значне зменшення народжуваності, від'ємна міграція. Депопуляція в областях регіону буде продовжуватись ще досить довго і в теперішніх умовах величина щорічного зменшення населення буде, в основному, залежати від показників смертності, оскільки прогнозується, що народжуваність й надалі буде знижуватись. У першому десятиріччі ХХІ сторіччя у дітородний вік увійде малочисельне жіноцтво, народжене у 90-х роках, і навіть при ефективнішій демографічній політиці воно не забезпечить необхідного відтворення населення. Перешкодити цьому може лише масовий міграційний приплив населення в регіон, що при темпах міграції населення за межі областей Карпатського регіону, яка склалася протягом останніх років, малоймовірно.

Поряд із природним скороченням населення, демографічну ситуацію в областях регіону значно погіршують негативні міграційні процеси. Зважаючи на те, що серед мігрантів є велика частина молоді та жінок дітородного віку, а саме з цієї вікової категорії найбільше бажаючих виїхати за кордон на постійне місце проживання, або, принаймні, схильних не повертатися на Україну найближчим часом, слід очікувати подальшого спаду народжуваності.

Одночасно треба відзначити, що рівень досліджень міграційних процесів досить низький. Особливої гостроти набувають проблеми визначення реальних масштабів трудової міграції, налагодження повноцінного дослідження цього явища, визначення взаємовпливу ситуації на ринку праці та процесу формування обсягів і напрямків міграційних переміщень, оптимізації міграційних потоків, удосконалення системи заходів щодо соціального захисту мігрантів, прогнозування майбутніх масштабів міграційних переміщень.

Трудова міграція почала чинити значний вплив на демографічну ситуацію, стан ринку праці та рівень життя населення в областях Карпатського регіону. Як суспільне явище трудова міграція має позитивні і негативні сторони, а його масштаби зумовлюють необхідність державного регулювання міграційними процесами.

Трудові мігранти старшого працездатного віку, які залишили на Україні родини, житло та змушені були виїхати для вирішення нагальних матеріальних проблем, рідко залишаються за кордоном, тому відпрацювавши певний термін, повертаються додому.

На зміну чисельності населення та формування його складу суттєво впливає характер міграційних процесів. Із 1993 року і донині в міграційних процесах області Карпатського регіону втрачають населення. Найактивнішим у міграційних процесах є населення працездатного віку.[2; 179]

Із аналізу офіційних статистичних даних, які наведено в *таблицях 1–3*, видно, що Карпатський регіон й надалі втрачає населення

Таблиця 1

Міграційний рух населення за 2003–2005 роки

	Число прибулих			Число вибулих			Приріст (скорочення)		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Закарпатська	9302	9584	8896	11635	12169	11438	-2333	-2585	-2542
Івано-Франківська	16084	16649	15732	16933	17816	17082	-849	-1167	-1350
Львівська	33187	32919	32293	34910	35357	35201	-1723	-2438	-2908
Чернівецька	11880	12009	12131	12224	12859	12611	-344	-850	-480
Всього по регіону	70453	71161	69052	75702	78201	76332	-5249	-7040	-7280
Україна	763222	789379	762033	758639	796994	786243	4583	-7615	-24210

Таблиця 2

Міграція населення в межах України у 2003–2005 роках

	Число прибулих			Число вибулих			Приріст (скорочення)		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Закарпатська	9080	9366	8543	10608	10790	10057	-1528	-1424	-1514
Івано-Франківська	15706	16354	15365	16376	17206	16301	-670	-852	-936
Львівська	32650	32357	31829	33966	34219	33614	-1316	-1862	-1785
Чернівецька	11383	11540	11581	11434	11880	11406	-51	-340	175
Всього по регіону	68819	69617	67318	72384	74095	71378	-3565	-4478	-4060
Україна	723642	750812	722544	723642	750812	722544	0	0	0



Таблиця 3

## Зовнішня міграція населення у 2003–2005 роках

	Число прибулих			Число вибулих			Приріст (скорочення)		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Закарпатська	222	218	353	1027	1379	1381	-805	-1161	-1028
Івано-Франківська	378	295	367	557	610	781	-179	-315	-414
Львівська	537	562	464	944	1138	1587	-407	-576	-1123
Чернівецька	497	469	550	790	979	1205	-293	-510	-655
Всього по регіону	1634	1544	1734	3318	4106	4954	-1684	-2562	-3220
Україна	39580	38567	39489	34997	46182	63699	4583	-7615	-24210

за всіма видами міграційних процесів. Так, зокрема із таблиці 1 видно, що в областях Карпатського регіону й надалі відбувається скорочення населення за рахунок міграції, хоча темпи цього скорочення і зменшуються з часом. По Україні в цілому темпи скорочення населення за рахунок міграційних процесів також зменшуються, але набагато швидше. Більше того, в 2005 році є навіть деякий приріст населення за рахунок цих процесів.

На рис. 1 графічно представлено зміну з часом скорочення населення регіону за рахунок зовнішньої і внутрішньої міграції (дані взяті із таблиць 2 та 3). Слід зазначити, що в основному населення мігрує за кордон і це наочно зображено на рисунку 1. Зменшення темпів міграції за кордон може бути обумовлене деяким покращенням економічного становища в Україні.

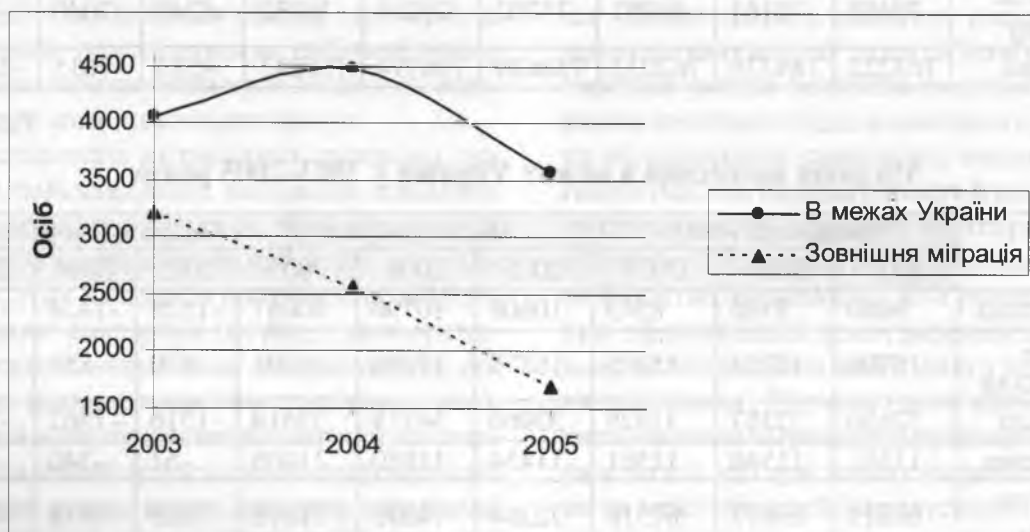


Рис. 1. Розподіл темпів міграції за напрямками.

Серед країн виїзду безумовними лідерами є Італія та Росія. Значна кількість наших громадян перебуває також у Іспанії, Португалії, Греції, Польщі та Чехії.

Одночасно треба зауважити, що мешканці різних областей регіону віддають перевагу різним країнам виїзду.

Можна навести приклади особливостей міграції в деякі країни:

- Росія: задіяні переважно чоловіки будівельних професій та малокваліфіковані громадяни. Строки перебування різні.

- Італія: задіяні переважно жінки старшого працездатного віку. Робота домашньою прислугою, нянями, гувернантками, догляд за хворими та перестарілими. Довгострокове (2–3 роки) перебування.

- Португалія: беруть участь переважно кваліфіковані чоловіки робітничих спеціальностей (будівельники, промислові робочі). Довгострокові терміни перебування.

- Іспанія: переважно сільськогосподарські роботи, будівництво. Довгострокові терміни перебування.

- Польща та Чехія: різні види робіт. Короткострокове перебування (2–3 місяці). Працевлаштування чоловіків та жінок.

- Туреччина та Угорщина: переважно, задіяні, так звані „човники”. Для цього виду трудової міграції характерні багаторазові поїздки на короткі терміни з метою закупівлі товарів.

Умови праці більшості українських громадян за кордоном не відповідають нормативам, встановленим в Україні. Переважна більшість мігрантів мають робочий день тривалістю 10 годин і більше. Тільки 10–15% з них мають письмові договори з роботодавцем. Усні домовленості про працевлаштування масово порушуються, особливо в частині оплати праці.

Незважаючи на важкі умови праці, близько 70% громадян задоволені результатами поїздок та готові повторити їх, якщо знову матимуть таку нагоду. Слід зазначити, що 85% мігрантів бажали би зробити такі поїздки за підтримкою і допомогою державних установ з відповідним соціальним захистом.

Для великої кількості сімей трудова міграція - це шлях для вирішення основних життєвих проблем, як-от поліпшення житлових умов, навчання дітей, лікування та утримання хворих та перестарілих членів родини.

Одночасно приплив „заробітчанських” грошей в області Карпатського регіону спричинив значний (чи не найбільший в Україні) ріст цін на житло, часто невиправданий ріст споживчих цін на товари щоденного вжитку на фоні низької купівельної спроможності основної маси населення, подальше розширення суспільства. Тому найближчим часом не варто очікувати зменшення хвилі трудової міграції, а, навпаки, можна спрогнозувати поширення цього явища.

Проблема стаціонарних зарубіжних міграцій стоїть досить гостро і потребує вирішення на державному рівні тому, що основними причинами активізації еміграційних процесів є економічні. Оскільки економічні умови в Україні не можуть бути суттєво пом'якшені найближчим часом, проблема стаціонарних еміграцій потребує вирішення шляхом їх непрямого регулювання, а саме:

- переорієнтація частини потенційних стаціонарних емігрантів на трудових мігрантів

шляхом укладання відповідних (на багатосторонніх та двосторонніх рівнях) угод;

- організація обміну і стажування спеціалістів;

- організація навчання молоді за кордоном;

- створення спільних підприємств тощо.

Зважаючи на особливості географічного положення областей Карпатського регіону та надлишковість робочої сили на цих теренах, одним із вагомих важелів регулювання місцевого ринку праці регіону була і залишається трудова міграція її мешканців, зокрема нелегальна трудова міграція.

Нелегальна трудова міграція здійснюється переважно під виглядом туристичних поїздок. Воно створює негативний імідж Україні та її громадянам, сприяє погіршенню криміногенної ситуації в країнах працевлаштування та, окрім цього, додатковим тягарем лягає на бюджети різних рівнів. Доходи таких громадян не оподатковуються, водночас трудові мігранти мають змогу отримувати різні соціальні пільги, приміром, у вигляді субсидій тощо. Поряд із цим, нелегальні трудові мігранти не підлягають соціальному захисту в країнах працевлаштування.

Проте офіційні дані про зовнішню трудову міграцію серйозно недооцінюють навіть легальну міграцію. Стосовно нелегальної міграції, то вона є ще більшою. Нелегальна трудова міграція з країн Центральної та Східної Європи, у тому числі й з України, останнім часом набула глобальних масштабів. Розв'язання проблеми нелегальної міграції ускладнюється тим, що Україна ні законодавчо, ні організаційно до її розв'язання не готова. Нелегальна трудова міграція супроводжується розширенням сфери тіньової економіки, підвищенням рівня безробіття серед місцевого населення, зростанням кримінальної напруженості. З подоланням жорсткої економічної кризи та розвитком і вдосконаленням ринкових відносин в Україні основним фактором балансування попиту та пропозиції робочої сили будуть трудові міграційні процеси, тобто за умов перехідної економіки усі міграційні трудові переміщення населення вирішальною мірою залежатимуть від заново створених робочих місць.

В основі міграційних процесів лежить цілий комплекс причин, головні з яких – со-

ціально-економічні. Масова трудова міграція українців стала наслідком злочинної політики в Україні, яка була спрямована на витіснення соціально активних громадян за межі країни.

Міграційні процеси мають глибокі наслідки, один із найнегативніших – відтік висококваліфікованої робочої сили, передусім наукових кадрів. У зв'язку з виїздом науковців та висококваліфікованих спеціалістів втрати України становлять понад мільярд доларів США на рік. (Для довідки: підготовка фахівця з вищою освітою технічного й природничого профілів коштує Україні близько 10 тис. доларів США, а в розвинених країнах ці затрати більші в 10 разів.) Таким чином, Україна інвестує свій живий капітал в економіку практично всіх розвинених країн світу.

Перебуваючи поза сферою соціального захисту своєї держави, українські трудові мігранти самі інвестують в Україну близько 19 мільярдів доларів США на рік (кожен із мігрантів чи нових емігрантів висилає допомогу своїм родинам у середньому 200 доларів США на місяць, крім того, вкладає кошти у навчання дітей, у будівництво житла, в бізнес).[3; 122]

З огляду на критичність ситуації в сфері міграційних процесів у Карпатському регіоні, до розв'язання цілого комплексу проблем українців новітньої хвилі еміграції, в тому числі й нелегальних мігрантів, беруться українські громадські організації за кордоном і в Україні. На початку 2004 р. при Світовому конгресі українців (СКУ) у Канаді створено спеціальну Комісію для боротьби з нелегальною торгівлею українцями. Ця комісія працює в складі Комісії людських і громадянських прав СКУ і на початку березня 2004 р. оприлюднила на 48-й сесії ООН заяву, де наголошено: «Україна є одним із найбільших джерел людей, які стають жертвами торгівлі ними».

**IV. Висновки.** Міграція як особливий феномен завжди розглядалася в певному контексті – економічному або соціальному, історичному або культурному, демографічному або етнічному. І це не випадково. Міграційні процеси, сильно детерміновані змінами, що

відбуваються в житті одного або (частіше) відразу декількох суспільств, і в цьому значенні є індикатором розвитку практично будь-якої з його сторін – політичної, етносоціальної, стану ринків праці і т.д. Крім того, відрізняючись між собою не тільки в кількісному, але і в якісному відношенні (наприклад, за соціально-демографічними й етнокультурними характеристиками), різні міграційні потоки мають свою специфіку й не можуть не впливати на ситуацію як у суспільствах, з яких вони походять, так і в суспільствах, які їх приймають.

З одного боку, міграція населення суттєво впливає на збалансованість ринку праці, змінює економічний і соціальний стан населення, часто супроводжується зростанням освітньої і професійної підготовки, розширенням потреб задіяних у міграції населення людей. З іншого – масовий притік мігрантів може бути причиною росту безробіття, посиленого тиску на соціальну інфраструктуру. Тим самим міграція населення опосередковано впливає на рівень життя корінних мешканців, на демографічну та соціальну структуру, розміщення і розселення населення, його етнічний склад та веде до напружених стосунків між різними зацікавленими державами, а іноді до – міжнародної нестабільності.

1. Романюк М.Д. Зовнішня міграція населення України та їх регулювання в контексті реформи соціально-економічної системи: національні пріоритети та регіональна диференціація // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – Вип. 1. – Івано-Франківськ: Плай, 2004. – С. 8–22.

2. Україна в цифрах у 2005 р. – К., 2006. С 187.

3. Купчак В.Р. Міграційні процеси населення Карпатського регіону: демографічний та економічний аспекти (на прикладі Івано-Франківської області) // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – Вип. 2. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – С. 118–124.

4. Статистичний щорічник України за 2003 рік – Київ: „Техніка”, 2004. – 589 с.

5. Статистичний щорічник України за 2004 рік – Київ: „Техніка” 2005. – 593 с.

6. Статистичний щорічник України за 2005 рік – Київ: „Техніка” 2006. – 595 с.

*The article is devoted to problems of migration of the people from the country of the Carpathian region. The factors influencing of migration on demographic situation have been considered.*

## МЕЗОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЯКОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

*Досліджено стан та тенденції розвитку складових якості праці на мезорівні (тобто на рівні основних видів економічної діяльності) за шістьма комплексними показниками, що характеризують основні її аспекти: якість робочої сили, умови та дисципліна праці, технічний рівень виробництва, організаційні показники якості праці, інноваційність праці та рівень мотивації праці. Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника якості праці.*

**Ключові слова:** якість робочої сили, умови праці, дисципліна праці, технічний рівень виробництва, організаційні показники якості праці, інноваційність праці, рівень мотивації праці.

**I. Вступ.** Підвищення якості праці стає в сучасних умовах глобалізації визначальним чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Вичерпне комплексне дослідження рівня якості праці в Україні потребує аналізу її стану на всіх рівнях.

**II. Постановка завдання.** Метою даної роботи є дослідження стану та тенденцій розвитку складових якості праці на мезорівні, тобто на рівні основних видів економічної діяльності, які розрізняються в Україні згідно за Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД), яка базується на стандартній міжнародній класифікації видів діяльності ЄС.

**III. Результати.** Дослідження рівня якості праці на мезорівні здійснено за шістьма комплексними показниками (Табл.1), що характеризують основні її аспекти, серед яких якість робочої сили, умови та дисципліна праці, технічний рівень виробництва, організаційні показники якості праці, інноваційність праці та рівень мотивації праці. Використовуючи запропоноване групування складових якості праці за основними видами економічної діяльності, можна здійснити детальну їх характеристику, виділивши та проаналізувавши за допомогою одиничних показників.

Так, якість робочої сили має першорядне

значення саме у період економічного зростання у зв'язку з необхідністю запровадження нових технологій, схем організації виробництва, коли майже вичерпано екстенсивні чинники економічного зростання і необхідне забезпечення зростання інтенсифікації виробництва через підвищення ефективності праці саме за рахунок зростання рівня її якості. Дослідження якості робочої сили на мезорівні здійснено за показниками підготовки кадрів на виробництві, підготовки кадрів у навчальних закладах, рівня підвищення кваліфікації працівників, частки працівників, що навчались новим професіям, частки працівників з неповною та базовою вищою освітою та частки працівників з повною вищою освітою за основними видами економічної діяльності.

Аналіз статистичних даних щодо місця проведення навчання свідчить, що переважна більшість працівників в Україні, 255,2 тис. осіб або 79,3% у 2004 р. проходили його безпосередньо на виробництві. З них більше половини або 53,4% навчались індивідуально, на робочих місцях, а інша частина або 46,6% - за курсовою формою навчання. Решта працівників або 66,6 тис. осіб (20,7%) навчались за договорами у навчальних закладах освіти – професійно-технічних та вищих. Розширенню та поглибленню виробничих навичок та вмінь відповідно до вимог сучасного виробництва слугує підвищення кваліфікації та навчання новим професіям, однак за існуючих в Україні щорічних обсягів навчання кожний працівник в середньому зможе підвищити свою кваліфікацію тільки 1 раз на 12 років [1, 28-29].

Найвищий рівень підвищення кваліфікації кадрів, у відсотках до облікової кількості штатних працівників, у 2004 р. спостерігався у промисловості, державному управлінні, фінансовій діяльності та у сфері охорони здоров'я і соціальної допомоги – 12,9; 11,1; 9,3 та 9,2% відповідно. Найнижчим рівень підвищення кваліфікації працівників був у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві – 1,2%, а також у готелях та ресторанах – 1,9% до облікової кількості штатних працівників.



Таблиця 1

Показники якості праці на мезорівні (за видами економічної діяльності)\*.

I рівень. Інтегральний показник Рівень якості праці				
II рівень. Комплексні показники				
Якість робочої сили	Умови та дисципліна праці	Технічний рівень виробництва	Організаційні показники якості праці	Інноваційність праці
III рівень. Одиничні показники				
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Підготовка кадрів на виробництві;</li> <li>■ Підготовка кадрів у навчальних закладах;</li> <li>■ Рівень підвищення кваліфікації працівників;</li> <li>■ Частка працівників, що навчалися новим професіям;</li> <li>■ Частка працівників з неповною та базовою вищою освітою;</li> <li>■ Частка працівників з повною вищою освітою.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Частка працівників, що працювали в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам;</li> <li>• Втрати робочого часу, в середньому на 1 працівника, % до фонду робочого часу;</li> <li>■ Невьки на роботу з поважних причин, середньому на 1 працівника, % до фонду робочого часу.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Коефіцієнт оновлення основних засобів;</li> <li>■ Частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на технічне переоснащення та реконструкцію (%);</li> <li>■ Частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на нове будівництво (%);</li> <li>■ Частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на підтримання діючих потужностей (%).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Частка зайнятих, які перебувають у шлюбних адміністративних відпустках (% до середньооблікової кількості);</li> <li>■ Частка працівників, що працювали в режимі неповного робочого дня (% до середньооблікової кількості);</li> <li>■ Коефіцієнт вибуття кадрів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %;</li> <li>■ Частка фінансування науково-технічних робіт за рахунок власних коштів підприємств, % до загального обсягу фінансування;</li> <li>■ Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, % до загальної кількості підприємств..</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Середньомісячна заробітна плата шпатного працівника у % до середнього рівня по економіці;</li> <li>■ Частка фонду додаткової заробітної плати у фонді оплати праці;</li> <li>■ Заборгованість по виплаті зарплати в середньому на 1 працівника, /о до середньо-міс. зар. плати;</li> <li>■ Частка витрат на оплату праці у структурі операційних витрат реалізації продукції;</li> <li>■ Частка працівників, охоплених колективними договорами.</li> </ul>		

\* Курсивом виділені показники-дестимулятори.

Що стосується показника частки працівників, що навчалися новим професіям, то за всіма основними видами економічної діяльності він значно менший, ніж у сфері підвищення рівня кваліфікації кадрів, водночас найбільше значення даного показника так само спостерігалось у промисловості – 6,7% до облікової кількості штатних працівників. Найнижчих значень у 2004 р. показник навчання новим професіям набував у сфері освіти (0,1% до облікової кількості штатних працівників), охорони здоров'я та соціальної допомоги (0,2%), а також у готелях та ресторанах (0,3%) і сфері колективних, громадських та особистих послуг (0,3%).

Окремо виділимо у забезпеченні якості праці показники, що характеризують умови та дисципліну праці, – це показники-дестимулятори, зростання яких зумовлює зниження якості праці, а саме: частка працівників, що працювали в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, втрати робочого часу, в середньому на 1 працівника (% до фонду робочого часу) та невьки на роботу з поважних причин (в середньому на 1 працівника, % до фонду робочого часу).

Стан умов праці та охорони праці на виробництві є складовою соціальної захищеності працівників, а наявність шкідливих та небезпечних факторів виробництва негативно впливає на стан здоров'я працівників, тривалість життя та якість і продуктивність праці. Через застосування застарілих технологій та засобів виробництва на приватних підприємствах усталася тенденція до зростання на них відносного рівня виробничого травматизму, що зараз у 2–3 рази більший, ніж на державних підприємствах [2,4].

Значними є порушення в галузі умов праці, які характеризують стан безпеки, гігієни праці та виробничого середовища за основними видами економічної діяльності, а також зайнятість працівників на важких роботах із шкідливими та небезпечними умовами праці. В Україні випадки травматизму людей, зайнятих у суспільному виробництві, трапляються частіше, ніж у розвинутих країнах Західної Європи у 2–3 рази [2, 4].

На кінець 2004 р. у галузевому розрізі частка працівників, що працювали в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, всього за окремими видами економічної діяльності становила 26,9% до облікової

кількості штатних працівників або 1608,8 тис. осіб, найвищим даний показник був у промисловості – 35,5%, а найнижчим – у сільському господарстві – 8,6%

Розглянемо показники дисципліни праці за видами економічної діяльності в Україні у 2004 році. Зокрема, показник втрат робочого часу відображає час, який можливо було використати для роботи, але невідпрацьований з причин неявок з дозволу адміністрації (включаючи неявки з ініціативи адміністрації), простоїв, прогулів та страйків. Показник неявок на роботу з поважних причин відображає невиходи на роботу працівників у зв'язку із відпустками (щорічними, навчальними тощо) та іншими неявками, передбаченими законом з причин тимчасової непрацездатності, у зв'язку з

міжсезонням, тимчасовим переведенням для роботи на іншому підприємстві тощо [3, 6]. За даними Держкомстату, втрати робочого часу у 2004 році в середньому на одного працівника у відсотках до фонду робочого часу в економіці в цілому становили 45 годин або 2,3%, причому найбільшими вони були у готелях та ресторанах (5,4%), на будівництві (4,6%) та у промисловості (3,7%), а найменшими – у сфері державного управління (0,2%), освіти (0,3%) та фінансової діяльності (0,5%).

Для успішного здійснення господарської діяльності, отримання високих результатів праці і забезпечення високого рівня її якості надзвичайно велике значення має матеріально-технічне оснащення працівників. Звідси впливає необхідність дослідити показники технічного рівня виробництва на мезорівні, а особливо тих його показників, які б демонстрували процеси оновлення та відтворення основних засобів, адже фізично та морально застаріла техніка створює загрозу для безпечної роботи персоналу, знижує якість та продуктивність праці. Серед показників технічного рівня виробництва ми розглянемо такі: коефіцієнт оновлення основних засобів; частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на технічне переоснащення та реконструкцію (%); частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на нове будівництво (%); частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на підтримання діючих потужностей (%).

Коефіцієнти оновлення основних засобів за видами економічної діяльності відобража-

ють відношення вартості введення в дію основних фондів у галузі до їх вартості на кінець року Як показують розрахунки, у більшості галузей ситуація з оновленням основних виробничих засобів поступово стабілізується, хоча й надзвичайно низькими темпами. Зокрема, якщо у 2001–2002 рр. в економіці в цілому всі основні засоби в Україні були оновлені на 3,6%, то уже в 2003 р. цей показник склав 4,3%. Водночас у зазначений період в цілому у промисловості коефіцієнти оновлення основних засобів зросли від 3,5% у 2001 р. до 3,9% у 2003 р. Найвищим у промисловості 2003 р. даний показник був у добувній промисловості – 5,3%, а найнижчим – у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (1,8%). Загалом за видами економічної діяльності найвищими коефіцієнти оновлення основних засобів у 2003 р. були у фінансовій діяльності (15,4%, що водночас на 3,4 відсоткових пункти менше, ніж у 2002 р.), сфері оптової й роздрібною торгівлі, торгівлі транспортними засобами; послуг з ремонту (10,7), будівництві (7,6%), сфері транспорту та зв'язку (6,4%), готелях та ресторанах (6,2%), а найнижчими – у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (1,8%) та у сфері здавання під найм власної та державної нерухомості невиробничого призначення (1,9%). За деякими видами економічної діяльності значення показників оновлення основних засобів за цей період погіршилося, як наприклад, у рибному господарстві – від 3,6% у 2002 р. до 2,4% у 2003 р. [3]

*Частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на технічне переоснащення та реконструкцію*, найвищою у 2004 р. є у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (82,6% від загальної величини інвестицій у основні засоби), обробній промисловості (82%) та будівництві (72,2%), а найнижчим даний показник є у рибному господарстві (29,6%) та готелях і ресторанах (35,8%). Що стосується *інвестицій в основний капітал, спрямованих на нове будівництво*, то їх питома вага у загальних обсягах інвестицій в основний капітал найвищою є у готелях та ресторанах (64,2%) та у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (60,5%). Найнижчого значення даний показник набував у 2004 р. у рибному господарстві та добувній промисловості – 14 та 15,5% відповідно [3].

Найнижчою у відтворюваній структурі інвестицій у основний капітал практично за всіма видами економічної діяльності є *частка інвестицій в основний капітал, спрямованих на підтримання діючих потужностей*, яка у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, обробній промисловості, у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, будівництві, оптовій та роздрібній торгівлі, готелях та ресторанах, транспорті і зв'язку коливається від 0 до 0,4%. [3].

*До організаційних показників якості праці* відносяться такі основні показники-дестимулятори якості праці, як частка зайнятих, які перебувають у вимушених адміністративних відпустках, частка працівників, що працювали в режимі неповного робочого дня та коефіцієнт вибуття кадрів. Перші дві зазначені-категорії працівників відносяться до працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості, тобто таких, що не відпрацювали встановлені години робочого часу у певному періоді з причин перебування у відпустках з ініціативи адміністрації або переведення їх на роботу у режимі неповного робочого дня або тижня. [3, 6] Зокрема, *частка зайнятих, які перебувають у вимушених адміністративних відпустках* (у % до загальної кількості штатних працівників) протягом 2001–2004 років неспинно скорочувалась за всіма основними видами економічної діяльності та досягла у 2004 р. найнижчого свого значення у фінансовій діяльності, державному управлінні, сфері освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги (від 0 до 0,1%). Найвищого значення серед видів економічної діяльності даний показник у 2004 р. набував у будівництві та промисловості – 5,5 та 4,4% відповідно [3].

Аналогічна тенденція спостерігається і в динаміці показника, що характеризує *частку працівників, що працювали в режимі неповного робочого дня* (% до середньооблікової кількості) у 2001–2004 рр. Так, найменша кількість працівників була вимушена працювати неповний робочий день або тиждень у сфері державного управління, освіти та фінансової діяльності, їх питома вага у загальній кількості штатних працівників у 2004 р. становила відповідно 0,1; 0,3 та 0,8%. Найвище ж значення даного показника у 2004 р. спостерігалось у сфері транспор-

ту та зв'язку (22,2%), а також на будівництві (16,4%) [3].

*Коефіцієнт вибуття кадрів* визначається як відношення кількості працівників, вибулих у галузі чи на підприємстві за даний період, до середньооблікової чисельності працівників за той самий період. Найвищим коефіцієнт вибуття кадрів у 2004 році був у готелях та ресторанах і становив 57,1%, що однак на 1,3 відсоткових пункти менше, ніж у попередньому році. Досить високими рівні вибуття працівників у 2004 р. були і в торгівлі (50,7% порівняно з 48,3% у попередньому році), рибному господарстві (50,0% порівняно з 50,6% у 2003 р.) та будівництві (48,3% порівняно з 47,9% у попередньому році). Найнижчого свого значення даний показник набував у 2004 р. у сфері освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги та у державному управлінні [1, 69].

*Інноваційність праці* в умовах глобалізації та постіндустріалізації світової економіки набуває найвагомішого значення в контексті забезпечення високої якості та, відповідно, ефективності праці. Серед показників, що характеризують інноваційність праці на мезорівні розглянемо такі основні: частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, частка фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок власних коштів підприємств у загальній структурі фінансування та питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації.

Найбільша *частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції* у 2005 році у промисловості припадає на підприємства машинобудування (18,1%, або 9,1 млрд. грн.), хімічної і нафтохімічної промисловості (11,2%, або 2,8 млрд. грн.), целюлозно-паперової промисловості, видавничої справи (10,5%, або 0,8 млрд. грн.), з видобування неенергетичних матеріалів (9,5%, або 1,6 млрд. грн.), з виробництва гумових та пластмасових виробів (9,2%, або 0,6 млрд. грн.), з видобування енергетичних матеріалів (9,1%, або 1,6 млрд. грн.) [4].

Щодо *фінансування наукових та науково-технічних робіт* за джерелами фінансування та видами економічної діяльності, то найвищою у 2004 р. була частка власних коштів підприємств у загальному обсязі фінансування наукових та науково-технічних робіт

у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних ними послугах і обробній промисловості – 12,1 та 10,0% відповідно, причому в обох видах діяльності спостерігалось зростання обсягів фінансування даних видів робіт за власні кошти, порівняно з попереднім роком. Практично не фінансувалися наукові та науково-технічні роботи за власні кошти у 2002–2004 роках у транспорті та фінансовій діяльності. Водночас і в інших сферах

економічної діяльності даний показник не характеризується високими значеннями, тобто підприємства не виділяють значних обсягів коштів на фінансування наукових та науково-технічних робіт [3].

Активний розвиток будь-якої галузі, у т.ч. і промисловості, залежить значною мірою від сприйнятливості її підприємств до нововведень. Проте в останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств знижується. Так, у 2004 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалося 1359 підприємств, або 13,7% їхньої загальної кількості, тоді як у 2003 р. – 1496 (15,1%), а у 2002 р. – 1808 (18,0%) [5, 186].

*Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації*, у 2003–2004 рр. значно варіювала за видами економічної діяльності. У виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення у 2004 р. інновації впроваджували 28,0% підприємств (порівняно з 18,8% у 2003 р.), у машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості – відповідно 18,6 та 16,3%, металургії та обробленні металу – 11,5% підприємств галузі. Значно меншою, ніж у середньому по Україні, була частка інноваційно активних підприємств у целюлозно-паперовій промисловості, видавничій справі, добувній промисловості, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (відповідно 6,3%, 5,0%, 1,2%), а також у деяких інших видах економічної діяльності [5, 226–227].

Статистичний аналіз факторів, які перешкоджають здійсненню інновацій, показує, що найвагомішими з них є, перш за все, економічні: нестача власних коштів (указали майже 83,0% промислових підприємств), недостатня фінансова підтримка держави (56,6%), великі витрати на нововведення (55,9%), високий економічний ризик (38,9%), недосконалість законодавчої бази (37,7%), тривалий термін окупності нововведень



(34,6%), відсутність коштів у замовників (31,7%). Крім того, 19,5% промислових підприємств зазначили, що здійсненню нововведень перешкоджали нестача інформації про нові технології, 18,5% – відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, 18,3% – нестача інформації про ринки збуту, 17,2% відсутність кваліфікованого персоналу, 16,0% – відсутність попиту на продукцію, 14,5% – несприйнятливність підприємств до нововведень [5,186].

Серед найвшітовіших чинників, які визначають якість праці, є **рівень мотивації праці**, аналіз якого здійснимо за такими основними показниками: середньомісячна заробітна плата штатного працівника у % до середнього рівня по економіці; частка фонду додаткової заробітної плати у % до фонду оплати праці; заборгованість по виплаті зарплати в середньому на одного працівника у % до середньомісячної заробітної плати; частка витрат на оплату праці у структурі операційних витрат реалізації продукції; частка працівників, охоплених колективними договорами у % до облікової кількості штатних працівників.

Проаналізуємо рівень оплати праці на мезорівні за допомогою показника *середньомісячної заробітної плати штатного працівника* за місяць у % до середнього рівня по економіці за основними видами економічної діяльності. Розподіл працівників за даним показником свідчить про наявність значної міжгалузевої диференціації розміру зарплати за видами економічної діяльності. Наприклад, в установах охорони здоров'я та соціальної допомоги, працівники яких мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, забезпечений вищою освітою, у 2004 р. середньомісячна заробітна плата у % до середнього рівня по економіці становить лише 59,6%, а у сфері освіти – 72,8%. Найнижче значення даного показника було у сільському господарстві та пов'язаних з ним послугах (50,1%). Разом з тим у працівників, зайнятих у сфері фінансової діяльності, спостерігається найвищий рівень даного показника в цілому по економіці, який становить 213,4% [3]. Таким чином, можна стверджувати, що в економіці країни рівень заробітної плати практично визначається належністю до певної сфери економічної діяль-

ності.

Загалом, нарахований фонд оплати праці штатних працівників (без урахування працівників малих підприємств) в Україні у 2004 р. становив 80,1 млрд. грн. З нього 61% – склав фонд основної заробітної плати (оплата за тарифними ставками та посадовими окладами), ще третину – фонд додаткової заробітної плати. Основними складовими останнього були доплати та надбавки до тарифних ставок і посадових окладів та премії за виробничі результати (67,2% від фонду додаткової заробітної плати). Питома вага інших заохочувальних та компенсаційних виплат (матеріальна допомога, соціальні і пільги тощо) була незначною і складала 5,5% фонду оплати праці. [1].

При зростанні фонду основної заробітної плати на 23,3% додаткова заробітна плата та інші заохочувальні та компенсаційні виплати збільшились на 26,1% та на 8,3% відповідно. Це призвело до певних зрушень у структурі фонду оплати праці в бік збільшення питомої ваги фонду додаткової заробітної плати і зменшення інших заохочувальних та компенсаційних виплат [1].

У розрізі видів економічної діяльності дослідимо структуру фонду оплати праці, основну увагу зосередивши на частці у ньому фонду додаткової заробітної плати, як вагомого чинника мотивації досягнення високих виробничих результатів, в тому числі підвищення рівня якості праці в галузі. Зокрема, у 2004 р. найвища питома вага у фонді оплати праці припадала на фонд додаткової заробітної плати у сфері державного управління та становила 61,8%, в той час як у сфері фінансової діяльності та промисловості відповідні показники становили лише 36,71 та 36,22%. Найнижча частка додаткового фонду оплати праці спостерігалась у сільському господарстві – 13,84% [1].

*Заборгованість по виплаті зарплати в середньому на одного працівника* серед показників рівня мотивації праці виступає показником-дестимулятором, що негативно впливає на забезпечення якості праці. Згідно статистичних даних в цілому по економіці цей показник у 2004 р. мав значення 139,9% до середньомісячної заробітної плати. За видами економічної діяльності найвищого значення даний показник набував у водному транспорті (1015,4%), значно нижчими, але

достатньо високими, були його значення у авіаційному транспорті (288,2%), фінансовій діяльності (276,9%) та рибному господарстві (218,3%). Найнижчими рівні заборгованості по заробітній платі були у сферах лісового господарства, освіти та охорони здоров'я і соціальної допомоги (11,2; 20,7 і 40,1% до середньомісячної заробітної плати відповідно) [1, 298].

Найвищою за видами економічної діяльності частка *витрат на оплату праці* у структурі операційних витрат реалізації продукції була у сфері освіти, колективних, громадських та особистих послуг і у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (40,6; 22,1 та 18,1% відповідно). Найнижчим даний показник був у оптовій та роздрібній торгівлі (0,9%). В цілому по економіці частка *витрат на оплату праці* у структурі операційних витрат реалізації продукції була 4,9% [3].

Останній одиничний показник (*частка працівників, охоплених колективними договорами*) у комплексному показникові якості праці, що характеризує рівень мотивації праці, виділений на тих підставах, що розвинута сфера соціально-трудових відносин є гарантом ефективного використання, відтворення та розвитку трудового потенціалу, що спонукає працівників до високоякісної та відповідно високоефективної праці. Під час формування політики розвитку соціально-трудових відносин нині вирішальною значення набуває врахування інтересів усіх верств населення.

Саме досягненню миру та злагоди в суспільстві має сприяти удосконалення відносин соціальних партнерів – безпосередніх учасників виробничого та перебудовного процесів на всіх рівнях їх співпраці. Необхідність подальшого розвитку соціального партнерства зумовлена поглибленням реформування економіки, розширенням застосування колективно-договірних регулювань соціально-трудових відносин. Реалізація угод, колективних договорів та інших домовленостей між соціальними партнерами є реальним стабілізуючим фактором розвитку суспільства і передумовою відтворення трудового потенціалу. Однак, на жаль, в Україні ще тільки поступово впроваджується цілісна система соціального партнерства. Недоліки існуючої системи значною мірою

є наслідком нерозвиненості її правової, нормативної та організаційної бази [2].

Спостерігається значна диференціація рівня охоплення працівників колективно-трудовими договорами за видами економічної діяльності. Так, у таких видах промислової діяльності, як видобування та розподілення електроенергії, газу та води, виробництво транспортного устаткування, металургія та оброблення металу, видобування кам'яного, бурого вугілля і торфу рівень охоплення договірним регулюванням складає від 97,9% до 99,2%, в той час, як майже кожен другий працівник підприємств у фінансовій діяльності та кожен третій у торгівлі, працюють поза системою колективно-трудового регулювання [1, 29]. Аналіз розподілу показника *частки працівників, охоплених колективними договорами* у відсотках до облікової кількості штатних працівників за видами економічної діяльності у 2004 році показує, що найвищі значення даного показника спостерігаються якраз у сферах фінансової діяльності, державного управління та освіти – 113,2; 110,2 та 104,1% відповідно. Водночас найнижчими є його рівні у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві а також рибному господарстві (83,6 та 85,7% відповідно).

**IV. Висновки.** Таким чином, як видно з проведеного дослідження, практично за всіма показниками основних критеріїв якості праці на мезорівні спостерігається суттєва диференціація, що дозволяє говорити про значні міжгалузеві відмінності у рівнях якості робочої сили, забезпеченні відповідних умов та дисципліни праці, технічного рівня виробництва, організаційних показників якості праці, рівні інноваційності праці та виробництва, а також мотиваційних чинників підвищення якості праці. Це вимагає диференційованого підходу у формуванні регіональної соціально-економічної політики.

1. Праця України 2004. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. – К., 2005. – 368 с.

2. Національна комплексна програма «Збереження і розвиток трудового потенціалу України» (основні напрями) 2004–2015 роки. – К., 2004. – 45 с.

3. Статистичний щорічник України 2004 р. / за ред. О.Г.Осаулєнка / Державний ком. стат. України. – К., 2005. – 592 с.

4. Експрес-доповідь Держкомстату № 27 від 8.02.2006 р. «Інноваційна активність промислових підприємств України у 2005 році» ([www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)).

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб./ Держкомстат. – К., 2005. – 358 с.

*The state and tendencies of the labor quality components development on the principle economic activity levels are studied with aid of six complex indexes*

*which characterize its main aspects: the labour force quality, the labour conditions and discipline, the technical level of production, the organizational indexes of the labour quality, the innovatory aspects of the labour and the labour motivation level. The method of calculation of the labor quality integral index is offered.*

Ціжма О.А.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

*Сучасний етап перебудови вітчизняної економіки характеризується поглибленням соціально-економічної кризи, водночас змінюються умови відтворення та функціонування трудового потенціалу. Вирішення цієї проблеми потребує комплексного та системного підходу до дослідження категорії трудового потенціалу, умов його відтворення та використання.*

**Ключові слова:** трудовий потенціал, трудові ресурси, робоча сила, людський капітал, зайнятість.

**I. Вступ.** Надзвичайно важливим фактором розвитку господарських комплексів адміністративних районів є трудовий потенціал [1,73]. Під час побудови соціалізму всі новації та відхід від офіційної методології та ідеології в наукових працях і дослідженнях піддався гострій критиці. Саме тому наукові розробки щодо дослідження питань потреб населення, людських ресурсів, трудового потенціалу були дещо “деформованими” і відірваними від реальності.

Інтенсивне відтворення економіки України, інтеграція до світового простору та спрямування до її визнання економічно розвинутих країн як повноцінного суб'єкта співпраці уможлиблюється за рахунок розширеного розвитку людського капіталу, домінуючу роль в якому відіграє трудовий потенціал.

Трудовий потенціал – це найбільш повна характеристика всіх здібностей до праці, якими володіє індивід, колектив і суспільство в цілому [2,13].

Якщо ж взяти до уваги те, що Україна, як і інші країни пострадянського простору, не була готовою до глибоких реформ всіх сторін суспільного та соціо-культурного життя, то спостерігаємо зараз ряд проблем, пов'я-

заних з невідповідністю ринковим потребам наявної робочої сили ат неефективністю використання людського капіталу. Об'єктивні закони ринкової економіки спонукають людей до отримання освіти, адекватної потребам ринку на сучасному етапі. Але процес навчання, перепідготовки та перекваліфікації робочої сили досить тривалий, ось чому і кризовий стан в економіці України триває більше десятиріччя. Актуальність цього дослідження полягає в аналізі причин, які призвели до наявного стану трудового потенціалу в економіці країни.

Щодо питання визначення та обґрунтування трудового потенціалу, то вони в різних аспектах аналізуються в працях таких українських вчених як Богині Д.П., Врублевського В.Н., Грішньої О.А., Долішного М.І., Злупка С.М., Лукінова І.І., Пирожкова С.І. та інших. Аналіз наукових досягнень щодо даної проблеми свідчить, що українськими вченими створено підґрунтя для її подальшого вивчення. Зокрема, здобутком сьогодення є визначена сутність трудового потенціалу, його основні характеристики і компоненти. Водночас, багато проблем, що стосуються методик комплексної оцінки стану та чинників розвитку трудового потенціалу.

**II. Постановка завдання.** На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні здійснена лібералізація економіки та зовнішньоекономічної діяльності, йде процес приватизації, ліквідовано адміністративно-розподільну систему планування і управління, запроваджена широка демократизація трудових відносин. Наслідки економічної кризи, яка панує в державі ще з 90-х років XIX ст. у різних формах прояву, впливають на всі без винятку процеси, котрі відбуваються в суспільному житті країни, і безпосередньо стосуються трудового потенціалу.

Сучасні тенденції руйнування трудового потенціалу за їх масштабами і глибиною вітчизняними фахівцями класифікуються як соціальні загрози національній безпеці держави [3,57]. Отже, потрібно наукове обґрунтування заходів щодо зниження їх впливу і подальшого скасування (усунення). Для виконання цього завдання перш за все необхідно сформулювати методик з'ясування такої проблеми. Першочерговим етапом формування цієї методики є визначення змісту категорій “трудова потенціал”, “реалізація трудового потенціалу”, “формування трудового потенціалу”, а також відзначити на цій основі сфери впливу на трудовий потенціал, згрупувати показники, котрі відповідають за формування і реалізацію трудового потенціалу.

У даній статті здійснена спроба розв'язати такі завдання як вдосконалення теоретико-методологічного підґрунтя забезпечення умов розвитку трудового потенціалу, виявлення найгостріших проблем, які його гальмують, а також розроблення сучасного комплексу заходів для їх вирішення у державній політиці.

**III. Результати дослідження.** В усьому світі прийшли до визнання, що головною продуктивною силою є людина. Кожен працівник зокрема, окремі групи і суспільство в цілому мають у своєму розпорядженні здібності і можливості здійснювати та вдосконалювати трудову діяльність, значно підвищувати її ефективність і якість. Узагальнюючим показником процесу розвитку і становлення людини у трудовій діяльності є трудовий потенціал. Сам термін “потенціал” означає наявність у кого-небудь (окремої людини, трудового колективу, суспільства) прихованих, невиявлених можливостей або ж здібностей у певних сферах діяльності. Крім того ця економічна категорія являє собою узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до певного місця і в певний час.

Категорія “трудова потенціал” в соціально-економічній літературі з'явилася порівняно недавно. До цього часу в теорії і практиці був розповсюджений термін “трудова ресурси”. Проте з переходом нашої країни на шлях ринкової економіки, в ході якої відбуваються інтенсифікації ні процеси, якісні фактори починають переважати над кількісними, і з'являється категорія “трудова потенціал”. Існує декілька думок вчених щодо визначення самого поняття “трудова потенціал”,

його взаємозв'язку з іншими трудовими і економічними категоріями. Різні автори вкладають у цю категорію різний зміст, але всі вони виходять із позиції, що кількісною складовою трудового потенціалу є трудові ресурси [6,20].

Взагалі існує декілька підходів щодо визначення такої економічної категорії як “трудова ресурси”. Так, Н. Горілов [4] визначає трудові ресурси як економічну категорію, котра відноситься до населення, що володіє фізичною та інтелектуальною здатністю до праці відповідно до встановленого державою умовами відтворення робочої сили.

Г. Слезингер [5,68] визначає трудові ресурси як частину населення країни з фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями, що необхідні в народному господарстві.

Варто також зазначити, що між категоріями “трудова ресурси” і “робоча сила” є багато спільного, однак є і відмінності. Робоча сила – це сукупна здатність фізичних та інтелектуальних властивостей, якими володіє людина і які використовуються для виробництва необхідних життєвих благ. Реально робоча сила існує в конкретній особистості працівника, є головною продуктивною силою суспільства, а також первинним фактором багатства поряд з природою.

Виходячи з того, що при переході до ринкових умов господарювання більш доцільніше частіше вживати категорію “трудова потенціал”, аніж категорії “робоча сила” і “трудова ресурси”.

Трудовий потенціал – це найбільш повна характеристика всіх здібностей до праці, якими володіє індивід, колектив і суспільство в цілому. Якщо категорія трудових ресурсів дає в основному кількісну оцінку здібностей людини чи населення до праці, то поняття трудового потенціалу, як вважає Кім М.Н., показує всесторонню їх характеристику, включаючи кількісні і якісні параметри можливостей до трудової діяльності, в тому числі і ті фактори, які не піддаються вимірюванню, наприклад, менталітет тощо [2,13].

Трудовий потенціал більш ширше визначає можливості трудоактивного населення, його можна уявити у вигляді багаторівневої динамічної системи, кожен елемент якої чітко і органічно доповнює і розкриває внутрішні резерви людини, чи населення загалом, котрі так необхідні для активної трудової діяльності.



Трудовий потенціал не має статичного характеру, а знаходиться в постійному розвитку, в динаміці. Формою такого розвитку трудового потенціалу є процес відтворення, який, в свою чергу, є елементом процесу суспільного відтворення в цілому.

З позицій системності трудовий потенціал являє собою складну, динамічну, відкриту систему, всі компоненти якої можна представити наступним чином (Рис. 1).

На формування та реалізацію трудового потенціалу великою мірою впливають різноманітні чинники (Рис. 2).

Всі групи чинників є важливим, але детальніше зупинимось на тих, які одночасно є компонентами трудового потенціалу.

Демографічна політика держави впливає на відтворення населення, його структуру,

закладає основу нового покоління. В наш час демографічна політика держави повинна бути спрямована на надання надбавок, дотацій на дитяче харчування (хоча б до 3-х років), дитячий одяг, дитячі садки, покращення житлово-побутових умов сімей з 2-ма і більше дітьми.

Здоров'я населення – це невід'ємна складова якісного відтворення трудового потенціалу. Заняття фізичною культурою, здоровий спосіб життя, раціональне харчування, зменшення стресових ситуацій на роботі і в сім'ї – запорука здоров'я нації. Ці та інші чинники безпосередньо залежать від матеріального забезпечення кожної особи. А оскільки, за даними Світового банку третина громадян України знаходиться за межею

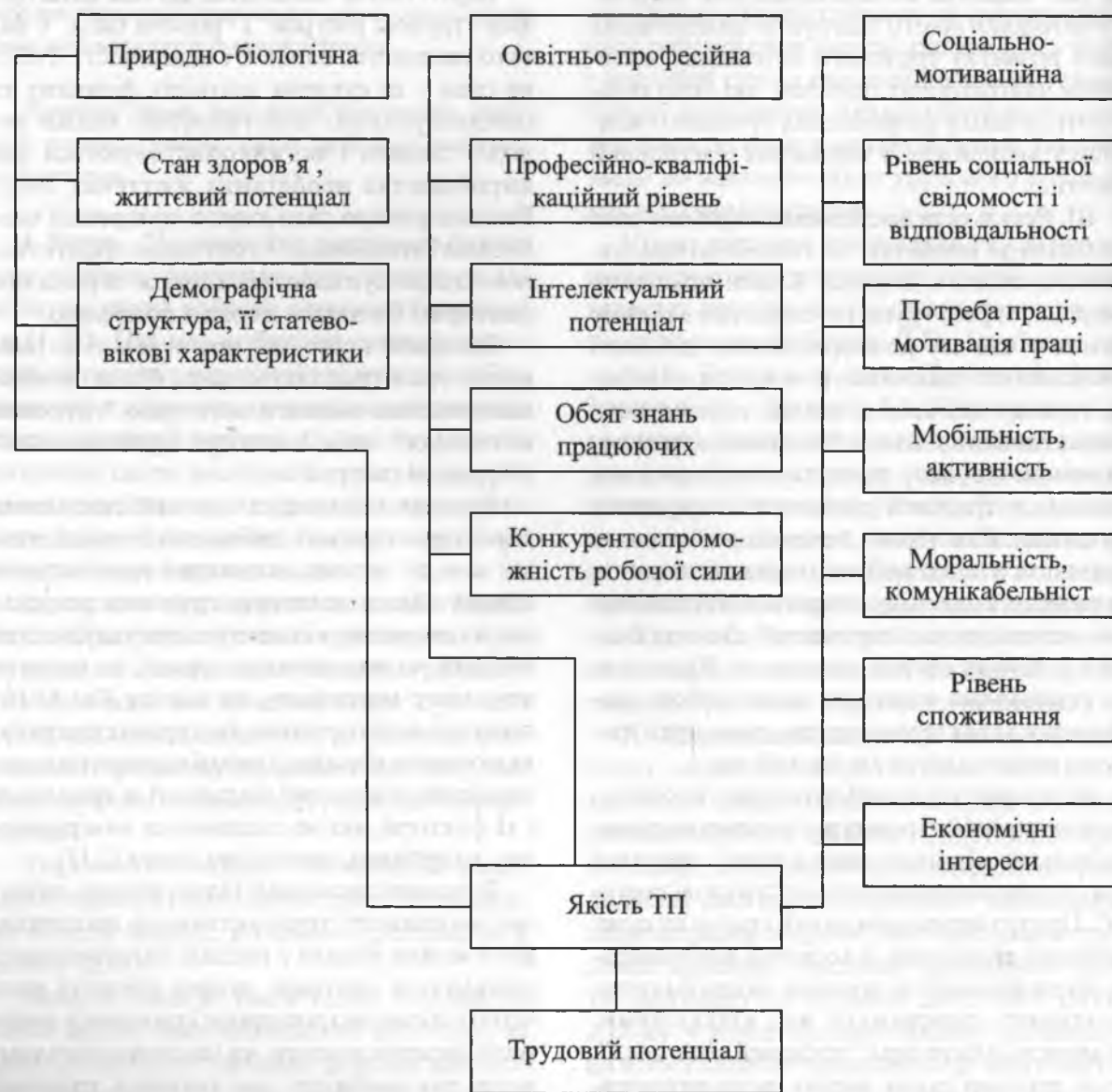


Рис. 1. Компоненти трудового потенціалу

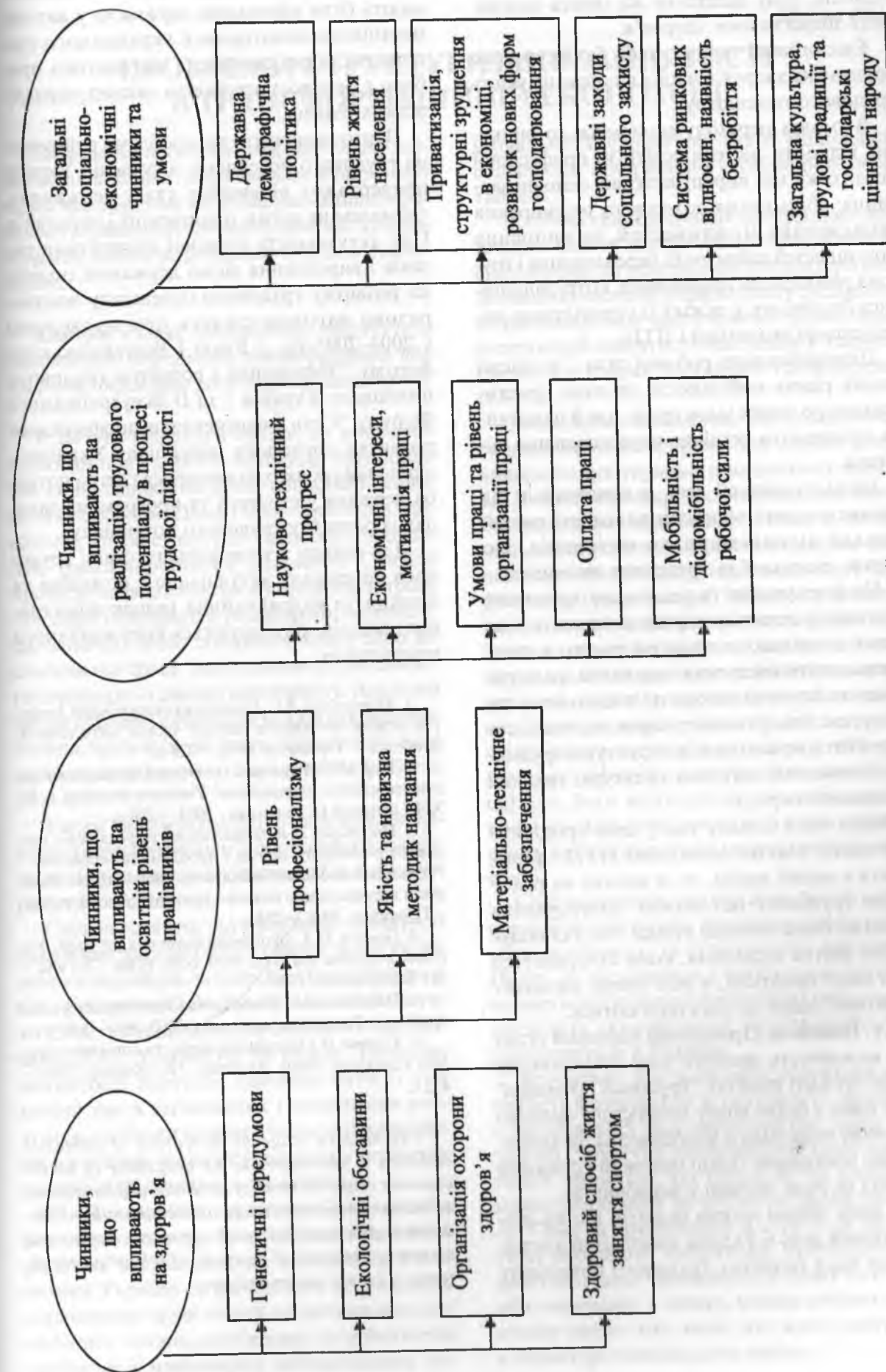


Рис. 2. Основні групи чинників, що впливають на трудовий потенціал

бідності, тому далеко не всі мають можливість зберегти своє здоров'я.

Екологічний чинник також безпосередньо впливає на здоров'я нації і впливає на якість трудового потенціалу.

В умовах переходу економіки до ринкових відносин система освіти та професійної підготовки має вирішувати такі основні завдання: збільшення доходів та розширення економічних можливостей, розширення можливостей зайнятості; перенавчання і трудова реабілітація працівників, котрі залишилися без роботи у зв'язку із структурною перебудовою економіки і НТП.

Діспонібельність робочої сили – це якісно вищий рівень мобільності, не лише пристосування до нових умов праці, але й намагання забезпечити технічне переоснащення останніх.

На сьогоднішній день у працівників під впливом нових відносин власності розвивається підприємницька мотивація, що сприяє реалізації їх трудового потенціалу.

На формування та реалізацію трудового потенціалу великою мірою впливають і загальні соціально-економічні умови, а саме: рівень життя населення, державна демографічна політика та заходи по соціальному захисту; система ринкових відносин, наявність безробіття; приватизація, структурні зрушення в економіці; загальна культура, традиції та цінності народу.

Крім того більшу увагу слід приділяти вивченню взаємозалежності НТП і рівня життя в нашій країні, та їх впливу на реалізацію трудового потенціалу. Застосування технологічних новацій тільки тоді підвищує рівень життя населення, коли створюються нові види продукції, в усіх інших випадках позитивні зміни не спостерігаються.

**IV. Висновки.** Проведений короткий огляд дає можливість зробити нові узагальнення щодо сутності поняття "трудова потенціал" – це одна з форм вияву особистого фактора розвитку суспільного виробництва, це поняття, яке відображає більш широкий і сучасний погляд на роль людини у виробництві.

Таким чином можна сказати, що на сьогоднішній день в Україні комплексні дослідження умов розвитку трудового потенціалу

мають бути оформлені державою у вигляді постійного моніторингу українського суспільства, адже своєчасна діагностика проблем є основою прийняття якісних управлінських рішень.

Варто зазначити, що проблеми руйнування трудового потенціалу в сучасній Україні привертають підвищену увагу державних, громадських діячів, підприємців і науковців. Про актуальність сучасної діагностики ризиків і вироблення дієвої державної політики розвитку трудового потенціалу неодноразово наголошувалось при проведенні у 2004–2005 рр. у Києві I Всеукраїнського форуму "Збереження і розвиток трудового потенціалу України" та II Всеукраїнського Форуму "Стан і перспективи професійного розвитку трудового потенціалу України", в резолюціях яких зазначалася гостра потреба держави у стратегії та програмних заходах із розвитку трудового потенціалу.

Для виходу з теперішнього стану трудового потенціалу актуальною є розробка та прийняття надзвичайних (високоєфективних) заходів, які стосуються його всебічного покращення.

1. Коломійчук В.С. Соціально-економічний розвиток адміністративного району: теорія, методологія, практика. – Тернопіль, 1998. – 320 с.

2. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: Учебное пособие. – Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2003. – 250 с.

3. Шаульська Л.В. Формування та реалізація трудового потенціалу: оцінка і проблеми дослідження. – Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці. Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. – Тернопіль, 2004. – 294 с.

4. Горелов Н.А. Економіка трудових ресурсів: Учебный посібник для студ. екон. спец. вузів. – 2-е вид. – М.: Вища школа, 1989.

5. Матвієнко А.С. Економічна оцінка трудового потенціалу. – Економіка та держава, 2005, №6. – с. 68–71.

6. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.

*The modern stage of alteration of domestic economy is characterized by deepening of socio-economic crisis, the terms of recreation and functioning of labour potential change at the same time. The decision of this problem needs approach complex and system to research of category of labour potential, terms of his recreation and use.*

## ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Досліджено проблеми сучасного стану зайнятості на основі теоретичного її обґрунтування при переході від командно-адміністративної до ринкової економіки, наведено концептуальні шляхи розв'язання проблем зайнятості.*

**Ключові слова:** зайнятість, структура зайнятості, безробіття, трансформація зайнятості, державне регулювання зайнятості.

**I. Вступ.** Перехід України до ринкових відносин пов'язаний із великими труднощами, виникненням багатьох соціально-економічних проблем. Одна з них – проблема зайнятості, котра стосується безпосередньо людей, їхньої виробничої діяльності. Сучасні процеси, які відбуваються у сфері зайнятості, пов'язані з існуванням різних форм власності, що започаткувало створення нових сфер застосування праці, вивільнення надлишкового персоналу із діючих виробництв. Але поки що не створені ефективні механізми використання трудових ресурсів, виникають нові проблеми зайнятості, зростає безробіття [3,114].

Таким чином зайнятість – важлива детермінанта економічного і соціального поступу країни, умова досягнення загального добробуту в суспільстві.

Слід зауважити, що проблеми зайнятості населення завжди були в центрі уваги українських науковців, зокрема це праці Бандура С.І., Грішнєвої О.А., Долішнього М.І., Злупка С.М., Качана Є.П., Краснової Ю.М., Ліанової Е.М., Хомри О.У. та інших. Проблема зайнятості постійно повинна бути (і є) в центрі уваги вітчизняних і зарубіжних науковців, оскільки форми і методи її вирішення на різних етапах суспільного розвитку значно відрізняються між собою.

**II. Постановка завдання.** Становлення ринкових відносин, формування і розвиток ринкової інфраструктури, модернізація економіки України обумовлюють необхідність дослідження цілої низки теоретико-методологічних питань, пов'язаних із зайнятістю населення і, насамперед, забезпеченням ра-

ціональної її структури, яка б відповідала соціальним пріоритетам економічних перетворень.

Всебічна трансформація матеріально-технічного базису виробництва, продуктивних сил і перехід до прогресивної структури економіки в сучасному українському суспільстві супроводжується поступовими зрушеннями в структурі зайнятості населення в галузях, сферах і секторах народного господарства [4,179].

Зайнятість є важливою узагальнюючою економічною категорією, що характеризує використання трудового потенціалу держави. Як вагомий макроекономічний показник, безпосередньо пов'язаний зі станом економіки, вона, відбиваючи рівень соціально-економічного розвитку країни, є водночас і його фактором і результатом. Зайнятість, розкриваючи один із найважливіших аспектів соціального розвитку людини, пов'язана практично з усіма сторонами суспільного відтворення та умовами життєдіяльності населення. Значною мірою саме від неї залежать якість життя населення та основні параметри демографічного і професійно-кваліфікаційного його відтворення; реальні можливості суспільства постійно підвищувати якість та конкурентоздатність робочої сили тощо.

Слід зауважити, що питання формування структури зайнятості населення ще не отримали всебічного та ґрунтовного вивчення. Проте, їх дослідження є необхідною передумовою попередження негативних соціальних наслідків економічних перетворень, які здійснюються в Україні.

Безумовно, що та чи інша структура зайнятості формується в результаті зрушень в матеріальній базі виробництва, зміни галузевої структури економіки, дії цілої низки інших чинників, які більшою чи меншою мірою впливають на розвиток цього процесу. Саме за зрушеннями в структурі зайнятості населення, наприклад, прискореному зростанні його чисельності в одних галузях, або зменшенні в інших, можна робити висновки щодо тих змін, які відбуваються в структурі господарства країни.



**III. Результати дослідження.** Розглядаючи проблему зайнятості в контексті економічних перетворень і, зокрема, структурної модернізації економіки, слід особливу увагу зосередити на їх впливі на забезпеченість громадян України роботою, формуванні так званого структурного безробіття.

Саме по собі безробіття спричиняється різноманітними чинниками. Але особливих масштабів воно набуває під час циклічних спадів в економіці країни та структурної адаптації господарства до зміни умов конкурентної боротьби на різних ринках. Найчутливішою до коливань ділової активності є виробнича сфера, особливо ті галузі, де відбувається інтенсивна структурна перебудова. Така перебудова супроводжується значним переміщенням робочої сили між окремими галузями, що відбивається на галузевій структурі зайнятості.

Скорочення виробництва, поява відносного надлишку працездатного населення, загострення конкуренції на ринку праці є, по суті, атрибутом циклічного розвитку економіки, особливо на етапі її спаду. Саме це обумовлює посилену увагу науковців і практиків до проблеми зайнятості. Відбувається інтенсивний пошук найефективніших моделей функціонування економіки, які б не лише забезпечували її піднесення, а й сприяли формуванню раціональної структури зайнятості населення.

Останнім часом проблема зайнятості стає предметом підвищеного інтересу вчених і практиків багатьох наукових напрямків: економістів та економгеографів, психологів та медиків, філософів та екологів. Розглядаються різні її аспекти, робляться спроби, у яких з наукових позицій обґрунтовується потреба комплексного та системного управління зайнятістю, ефективного використання трудового потенціалу суспільства.

Відповідно до законодавства України, зайнятість населення – це діяльність, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб. Зайнятістю визнається діяльність не тільки на державних підприємствах, але і в особистому, фермерському та інших господарствах, садівництві; індивідуальна трудова діяльність; підприємництво тощо; тобто діяльність, яка базується на праві вільного володіння своєю здатністю до праці і праві власності на засоби виробництва для вико-

нання цих робіт [5,1]. Поділяючи думку Онікєнка В.В. та Коваленко Н.І., що зайнятість є однією із форм прояву суспільно-економічних відносин між економічно активним населенням, суб'єктами господарювання та державою з приводу участі громадян у суспільному виробництві [1,7]. Вид зайнятості зумовлюється певними принципами організації, стимулювання й оплати праці, внутрішньо – та зовнішньовиробничими відносинами.

Поділяючи вищезазначену думку, необхідно наголосити, що зайнятість розкриває один з найважливіших аспектів соціально-економічного життя людини, забезпечує виробництво валового національного продукту, а отже – економічну основу життя суспільства. Безумовно, що разом з тим зайнятість має і соціальний характер, оскільки вона відображає потреби людей не лише в заробітках, а й у її самореалізації через суспільно-корисну діяльність.

Таким чином, зайнятість – це надзвичайно важливе явище соціально-економічного життя суспільства, яке далеко не вичерпується проблемами безробіття, а включає також такі аспекти, як раціональне використання праці, забезпечення гідного рівня життя працюючого населення, задоволення потреб господарства у робочій силі із врахуванням її кількості та якості, задоволення професійних потреб працівників, включаючи потреби у професійній освіті та підтриманні кваліфікації, соціальну підтримку у разі втрати роботи тощо [2, 71].

Основною проблемою зайнятості як соціально-економічного процесу є визначення її раціональної структури. Це можливе лише при добре відлагодженому механізмі управління зайнятістю як у масштабі країни в цілому, так і на рівні окремих регіонів, як на рівні сфер людської діяльності, так і на рівні господарських одиниць. Для цього необхідно виявити чинники, які впливають на структуру зайнятості, визначити методи впливу на ці чинники, а також критерії раціональної зайнятості, відповідно до яких слід здійснювати вплив.

Одним із найважливіших економічних чинників, що впливають на структуру зайнятості, є приватизація державного майна. Вона забезпечує розвиток різних форм власності в країні (державної, колективної, при-

ватної) та створює умови для конкуренції між ними. В такій обстановці власники підприємств змушені модернізувати свої виробництва, застосовувати нові технології, покращувати умови праці, якість продукції, змінювати профіль виробництва тощо. В результаті таких заходів виникає необхідність масштабної перекваліфікації працівників, вдосконалення структури робочих місць, підготовки спеціалістів новим сучасним професіям тощо. Поява великої кількості малих приватних підприємств, особливо в торгівлі та сфері послуг, зумовлює активне переміщення робочої сили із виробничої сфери у невиробничу.

Слід також зауважити, що в період трансформації вітчизняної економіки, затяжної економічної кризи мало місце довготривале падіння виробництва, різкий спад економічної активності підприємств. Наслідком таких процесів стало скорочення зайнятості та збільшення кількості безробітних. В цей час активно почали розвиватися нетрадиційні форми зайнятості; поширюється “човниковий бізнес”, самозайнятість тощо.

Безумовно, що трансформація структури зайнятості населення відбувається і під впливом реструктуризації економіки країни. На час здобуття Україною незалежності її економіка була зорієнтована значною мірою на задоволення потреб військово-промислового комплексу, а також на виробництво засобів виробництва. В нових економічних умовах продукція цих підприємств виявилася не конкурентоздатною або просто не потрібною в таких великих обсягах. Як результат – затоварення складів, відсутність реалізації, звільнення висококваліфікованих працівників. Вивільнена робоча сила знаходить засоби для свого існування у сфері послуг, малому бізнесі частина переїжджає в сільську місцевість, радикально змінивши професійну трудову діяльність.

Розвиток науково-технічного прогресу і впровадження у виробництво його найновіших досягнень є досить вагомим чинником, який постійно впливатиме не лише на рівень, але й на структуру зайнятості, зокрема професійно-кваліфікаційну, тобто питому вагу в ній різних професійних груп. Так для розробки і випуску мікроелектронної техніки виникає потреба у великій кількості високок-

валіфікованих спеціалістів, а, наприклад, у структурі зайнятості робототехнічних фірм все більше переважають особи розумової праці, особливо спеціалісти. Причому, ця тенденція буде посилюватися в перспективі. Зокрема, широке використання об'єднаної системи комп'ютерного проектування і управління виробництвом досить істотно вплине на професійну структуру кадрів в основному через ліквідацію деяких функцій управлінців середньої ланки. Досвід зарубіжних країн показує, що впровадження мікроелектронної техніки знижує можливості працевлаштування некваліфікованих робітників і збільшує ці можливості для людей з високим рівнем освіти.

Оцінюючи вплив сучасних форм автоматизації на структуру зайнятості, необхідно мати на увазі, що її застосування призводить до скорочення можливостей працевлаштування для жінок, а також осіб старших вікових категорій. Досвід економічно розвинених країн світу показує, що застосування мікроелектронної техніки сприяє, наприклад, витісненню жінок із виробничої сфери. Це пояснюється тим, що багато традиційних жіночих професій (в сфері конторської праці, торгівлі, телефонному обслуговуванні) найбільше доступні для автоматизації. Крім того, серед професій, на які зростає попит у зв'язку з розвитком мікроелектронної техніки, частка жінок незначна.

Таким чином, скорочення потреби в некваліфікованих і малокваліфікованих працівниках і зростання попиту на осіб переважно розумової праці – є одним із проявів науково-технічного прогресу, його впливу на професійно-кваліфікаційну структуру зайнятості в господарстві країни.

Проте, поряд із викладеними вище чинниками впливу на зрушення в структурі зайнятості населення, існує і ряд інших, дія яких більшою мірою здійснюється опосередковано. Тобто це демографічні процеси, культурно-освітній рівень населення, його здоров'я, умови праці, побуту та відпочинку, рівень реальних доходів та економічної свободи громадян тощо.

Щодо демографічних процесів, то їх вплив відбувається шляхом природного та механічного руху населення. Так, лише за останні роки в Україні спостерігається знач-

не скорочення чисельності населення в результаті зниження рівня народжуваності та зростання рівня смертності. Збільшується частка осіб непрацездатного віку, що зумовлює збільшення демографічного навантаження на працездатні групи населення. Щодо молодших груп населення, то вони все більше зорієнтовані на застосування своїх вмінь і навичок в нових перспективних сферах діяльності.

В міграційних же процесах, поряд із внутрішньою міграцією, яка довгий час відбувалася переважно в напрямку "село-місто", різко активізувалася, зовнішня міграція, насамперед, еміграція. Це стало реакцією молодого економічно активного населення на поглиблення економічної кризи в країні, підвищення рівня безробіття, зменшення доходів населення. Переважно це трудова нелегальна еміграція в країні Північної Америки та Європи. Це має негативний вплив на зайнятість населення, адже країну залишають молоді люди, кваліфіковані спеціалісти, які за час перебування за кордоном, в результаті використання їх не за фахом, втрачають свій професійний рівень. Разом з тим, для розвитку української економіки потрібні молоді висококваліфіковані трудові ресурси, які за умови необхідної економічної свободи зможуть реалізувати свій потенціал.

Економічна свобода населення безпосередньо впливає як на рівень, так і на структуру зайнятості. Можливість людини вільно обирати сферу діяльності і, що важливо, створювати приватні підприємства і вільно реалізовувати свої ідеї сприяє диверсифікації у різних галузях, а отже і до структурних зрушень в зайнятості населення.

Існує тісний взаємозв'язок між рівнем і структурою зайнятості та рівнем реальних доходів населення: чим вищі доходи населення, тим вищий рівень споживання товарів і послуг, що зумовлює поступальний розвиток виробничих та невиробничих галузей. І навпаки, при низьких доходах населення зменшується попит, насамперед, на товари непродовольчої групи та послуги, що гальмує їх розвиток.

Світовий досвід доводить, що розвиток зайнятості відбувається досить суперечливо. Зовнішньо це проявляється в цілому комплексі соціально-економічних явищ, таких як: технологічне та структурне безробіття, де-

фіцит кваліфікованих кадрів, вузька база підготовки і перепідготовки при гострій потребі в нових кадрах тощо [6,59].

**IV. Висновки.** З урахуванням викладеного, можна зробити ряд висновків. Світова та вітчизняна наука досліджує зайнятість населення в різних аспектах, виходячи з конкретики поставлених перед нею завдань. Проте виникає реальна потреба в розробці теоретико-методологічної бази поглибленого вивчення тих соціально-економічних передумов, які особливо впливають на структуру зайнятості населення.

З метою визначення існуючих закономірностей формування зайнятості населення в регіонах України, розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення її галузевої та територіальної структури, прогнозування соціальних наслідків економічних перетворень важливо враховувати набуті надбаня світової цивілізації щодо їх здійснення. При цьому застосування таких надбань в нашій державі повинно здійснюватися, виходячи із всебічного аналізу їх придатності до умов України, можливості розв'язання специфічних проблем зайнятості, характерних для періоду становлення ринкової економічної системи.

Беручи до уваги досвід багатьох країн світу з різним рівнем економічного розвитку, та політичними системами можна сказати, що існує достатньо засобів державного регулювання зайнятості в період трансформації економіки. Разом з тим не існує універсального рецепту, який би дозволив вирішити весь спектр проблем зайнятості, оскільки на них впливають багато чинників, які в різних країнах, в різний час, за різних економічних умов – неоднакові. За умов становлення ринкових відносин, глобалізації економіки, низької конкурентоздатності вітчизняного виробника державне регулювання повинно бути особливо вагомим.

Необхідність передбачення очікуваних зрушень у структурі зайнятості населення вимагає від науковців і практиків розробки новітніх методичних підходів до моделювання впливу структурних зрушень в економіці країни на трудову діяльність робочої сили, її кількісні та якісні параметри.

1. Онікієнко В.В., Коваленко Н.І. Продуктивна зайнятість: зміст, актуальні проблеми і шляхи досягнення. – К.: Вид-во Принт-Експрес, 1999. – 50 с.

2. Богиня Д.П., Гришнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. для студ. екон. спец. – 2 вид., стер. – К.: Знання – Прес, 2001. – 314 с.

3. Волківська А.М. Теоретичні підходи щодо зайнятості населення (зарубіжний досвід). – Соціально-економічні аспекти промислової політики. Ринку труда и занятость. Сб. науч. тр. – Т.3.– Донецьк, 2003. – 396 с.

4. Коваленко Н.І. Продуктивна зайнятість та інвестування економіки. – Зайнятість та ринок праці. Міжвідомчий науковий збірник. Випуск 9. – Київ, 1999. – 250 с.

5. Закон України "Про зайнятість населення" (із змінами та доповненнями до Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про зайнятість населення" від 21 листопада 1997 року). – К., 1999. – 16 с.

*Research of problem of modern busy status on the basis of theoretical its ground, in transition from command-administrative to the market economy the conceptual ways of decision of problems of employment are resulted.*

Косенко Є.В.

## РОЗВИТОК ГЕНДЕРНОГО СЕРЕДОВИЩА

*У статті висвітлено період новітніх технологій та культурних перетворень, в якому на даний час знаходиться людство. Він становить один з останніх етапів у черзі подібних перетворень створення та формування суспільства.*

**Ключові слова:** гендерні відносини в суспільстві, товарне виробництво, буржуазний жіночий рух, попит на розумову працю, робоча сила, гендерні відносини в суспільстві, вітчизняна традиція теоретизування над проблематикою статі, інституційне середовище, інституційна структура.

**I. Вступ.** Період новітніх технологій та культурних перетворень, в якому на даний час знаходиться людство, є одним з останніх етапів у черзі подібних перетворень створення та формування суспільства. Протягом довготривалої історії його існування виникали нові технології, які впливали на всі сторони життєдіяльності. У подальшому ставилися нові запитання, вирішувалися проблеми, котрі надавали необмежені можливості тим, хто не обходив їх увагою, тобто формували ринки праці [7, 36]. Економічні імперативи, що виникали, набували високих пріоритетів лише в тому суспільстві, яке забезпечувало добробут всіх своїх членів. Така можливість здійснювалася при відповідному рівні розвитку інституційного середовища та інституційної структури. В науковій літературі під інституційною структурою розуміють відповідний впорядкований набір норм та правил, що формує моделі економічної поведінки та системи обмеження для суб'єктів господарювання.

**II. Постановка завдання.** Головним елементом інституційного середовища являється соціальний інститут. Тобто певні норми та правила, які визначають взаємостосунки між людьми [9]. Інституційне середовище завжди задавало рамки функціонування економіки та суспільства протягом того або іншого проміжку часу [11].

Світ, що змінювався, характеризувався новими цінностями: велике значення надавалося цивільному життю, відчуттю співдружності, шанувалися комерція та соціальна мобільність. На цьому етапі розвитку суспільства виникає поняття «раціональності» як соціальної норми. З точки зору М.Вебера, раціональність західної людини виникла при заміні архаїчних інститутів феодалного суспільства на нові у вигляді Реформації, Просвітництва, Протестантизму. Вони створили передумови аскетичного капіталізму при одночасному прагненні до прибутків та особистої відмови від задоволень [2, 66].

Загальновідомо, що співробітництво в захисті прав людини розвивалося спочатку без будь-якого врахування факту безправності жінок у більшості країн світу. Уявлення про рівність чоловіків та жінок дуже повільно завойовували визнання в суспільстві, хоча сама ідея рівності всіх людей зовсім не була чужою для людства, справа, як правило, не доходила до рівноправності жінок. Навіть просвітники XVII – XVIII ст., які заклали філософські підвалини уявлень про право на рівність як про природне право людини, котре належить кожному від народження, нерідко обходили питання про права жінок [19, 20]. Розвиток такого плану ген-



дерних відносин в суспільстві можна об'єднати за загальним сучасним поняттям глобальної культури людства, яку передбачав В.В.Вернадський, називаючи її ноосферою, тобто сферою розуму [3].

**III. Результати.** Перша промислова революція в західному світі кінця XVII – початку XVIII сторіччя стала тим проміжком часу, коли використання нових технологій та моделей ведення бізнесу привело до революціонізації промисловості, комерції та суспільства. Масове виробництво сприяло росту різноманітних товарів повсякденного використання. Виникло товарне виробництво, яке перетворилося на стандартизований і механізований процес. Передумови товарного виробництва склалися дуже довго. До них належав розвиток натурального обміну, формування торгового і лихварського капіталу, суспільний розподіл праці між селом і містом, вузька і розгалужена спеціалізація праці у межах ремісничого та мануфактурного виробництва, перехід від натурального присвоєння додаткового продукту до грошового (збільшення масштабів грошової ренти при феодалізмі). З часом, починаючи з XVII ст., металеві гроші поволі стали витіснятися паперовими. В історії товарному виробництву передувало натуральне (первіснообщинний, рабовласницький і значною мірою феодальний лад). Сутністю натурального господарства було те, що всі вироблені продукти праці використовувалися для задоволення потреб самих виробників. Створюваний у суспільстві додатковий продукт (рабами чи кріпаками) також привласнювався в натуральній формі, наприклад: натуральна рента при феодалізмі.

У науковій літературі товарне виробництво визначають як історичну форму виробництва, коли всі вироблені продукти праці призначені не для безпосереднього задоволення потреб самих виробників, а для обміну їх на ринку за допомогою купівлі-продажу.

Завершення процесу становлення класичної форми товарного виробництва відбулося при капіталізмі, тобто в той період часу, коли в наслідок буржуазних революцій більшість людей отримали особисту свободу. На ринку з'явився останній, але необхідний товар – робоча сила. Робоча сила (здатність до праці) стала товаром. Вона продавалася, коли її власник, тобто людина, яка

не була чиею власністю, особисто вільна, не володіла власними знаряддями праці, була позбавлена постійних коштів до існування. Сутність товарного виробництва стала розкриватися через поняття товару і його властивостей. Товар ставав продуктом праці, що був призначений для обміну, тобто тим, що вироблялося людьми у процесі всіх видів діяльності та обмінювалося на ринку (в основному за гроші через продаж) на інші товари. З'явилося поняття еквівалентної форми вартості. Загальним еквівалентом був товар, який у масі товарів став еквівалентом для всіх інших, з його споживчою вартістю. У товарному виробництві гроші набували статусу загального посередника. Вони з'явилися як остання форма загальної еквівалента [4, 146].

Нові фабрики та велика кількість майстерень перестали ототожнюватися із місцем роботи в домашніх умовах. Була розроблена ділова модель організації виробництва. Виникло поняття найманої робочої сили та ринку праці. Поняття «домашній кров» і «робоче місце» почали існувати окремо. На фабриках стала використовуватися дешева жіноча та дитяча праця, яка не оплачувалася на рівні з чоловічою.

Зовсім не однозначним було ставлення до цього питання в політичній і правовій думці, що не сприяло ані прогресу в правовому закріпленні захисту прав жінок в національному законодавстві, ані співробітництву в цьому напрямку і міжнародних відносинах. Тому становлення ідеології прав людини та правове закріплення цих прав відбувалося у формі політико-правових декларацій, які не враховували особливості стану тих чи інших категорій населення, в тому числі жінок, і тому не могли бути використані для забезпечення рівноправності, а тим більше, рівності можливостей осіб, що належать до різних статей [6]. Прихід жінки у сферу виробництва дав їй не тільки відносну матеріальну незалежність, але й привів до відомого перевороту в сімейних стосунках. Шлюб для працюючої жінки перестав бути єдиною формою забезпечення її матеріального існування. В суспільстві того часу шлюб перетворився на грошовий розрахунок. Там, де грошовий розрахунок не отримував задовільного вирішення, буржуазна жінка залишалася поза межами сімейного життя. Ріст змуше-

ної безшлюбності поставив перед жінкою питання про самостійний заробіток. Це питання стало одним з основних факторів буржуазного жіночого руху, що виник у XIX сторіччі. Буржуазний устрій пред'явив значний попит на розумову працю – працю вчителів, юристів, лікарів, журналістів і т.п. Цей попит не міг бути задоволений за рахунок використання на ринку праці тільки чоловіків, тому багато жінок буржуазного походження, які не мали можливостей виконання свого традиційного призначення у межах сім'ї, прагнули опанувати ці професії. Здобуття фаху гарантувало їм не тільки матеріальну незалежність, але й зберігало класову приналежність та спосіб життя. На шляху реалізації прагнень жінок стояла нерівність в галузі освіти. Тому, на відміну від пролетарського жіночого руху, який виставляв у якості основних вимог покращення умов праці, рівність з чоловіками в оплаті праці, гаслами буржуазного жіночого руху стала боротьба за рівність в галузі освіти. Ця проблема перестала бути проблемою окремих особистостей, здібності та суспільний темперамент яких не знаходили задоволення у традиційному сімейному призначенні. Попит на досвідчені кадри сформував пропозицію. Тому буржуазні держави майже одночасно проводили реформи загальної та середньої жіночої освіти та починали допускати жінок до вищої жіночої освіти, шляхом створення спеціальних жіночих курсів, або дозволяли відвідувати вже існуючі університети [13, 215-216].

З першої половини XX ст. законодавство окремих держав під впливом масових жіночих рухів почало приділяти увагу захистові прав жінок. У цей час в міжнародному праві починають з'являтися норми, які повною мірою можна віднести до таких, що захищають права жінок. В першу чергу такі норми були спрямовані проти торгівлі жінками. На початку XX ст. було підписано серію міжнародних конвенцій. Ці міжнародні правові документи були спрямовані проти рабства як загально людського явища, без будь якої різниці щодо статі, об'єкта рабства чи работоргівлі. Зосередження уваги на забороні торгівлі жінками не викликало сумнівів у наявності особливостей «чоловічої» і «жіночої» работоргівлі. Пізніше, в 50-х роках, зміст поняття «работоргівля жінками» був

в міжнародному праві значно розширений і охопив інститути та звичаї, які подібні до рабства, тобто постало питання про боротьбу з найбільш варварськими культурними традиціями, які закріплювали залежність жінок від чоловіків. Культура спілкування, як ресурсний потенціал, стає визначним напрямком для подальшого розвитку суспільства без дискримінації чоловіків та жінок.

Україна сьогодні переживає складний період реформування і структурних перетворень. Глобальні зміни в господарському механізмі, перехід від планово-адміністративних засад функціонування економіки до впровадження ринкових методів, вимагають послідовної державної політики, наукових підходів, дотримання постулатів економічних законів. На жаль цього за роки незалежності українського суспільства так і не було досягнуто. В країні розпочався фізичний розпад продуктивних сил, з випереджаючим руйнуванням науково-технічного та інтелектуального потенціалу суспільства. Знецінюються мотиваційні стимули для продуктивної праці. Відбувається масова декваліфікація кадрів та відтік молоді із галузей науки та техніки, освіти і культури [5].

Вихід з глибокої економічної і соціальної кризи багато науковців бачать на основі зростання вітчизняного виробництва, підвищенні його конкурентоспроможності на світовому ринку [12]. Найважливішим потенціалом економічного зростання у межах сучасного технологічного способу виробництва є робоча сила, що характеризується високим рівнем освіти, забезпечує реалізацію творчих здібностей, мобільність, здатність до інтелектуальної праці. Рівень кваліфікації робочої сили, організація та мотивація праці, розглядаються діловими колами як найважливіша ланка здатна здійснити вихід українського суспільства з економічної та соціальної кризи. Такі науковці як В.Е. Семенов і І.Ю. Білоус, при розгляді гендерного забарвлення ринків робочої сили на перше місце ставлять і кадровий потенціал.

Злагодженість ефективної праці відкритих економічних систем забезпечується інституційними структурами та інституційними середовищами. Інституційна структура є базою для господарської діяльності у вигляді політичних, етично-соціальних та правових норм. Інституційне середовище крім стійких

інститутів включає в себе динамічні, які змінюються в залежності від умов [8]. Мотиваційний спектр суб'єктів, що господарюють, в більшій мірі залежить від неформальних інститутів або господарської етики, які функціонують в суспільстві, тобто залежать від культурного потенціалу. Господарська етика визначає «дух» епохи [2, 43-44].

Новою та актуальною проблемою в системі господарювання України, при створенні неформальних інститутів (господарської етики), є гендерні відносини. Господарська етика регулює поведінку чоловіків і жінок, як індивідів, здатних до діяльності, що формують ринки робочої сили на ринку праці будь-яких країн. Господарська етика крім регуляції поведінки індивідів в економіці, іманентно включена в інституційне середовище. Вона залишається самостійним соціальним інститутом, що здатний до еволюції. Так, протягом часу еволюціонували соціальні стосунки між чоловіками і жінками, створюючи поняття «гендеру». Поняття «господарської етики» можна віднести до більш загального поняття – «культури господарювання». Опанування цього поняття багатьма чоловіками та жінками здатне значно підвищити якість соціальних стосунків в суспільстві.

З'явившись у вітчизняних соціальних і гуманітарних студіях на початку 1990-х років, термін «гендер» та пов'язана з ним проблематика набули вибухоподібного поширення і розвитку, оскільки апелювали до найгрунтовнішого з поділів людства – поділів на статі [1, 17, 18].

Контекст появи гендерних досліджень, як нового наукового напрямку, став видимим лише в останній час. В Україні його склали: вітчизняна традиція теоретизування над проблематикою статі, що визначала її як маргінальну і розглядала побіжно, і суспільні практики радянських, а пізніше, і пострадянських країн. У плані існування пострадянського суспільства відбувся конфлікт між номінально егалітарною ідеологією та подальшими, вже посттоталітарними, суспільними перетвореннями, які відновлювали соціальну ієрархію. В незалежній Україні колишні рівні громадяни розмежувалися за соціально-економічними, віковими, етнічними, та, як виявилось, – гендерними ознаками. До наших днів існує сте-

реотипна думка про те, що в розвиненому суспільстві з його інноваціями та новими формами торгівлі, слід спочатку підняти економічний добробут, а вже потім можна дбати про розвиток гендерної рівності. Гендерна проблематика пронизує всі сфери суспільства. І «порядок денний» з точки зору Л.В. Таран, має бути тільки одночасно-ступовий. Це, зокрема, як констатує автор, доведено конкретно-історичним досвідом Швеції, Німеччини та інших країн [14, 16].

З точки зору сучасної економічної теорії, майбутнє української економіки багато в чому визначається тим, наскільки інституційна структура буде відповідати вимогам раціональних правил економічної доцільності та нормам соціальної солідарності. Розвиненість сучасної економіки визначається ступенем втручання моральних інститутів. Успішність будь-якої економіки залежить від підґрунтя (базису) моральних прав та моральних обов'язків. Вважають, що економічні імперативи набувають високого пріоритету тільки в тому суспільстві, яке забезпечує благополуччя всіх своїх членів, що можливо тільки при відповідному рівні інституційної структури та інституційного середовища. Будь-який інститут – це набір правил. Якщо конституція є базисним правилом для суспільства, то правила, які визначають можливі форми організації господарської діяльності, є економічними. Закріплення їх в написаному Праві роблять їх формальним інститутом. За їх порушення передбачені економічні санкції. Становлення і розвиток формальних інститутів неможливі без наявності в суспільстві неформальних інститутів. Ними являються загально визнані норми поведінки, внутрішнє обмеження діяльності. [10]. Неформальні інститути, на відміну від формальних, утверджуються поступово і є спадщиною культури. З точки зору Д. Норта, якщо формальні правила можна відмінити за день, то неформальні – не можна [10, 10]. Підсилення ролі неформальних правил відбувається на етапах, коли формальні закони не відповідають рівню суспільного розвитку, а саме – на етапах реформування соціально-економічної системи. Органічне поєднання формальних і неформальних інститутів створює інституційну структуру. Інституційне середовище, в свою чергу формує матрицю розвитку, виз-

начає «правила гри» для суб'єктів (чоловіків та жінок) господарювання. Воно створює умови та орієнтує функціонування господарств за альтернативним напрямком. Процес реформування економіки означає формування іншого інституційного середовища, що відповідає новим завданням і меті [8, 98]. Гендерний рух, як неформальний інститут, прагне позитивно впливати на оновлення інституційного середовища, становлячи його складову. Позитивний вплив гендеру на ринок праці особливо яскраво проявився в економіці скандинавських країн [14].

Під загальною назвою «гендерних досліджень» в українському науковому та освітньому полі функціонують одночасно майже всі теоретичні пропозиції, так чи інакше заангажовані на висвітлення жінок та чоловіків та їхніх суспільних ролей: від «філософії статі» і до соціо-конструктивістських підходів. Другим аспектом цієї проблеми є міждисциплінарний характер гендерних досліджень, що зумовлює їх залежність від теоретичних засад та методологічних стандартів, прийнятих у тій чи іншій науковій дисципліні. В центрі уваги світової спільноти при новому динамічному напрямі в області економічної теорії і наукових досліджень знаходяться аналіз економічних відмінностей між чоловіками і жінками і виявлення причин даного феномену [16].

Активні суспільні трансформації суттєво змінюють усталені засоби життєдіяльності, суспільні норми та ідеологічні конструкції, що їх визначають. Із позицій інституційної теорії сама економіка є сукупністю інститутів та інституційних обмежень, які мають тенденції до змін як в часі, так і в просторі. Тип моделі економіки характеризується відповідним інституційним середовищем, чутливо реагує на її зміни. З цим пов'язаний процес безперервного пошуку більш ефективної моделі економічного розвитку. Інститути формують стимули господарської діяльності, визначають економічну мету та способи їх реалізації як для суспільства в цілому, так і для індивіда. Ці трансформації активно вивчаються на різних рівнях, формуються і розвиваються нові наукові напрямки, що мають на меті осмислити та висловити ці зміни. Одним з таких напрямків стала теорія гендеру. Її розвитку мають сприяти роботи по вивченню ринку робочої сили в Україні

з позицій гендерних відносин в суспільстві та їх впливу на добробут населення, що тісно пов'язано із нашими дослідженнями.

**IV. Висновки.** В Україні поняття гендерної рівності тільки починає набувати своєї актуальності. Чинне законодавство України, було приведене у відповідність до основних положень конвенції Міжнародної Організації Праці за № 156 прийняте у 2000 році. У 2001 році державою здійснена постанова Кабінету Міністрів України «Про Національний план дій щодо поліпшення становища жінок та сприйняття впровадження гендерної рівності у суспільстві на 2001–2005 роки».

Це зумовило потребу в узагальненні корпусу знань, об'єднаних під назвою «теорій гендеру», у цілісному баченні функціонування гендеру у певній суспільній ситуації, систематичному викладанні основних положень [15].

На даний час виникла нова потреба, пов'язана з необхідністю систематизації окремих чинників, які мають найбільший вплив на подолання гендерної нерівності на ринку робочої сили України.

1. Близнюк В.В. Гендерні відносини в економічній сфері // Основи теорії гендеру. Навчальний посібник. – Київ: Видавництво «К.І.С.», 2004. – С. 329–353.

2. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Наука, 1994. – 704 с.

3. Вернадский В.И. Несколько слов о ноосфере. // Успехи современной биологии. – Вып. 2. – 1944. – Т. XVIII. – С. 117.

4. Вілков В.Ю. Людина і світ. (Старшокласникам і абітурієнтам) / Худож. оформ. В.С. Колдуненка. – К.: Феміна, 1995. – 176 с.

5. Гречаник В.П. Інвестиції як фактор нагромадження основного капіталу та зростання економіки України // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції / За ред. д.е.н., проф. Литвина Б.М. – Тернопіль: Принтер-інформ, 2005. – С. 12–18.

6. Жіночі права. Крок за кроком: Практичний посібник з використання міжнародного закону про права людини і механізмів захисту права жінок у контексті прав людини / Пер. з англ. М. Корчинська, Л. Малець. – К.: Основи, Видання організації «Жінки, закон і міжнародний розвиток» та Проекту «Захист прав жінок» організації «Нагляд за дотриманням прав людини», 1999. – 249 с.

7. Киосаки Р.Т., Летчер. Ш.Л. Квадрант денежного потока. – Ужгород: Світ, 2001. – 192 с.

8. Ляшенко Л.И. Хозяйственная этика как составляющая институциональной среды. // Постметодика. – № 2–3 (40–41). – 2002. – С. 97–101.

9. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. – 1997. – № 4 – С. 27–38.



10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 17.

11. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России. Институциональный подход // Международная экономика и международные отношения. – 1997. – № 12. – С. 25–36.

12. Семенов В.Е., Белоус И.Ю. Необходимость и возможности переподготовки и повышения квалификации рабочей силы высшей квалификации в условиях переходного периода экономики в Украине. // Постметодика. – 2001. – № 5 (37) – С. 88–91.

13. Сточник А. М., Женское медицинское образование. БМЄ Том 8., Издание третье, М.: Советская энциклопедия. 1978. – С. 210–216.

14. Таран Л.В. Як уникнути гендерних стереотипів у ЗМІ. // Гендерні ресурси українських мас-медіа: ціна і якість: Практичний посібник для журналістів та працівників ЗМІ / Ред.-упоряд. Н.М. Сидоренко. – К.: «К.І.С.», 2004. – С. 13–18.

15. Чухим Н. Гендер та гендерні дослідження в ХХ ст. // Незалежний культурологічний часопис. – Львів, 2000. – Число 17. – С. 22–29.

16. Bern S.I. The measurement of psychological androgyny // Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42. – 1974. – P. 155–162.

17. Gimpelson V., Lippoldt D. The Russian Labour market: Between Transition and Turmoil.- Rowman and Littlefield. 2001. – P. 13–15.

18. Hartman H. Capitalism, patriarchy and job segregation by sex // 2.R. Eisenstein (ed), Capitalist Patriarchy and the case for socialist feminism. – New York: Montly Review Press, 1979. – P. 121–126.

19. Walby S. Theorising Patriarchy, – Oxford: Black well, 1990. – 128 p.

20. Walby S. Gender segregation at work. – Milton Keynes, Philadelphia: Open University. – 1998, – 85 p.

*In this article the author analysis period new technologies and culture transformation in what at these moment is situated manking , be one of last stage in turn similarity transformation creating and foming society.*

## Розділ 4. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Криховецька З.М.

### СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ ЯК ФОРМИ ІНВЕСТУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Перспективною формою інвестування вітчизняної економіки, що здатна пожвавити процес технологічного оновлення виробництва в Україні, є лізинг. У статті розглянуто стан та перспективи розвитку лізингу.*

**Ключові слова:** інвестування, лізинг, лізингоодержувач, лізингова компанія, банківська установа, лізингодавець.

**I. Вступ.** Однією із найперспективніших форм інвестування, здатною суттєво пожвавити процес технологічного оновлення виробництва в Україні, є лізинг. Використання лізингу як методу залучення інвестицій в економіку України є актуальним у сучасних умовах дефіциту власних коштів підприємств, відсутності необхідної державної підтримки, недостатнього обсягу прямих іноземних інвестицій, дорогих довготривалих кредитних ресурсів. Питання організації та регулювання лізингу досліджували багато фахівців, зокрема В.Борисов, І.Вишняков, Є.Григоренко, В.Мищенко, О.Мринська, Я.Онищук, А.Пересада, Ж.Поплавська, Н.Слав'янська, О.Шевченко та інші. Проте в опублікованих ними працях ще недостатньо висвітлені проблеми лізингу та напрями його активізації в Україні. Тому обґрунтування пропозицій щодо забезпечення розвитку лізингу в нашій державі є досить актуальним. Необхідність поглиблення досліджень лізингу в Україні зумовлюється незначними обсягами лізингових операцій, збільшенням фізичного та морального зносу, незадовільними показниками оновлення основних фондів вітчизняних суб'єктів господарювання. Лізинг може стати дієвим чинником стимулювання притоку інвестицій в основний капітал та економічного зростання країни в цілому.

**II. Постановка завдання.** Метою статті є проаналізувати стан лізингової діяльності в Україні, виявити причини, що мають на неї негативний вплив, та теоретично обґрунту-

вати напрями розвитку лізингу як форми інвестування вітчизняної економіки в умовах ринку, розробити практичні рекомендації щодо удосконалення функціонування лізингових відносин в Україні.

**III. Результати.** Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і передбачає надання лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця чи придбане ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1]. Специфіка лізингу полягає в тісному переплетенні та взаємозв'язку кредитних, орендних і фінансових відносин. По-перше, лізинг є одним із видів оренди, яка є формою строкового володіння та користування майном [5, 110]. Лізинг – це довгострокова оренда майна, у якій можуть брати участь три і більше суб'єктів. Основною відмінністю лізингу від оренди є те, що на лізингоодержувача, крім традиційних обов'язків орендаря, лягають обов'язки покупця, пов'язані з придбанням власності, а саме: оплата майна, страхування й технічне обслуговування, відшкодування збитків від випадкової втрати майна, ремонт. По-друге, з точки зору змісту кредитних відносин, лізинг є різновидом довгострокового кредиту в основні фонди підприємства, який надається в товарній формі й погашається позичальником у розстрочку. По-третє, за своєю економічною природою лізинг відповідає не лише сутності кредитних відносин (має місце передача майна в користування на умовах терміновості, повернення та платності), а подібний до однієї з форм інвестиційного фінансування, оскільки кредитор і позичальник працюють не з грошовим капіталом, а з продуктивним [5, 111].

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій виділяють оперативний

і фінансовий лізинг. Фінансовий лізинг – це угода, яка передбачає протягом періоду своєї дії виплату лізингових платежів, які покривають повну вартість майна або більшу його частину, додаткові витрати та прибуток орендодавця (процент за лізинг). А при оперативному лізингу угода укладається на термін, менший за період амортизації орендованого майна, тому для нього характерне часткове відшкодування вартості майна, що здається в лізинг, і витрати лізингодавця не покриваються орендними платежами протягом одного лізингового контракту [1].

Доцільність використання лізингу для лізингоодержувача:

1. Він дозволяє організаціям, не вдаючись до залучення кредитів чи значних одноразових витрат власного капіталу, використовувати у виробництві нове технологічне обладнання й технології, а морально застаріле періодично поновлювати.

2. Лізингоодержувач не залучає позичковий капітал, що підвищує його ліквідність, тобто підтримується оптимальне співвідношення власного та позичкового капіталів.

3. Придбане в розстрочку обладнання дозволяє знизити і собівартість продукції, і базу оподаткування (оскільки лізингові платежі входять до складу валових витрат), і податкові платежі.

4. Підприємству простіше отримати майно в лізинг, ніж кредит на його придбання, тому що об'єкт лізингу є заставою і право власності на нього має лізингодавець [3, 26].

Банкам та іншим кредитним організаціям фінансовий лізинг дає можливість:

1) надійно на довгостроковій основі використовувати кредитні ресурси;

2) зменшувати ризики неповернення кредитів і проблеми з реалізацією застави;

3) збільшувати можливості управління своїми кредитними портфелями;

4) розширювати спектр послуг, які пропонуються клієнтам банку;

5) купувати банківське обладнання за лізинговою схемою;

6) збільшувати свій прибуток від альтернативного виду вкладення своїх коштів.

Банк може бути прямим учасником лізингової угоди безпосередньо як лізингодавець або непрямим учасником як кредитор лізингової компанії чи гарант угоди за лізингом.

Сьогодні через лізингові операції фінан-

сується 15% приватних інвестицій у світі й 35% інвестицій у країнах із розвинутою ринковою економікою. Протягом останнього періоду річний обсяг лізингу в Чехії складає 2,6 млрд. дол. США, у Польщі й Росії – по 2 млрд. дол. США [8, 7].

На сучасному етапі розвитку економічної системи лізинг – це проста та ефективна фінансова схема, яка поєднує інтереси власників фінансового капіталу і виробників, успішна форма взаємодії банківських структур із реальним сектором економіки.

На сьогодні лізинг в Україні представлений національними лізинговими компаніями, що обслуговують 65% ринку лізингових послуг, іноземними лізинговими компаніями, що займають 24% українського ринку, лізинговими брокерами іноземних компаній, що підтримують 10% українського попиту на лізинг [4, 28].

Найактивнішими операторами на ринку лізингу можна назвати такі лізингові компанії, як: “Перша лізингова / Hertz”, “Avis Rent Car”, “Оптима лізинг”, “Українська лізингова компанія” (дочірня компанія від “Укрсиббанку”), “Українська фінансова лізингова компанія”, “Укрдержлізинг”, “Укррексимлізинг” [6, 111]. Значну частину лізингових послуг посідають Національна акціонерна компанія “Украгролізинг” (26 обласних філій) і ВАТ “Лізингова компанія “Украгроماشінвест” (10 регіональних центрів) [7, 93]. Більшість лізингових компаній об'єднані у Всеукраїнську асоціацію лізингу “Укрлізинг”.

В Україні спостерігається активізація лізингових операцій та збільшення кількості дрібних лізингових компаній (табл. 1.).

Таблиця 1

Обсяги лізингових операцій, здійснених лізинговими компаніями України, млн. грн.[9]

Вид лізингу	2002 рік	2003 рік
Фінансовий лізинг	320,67	380,54
Оперативний лізинг	9,63	42,08
Усього	330,30	422,62

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, переважний обсяг лізингових угод реалізується в м. Києві (рис. 1.)



Третина договорів лізингу припадає на такі галузі, як транспорт (32%), будівництво (22%) та харчова промисловість (21%) (рис. 2).

За строками дії договорів найпопулярніший середньостроковий лізинг (від 2 до 5 років) – 88% (рис. 3.)





Основні причини, що стримують розвиток лізингових операцій на українському ринку:

– недостатність грошового капіталу в лізингодавців, який міг би стати джерелом закупівлі обладнання з метою подальшої передачі його лізингоотримувачу. Нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги і мають необхідний накопичений капітал, є лише банківські установи;

– недосконалість амортизаційної політики. В Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств”, зокрема, недосконалий порядок нарахування амортизації (методом спадного залишку), який розтягує її нарахування на довгі роки, а розвитку лізингу може сприяти лише наявність у підприємства гнучкої прискореної амортизації, яка поки що не має широкої практики;

– обмеженість надійних, стійко працюючих підприємств, здатних ефективно використовувати техніку та стабільно виплачувати лізингові платежі;

– відсутність механізмів надання державних гарантій під великомасштабні лізингові проекти, які відповідають першочерговим національним пріоритетам;

– нотаріальна реєстрація договорів лізингу, з одного боку, захищає права лізингодавців, а з іншого, зазнає фінансового навантаження – вартість нотаріальної послуги (державне мито) сьогодні становить 5% від суми операцій за договором;

– нестача кваліфікованих кадрів, що володіють питаннями організації лізингової діяльності;

– лізингодавцем може бути лише юридична особа, чим грубо порушено права приватних підприємців бути лізингодавцями відповідно до Господарського та Цивільного кодексів.

Усунення цих проблем шляхом урахування досвіду використання лізингу в Україні й за кордоном дасть сильний поштовх розвитку лізингових відносин як стимулятору росту економіки й виробництва. До того ж перспективи для розвитку лізингу в Україні є, на що вказує ряд обставин. По-перше, за 2001–2005 рр. відбувся приріст обсягів промислового виробництва, зростання ВВП. По-друге, удосконалено правове забезпечення лізингової діяльності, зокрема 11 грудня

2003 року Закон України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про лізинг” („Про фінансовий лізинг”). Перелік критеріїв щодо визначення операцій фінансового лізингу викладено згідно з їх трактуванням за МСБО і П(С)БО 14 “Оренда”, що можна розцінювати як прогресивний крок у реформуванні оподаткування цих операцій, оскільки вони відповідають економічній природі фінансового лізингу. Якщо раніше фінансовий лізинг – це був лізинг, у результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримував у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору фінансового лізингу, то тепер термін лізингової угоди не залежить від терміну амортизації (але не може бути менший за 1 рік). Таким чином, стало можливим укладання короткострокових лізингових угод. Крім того, якщо раніше лізингоодержувач мав бути лише суб'єктом підприємницької діяльності, який одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу, то тепер лізингоодержувачем може бути і фізична особа.

Як показує досвід зарубіжних країн, лізинг дає можливість економіці швидше вийти з кризового стану й забезпечити її стійкий розвиток. Рівень науково-технічного прогресу, своєрідність геополітичного становища країни та зростаюча потреба в розширенні зовнішньоекономічної діяльності служать необхідними передумовами для участі України в системі міжнародного лізингу. В інвестиційних проектах в умовах української економіки важливо застосовувати збалансовану фінансово-кредитну систему інвестування з включенням до неї лізингу як однієї зі складових.

Лізинг – це один із найсучасніших методів матеріально-технічного забезпечення виробництва та перспективний напрям надання банківських послуг. Він є ефективним засобом сприяння економічному розвитку агропромислового комплексу. Для сільськогосподарських товаровиробників лізинг – це прискорювач темпів виробництва, оновлення устаткування й технологій.

З метою сприяння структурній перебудові аграрного сектора економіки, забезпечення ефективного функціонування й розвитку

сільськогосподарського виробництва в умовах ринкової економіки шляхом передачі сільськогосподарським товаровиробникам на умовах лізингу машин та обладнання, надання виробничих послуг, організації технічного сервісу та для одержання прибутку від провадження підприємницької діяльності Кабінетом Міністрів України була створена НАК “Укragenrolізинг”. Створення національної лізингової компанії – це обов'язковий елемент державної програми розвитку лізингу в агропромисловій сфері, але підходи до її фінансування недосконалі: не дотримуються терміни надходження коштів від приватизації державного майна, значна частина бюджетних позик не повертається, спостерігається хронічна несплата лізингових платежів.

**IV. Висновки.** Проаналізувавши функціонування ринку лізингових послуг в Україні, бачимо, що держава повинна проводити політику, спрямовану на активне сприяння його розвитку. У число заходів цієї підтримки слід віднести:

– створення дієвого механізму прискореної амортизації об'єктів лізингу;

– нарощення бюджетного фінансування, надання державних гарантій при здійсненні лізингових проектів;

– участь держави у створенні інфраструктури лізингової діяльності (створення страхових компаній, які забезпечать захист майнових і фінансових інтересів лізингодавців, лізингоодержувачів і виробників; інвестиц-

ійних компаній і фондів, які акумулюють грошові кошти для інвестування їх у лізингові проекти; консалтингових фірм) та ін.;

– застосування пільгового оподаткування для активізації діяльності комерційних лізингодавців.

1. Закон України “Про лізинг” від 16.12.97. № 723/97 ВР // Господарське законодавство України: правове регулювання господарських відносин: Зб. нормативних актів / Упорядник М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2002. – С. 172–179 (зі змінами).

2. Закон України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про лізинг” № 1381-IV від 11.12.2003 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2004. – № 3 (96). – С. 3–7.

3. Борисов В. Лізинг в Україні должен быть // Финансовые услуги. – 2002. – № 5–6. – С. 26–27.

4. Вишняков И. Нужно помочь лізингу преодолеть барьеры! // Финансовые услуги. – 2002. – № 5–6. – С. 28–29.

5. Лагутін В.Д. Кредитування : теорія і практика: Навч. посіб. – К.: Знання, КОО, 2000. – 215 с.

6. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні // Финанси України. – 2005. – № 7. – С. 106–113.

7. Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансовий лізинг в агросфері // Финанси України. – 2005. – № 8. – С. 91–100.

8. Румянцев С. Передумови зростання фінансового сектора // Цінні папери України. – 2003. – № 43(281). – С. 7.

9. www.dfp.gov.ua. За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

*The perspective form of investing of domestic economy, which able to bring back to life the process of technological update of production in Ukraine, there is leasing. State and prospects of development of leasing market are considered.*

Пилипів Н.І.

## СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТЕРМІНУ «ЗАТРАТИ»

*У статті з'ясовано сутність та економічний зміст терміну «затрати». Запропоновано варіант застосування термінів «витрати» і «затрати» в системі бухгалтерського обліку, а також розкрито взаємозв'язок між ними.*

**Ключові слова:** витрати, затрати, ресурси виробництва, собівартість продукції

**I. Вступ.** У період становлення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку, яка функціонує в умовах розвитку ринкових відносин, має місце

відсутність єдиноприйнятої термінології щодо визначення затрат, витрат, собівартості як самостійних категорій. У різних монографіях, підручниках автори в один і той же термін вкладають різний зміст. Існування протилежних точок зору можна пояснити насамперед відсутністю єдиного підходу до розуміння процесу виробництва. Це пояснюється тим, що для кожного конкретного виробництва у певних умовах його функціонування необхідна взаємодія всіх ресурсів, яка призводить до виникнення затрат. Тому, досліджуючи процес виробництва, основна увага повинна фокусуватись на затратах,

оскільки, саме із здійснення затрат починається виробництво.

**II. Постановка завдання.** Метою написання статті є дослідження теоретичних питань про сутність затрат, виникнення яких відбувається у процесі виробництва.

**III. Результати.** На різних етапах розвитку речовий зміст затрат виробництва має різну суспільну форму. В умовах традиційного простого товарного виробництва затрати вимірюються вартістю спожитих засобів виробництва.

В розширеному товарному господарстві фонд індивідуального споживання виробника набуває форми змінного капіталу, витраченого для залучення робочої сили. Цей фонд виступає не тільки як категорія розподілу, тобто частина національного доходу, а й як категорія виробництва, а саме: частина авансованого капіталу. Перетворення фонду споживання на змінний капітал є передумовою поєднання елементів: вартість засобів виробництва та робочої сили в одній категорії «витрати виробництва». Тому соціально-економічна сутність витрат виробництва полягає у тому, що вони відображають виробничі відносини з приводу витрат капіталу, а не праці на виробництво продукції.

У дослідженнях представників політичної економії можна виділити два підходи до розуміння процесу виробництва. В основі першого з них лежить усвідомлення його з позиції трудової теорії вартості, засновниками якої вважають Петті У. та Буагільбера П. Згідно з їх положеннями, людська діяльність є єдиним джерелом вартості. Згідно з цим учені вважали, що витрати підприємства слід розглядати як сукупність спожитих у процесі виробництва засобів виробництва (сировини, матеріалів, палива, енергії, устаткування тощо) та необхідної праці робочої сили, які визначають, скільки коштує підприємству виробництво і реалізація товару (продукту) [1, 45]. Проте теорія вартості класичної школи політичної економії має суттєвий недолік, який полягає в тому, що вартість сукупного суспільного продукту зводять лише до величини заробітної плати та засобів виробництва, у зв'язку з чим зменшується вартість постійного капіталу.

Другий підхід до розуміння вартості і витрат базується на поширеній західній літера-

турі представниками австрійської школи теорії граничної корисності, засновниками якої є маржиналісти Менгер К., Джевонс У., Вальрас Л. Згідно з їх теорією, ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а рівнем насичення потреби в ньому, корисності останньої одиниці запасу певного виду товарів [2, 48]. Досягши значних успіхів в аналізі технологічного способу виробництва, економічних відносин між людьми, маржиналісти, однак мали такий суттєвий недолік: перебільшували значення суб'єктивної мотивації у створенні вартості.

Нового розвитку теорія граничної корисності набула у працях таких учених неокласичної економічної теорії, як Візер Ф., Бем-Баверк Е., Віксел С., Кларк Дж., Менгер К. та інших. Вони зазначали, що вартість товару є результатом виробничої діяльності, у процесі якої кожний з використаних чинників виробництва (праця, земля, капітал) робить внесок у її створення, а величина вартості вимірюється граничною корисністю одного з цих факторів при постійній величині двох інших.

Ідеї класичної школи політичної економії розвинув Карл Маркс, який, зокрема, наголошував на важливості моменту обміну в теорії вартості: власне обмін є істотною умовою визначення вартості товару, його реалізації, перетворення продукту праці на товар. Також він виокремив поняття середньої вартості товару, яка визначається суспільно необхідним робочим часом. Одночасно в теорії К.Маркса був суттєвий недолік: джерелом вартості він вважав тільки працю найманих трудівників, не беручи до уваги праці підприємців.

Зважаючи, отже, на такі різні підходи у розв'язанні поставленої проблеми, тут, очевидно, слід підтримати думку про суспільно необхідні витрати і корисність з двома лезами ножиць, яке як своєрідне порівняння навіть Маршалл А.: «Ми могли б з однаковою правдою сперечатися про те, регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, і про те, верхнє чи нижнє лезо ножиць розрізає аркуш паперу» [2, 38]. Це означає, що згідно з функціональною теорією ринку зазначені теорії граничної корисності і трудової вартості є окремими складовими єдиного цілого.

Власне, така позиція дає можливість зробити висновок про те, що спільною ознакою

для теорії трудової вартості і граничної корисності є трактування виробничого процесу як взаємодії трьох основних його чинників, і як наслідок складу затрат, що виникають в його процесі. Так, зокрема, у своїх працях Карл Маркс розглядав витрати як витрати на матеріали, паливо, амортизацію засобів праці, на заробітну плату. Крім того до них він додавав витрати на заробітну плату працівників торгівлі (гуртової і роздрібною), утримання торговельних підприємств, транспорт і тому подібне. Першу групу витрат учений називав витратами виробництва, а другу – витратами обігу. При цьому він не враховував ринкові ситуації, несприятливі обставини тощо [3, 83]. Іншої точки зору дотримуються такі представники політичної економії, як П. Самуельсон, К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, які трактують витрати в зв'язку з рідкісним використанням ресурсів і можливістю їх альтернативного застосування. Це означає, що економічні витрати на певний ресурс, який використовується у виробництві, дорівнює його вартості при найбільш оптимальному способі його використання.

Також слід зважати на обмеженість ресурсів, тобто підприємство повинно обирати один ресурс на користь іншого. На це наголошує у своїх дослідженнях П. Самуельсон: «Економіст розуміє, що причиною деяких найважливіших затрат є те, що людина діє саме так, а не інакше, і тому їй доводиться свідомо жертвувати певними сприятливими можливостями» [4, 336]. Підтвердження цього находимо в «Економічній енциклопедії» де витрати виробництва трактуються як спожиті в процесі виготовлення продукту виробничі фонди підприємства. Часто під виробничими витратами суспільства розуміють усі витрати праці (живої та уречевленої), пов'язані з виготовленням продукту (тобто поняття виробничі витрати ототожнюється з поняттям вартості товару), а під виробничими витратами підприємства – витрати, що складаються з вартості спожитих засобів (с) і витрат на оплату праці (v). Таке трактування позбавлене логічної послідовності. Якщо під виробничими витратами розуміти все те, у що обходиться для підприємства виготовлення продукту, то на підставі єдності цілого й частини (підприємство є первинною ланкою суспільного виробництва) таку саму структуру повинні мати й суспільні витрати

виробництва, тобто  $k = c + v$ . І навпаки, якщо виробничі витрати суспільства виступають як вартість, то й виробничі витрати підприємства повинні мати ту ж саму будову:  $W = c + v + m$ , адже вартість створюється тільки на підприємствах. Поза ними виробництва не існує.

Слід зазначити, що вартість і виробничі витрати – не синоніми, а різні економічні категорії, не залежно від того, йдеться про суспільні чи індивідуальні виробничі витрати. Вартість утворюється на основі відносин виробництва, а виробничі витрати – відносин виробничого споживання, що чітко виражено загальною формулою коловороту виробничих фондів:  $\Gamma - T < \dots V \dots T^1 - \Gamma^1$ . З одного боку, в наслідок взаємодії засобів виробництва і робочої сили відбувається споживання виробничих фондів, а з іншого, – внаслідок цієї взаємодії як творчої сили виготовляється товар, створюється нова вартість. Споживання виробничих фондів і є тим процесом, на основі якого формуються виробничі витрати. Тому до цих фондів належить усе, у що обходиться підприємству виробництво продукту. Виробничі витрати у розрахунку на одиницю продукції є собівартістю продукції [5, 203].

Таким чином, з одного боку, витрати виробництва становлять собою певну частину сукупного суспільного продукту й об'єднують дві функціонально різні частини вартості: вартість спожитих засобів виробництва (предметів і засобів праці) і вартість необхідного продукту, тобто життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили. Зазначені частини забезпечують повторення процесу виробництва у межах відшкодування затрат, який називається простим виробництвом. Третя частина вартості становить собою додатковий продукт суспільства, який використовується для розширення виробництва і задоволення інших суспільних потреб. З іншого боку, витрати виробництва є не чим іншим, як сукупністю живої і минулої (уречевленої) праці. Вони вимірюються часом, що необхідний для виробництва продукту у певних економічних умовах.

Треба зазначити, що українська економічна теорія тривалий час трактувала витрати, виходячи із вчення Карла Маркса та його послідовників, за яким сукупні витрати живої й уречевленої праці становлять вит-



рати виробництва і вимірюються кількістю суспільно необхідного часу (часу необхідно-го на виробництво продукції у певних економічних й організаційно-технологічних умовах). Тим часом зарубіжна економічна наука при трактуванні витрат опиралась на теорію чинників виробництва і граничної корисності.

Слід зауважити, що трактування витрат в політичній економії відрізняється від їх розуміння у бухгалтерському обліку. В економічній науці витрати формуються, виходячи із суми грошових коштів, які необхідно сплатити за той чи інший ресурс. Такої думки дотримується, зокрема, Дж.М. Кейнс: «Економісти відносять до витрат усі платежі – зовнішні та внутрішні, зараховуючи до останніх і нормальний прибуток, необхідний для того, щоб залучити й ресурси у межах даного напрямку діяльності» [6].

В економічній літературі існують різні думки щодо визначення змісту поняття «витрати», «затрати». Серед них слід виокремити труднощі при перекладі українською мовою праць російських учених – економістів таких понять, як «затраты», «расходы», «издержки», що часто призводить до спотворення їх суті. Російський економіст Каверіна О.Д. справедливо зазначає, що «у вітчизняних наукових, навчальних і нормативних виданнях для позначення понять «використані ресурси» або «гроші», які необхідно сплатити за товари і послуги, використовується три терміни, відмінності яких і застосування строго не визначені» [7, 60]. При цьому дослідниця пояснює, що така ситуація має місце у зв'язку з відсутністю строгого розподілу витрат залежно від принципу відповідності доходів і витрат.

У працях економістів англійських країн використовують, крім терміну «витрати», ще й терміни «затрати», «витрати обігу» та деякі інші, що мають різне значення. Наприклад, професор Гарвардського університету Роберт Н.Ентоні у книзі «Самовчитель з бухгалтерського обліку» визначає їх так:

– якщо підприємство придбаває товари або платить за послуги, говорять що мають місце витрати обігу (expenditures);

– витрати (expense) мають місце тоді, коли використання ресурсів пов'язане з основною діяльністю підприємства. Витрати розглядаються як зменшення суми капіталу в резуль-

таті використання ресурсів за звітний період. Таким чином, витрати обігу мають місце тоді, коли ресурси придбавають, а витрати коли ресурси витрачають;

– затрати на виробництво (product costs) становлять собою затрати, пов'язані з виробництвом продукції;

– собівартість (затрати) (costs) – грошове вираження ресурсів пов'язаних із виготовленням продукції (робіт послуг);

– собівартість реалізованої продукції (costs of sales or costs of goods sold) – собівартість продукції, доходи від реалізації якої отримані протягом певного звітного періоду [ 8, 56].

Отже, використання проблемної термінології в англійських країнах розв'язано успішно. Так, зокрема, для відображення витрат грошових ресурсів, які не пов'язані з процесом визначення фінансового результату, використовують термін «expenditures», тоді як термін «expense» призначено для відображення витрат, пов'язаних з використанням ресурсів для тих чи інших цілей та обчислення фінансового результату. При цьому Ф. Вуд зауважує: «Під чистим прибутком розуміють різницю між обсягом продажу та витратами (expenses), а не між сумами грошових коштів, що надійшли і були витрачені (expenditures)» [9, 139].

У сучасних українських наукових і навчальних виданнях використовуються терміни «витрати», «затрати» і «валові витрати». Згідно з Положенням (стандартом) БО 16 «Витрати», витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Так, на думку Л. Нападовської термін «витрати», згідно з національними стандартами, означає використання (відтік) грошових коштів [10, 64]. Аналогічної позиції дотримується Р. Назарбаєва, яка зазначає, що «витрачені кошти на момент придбання виробничих запасів, засобів виробництва та інших ресурсів, за звичкою, можна назвати витратами, але з точки зору національних стандартів бухгалтерського обліку вони не визнаються витратами, оскільки на цьому етапі (етапі придбання) вартість придбаних ресурсів – це наявні активи, від використання яких очі-

кується отримання економічних вигод у майбутньому» [8, 53].

Під час передачі ресурсів виробництву та їх використання на виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) у результаті витрачання одних видів активу утворюються інші їх види (з металу виготовляються деталі, які після складання утворюють готовий виріб). На нашу думку, витрачені ресурси на даному етапі ще не визнаються витратами, оскільки ані вибуття активів, ані зменшення власного капіталу ще не відбувається. Вартість матеріальних ресурсів переходить до складу затрат на виробництво, тобто з одного виду активів до іншого, й утворює фактичну собівартість виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) або залишається у складі незавершеного виробництва. Відтак у системі управлінського обліку використання виробничих запасів на виробництво відносимо до затрат, а у фінансовому – не відносимо. Це пояснюється тим, що тільки після зіставлення вартості фактичних затрат з доходом, для якого вони були здійснені, затрати можна визнати витратами звітного періоду, в якому був отриманий такий дохід. Тому вартість використаних матеріалів у фінансовому обліку буде визнаватись витратами тоді, коли вироблена продукція буде реалізована.

У момент відпуску матеріалів не відбувається ні зменшення активів, ні збільшення зобов'язань, а лише трансформація одного виду ресурсу (матеріалу) в інший (незавершене виробництво). У випадку, коли списують з балансу реалізовану собівартість готової продукції (робіт, послуг), такі затрати вже не є активами для підприємства, оскільки готова продукція відвантажена, роботи виконані, послуги надані. Тому списані з балансу затрати визнаються витратами, оскільки стають справді витраченими ресурсами підприємства і зменшують суму отриманого від реалізації доходу а, отже, і розмір власного капіталу.

Таким чином, терміни «затрати» і «витрати» мають різний економічний зміст. Зокрема, термін «затрати» пов'язаний з формуванням собівартості продукції (робіт, послуг) у процесі виробничо-комерційної діяльності. Звідси, якщо розглядати поняття «затрати» і «витрати» з точки зору двох ознак, а саме: чинників виробництва і кінцевого фінансового результату, то поняття «витрати» є

більш загальним і включає у себе поняття «затрати», оскільки вплив на кінцевий результат здійснюється за допомогою використання певної кількості як виробничих, так і невиробничих чинників.

Українські вчені підходять до трактування понять «витрати», «затрати» значно ширше. Так, професор В.В. Сопко зазначає, що затрати формуються у результаті використання у процесі виробництва різних речовин та сил природи (праця (уречевлена), предмети праці, засоби праці). Грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття собівартості. Зміст термінів затрати і собівартість поєднується в понятті затрати виробництва [11, 288]. Треба зазначити, що в умовах ринкових відносин затрати виробництва дорівнюють собівартості виготовленої продукції.

Власне, від собівартості продукції слід відрізнити затрати виробництва, які в вартісному вираженні відображають лише ті затрати, які робить конкретна одиниця господарства: підприємство, цех, бригада тощо [11, 289]. Крім цього, професор В.В. Сопко справедливо зауважує, що «затрати – це загальноекономічне поняття, котре характеризує використання різних за своїм характером і властивостями речовин та сил природи у процесі господарювання. Здійснюючи господарську діяльність, підприємства зазнають різних затрат» [11, 282]. Тому й застосування терміну «витрати» мусить здійснюватись при визначенні фінансового результату, тоді як при розгляді чинників виробництва і пов'язаних з ними витрачених ресурсів, які включаються в собівартість продукції і відносяться на рахунок «Основне виробництво», вживати термін «затрати». Варто конкретизувати, що поняття «затрати» й «витрати» становлять собою різні рівні узагальнення витрачених коштів підприємства, необхідні для здійснення різних видів його діяльності. Зокрема, поняття «затрати» відповідає першому початковому рівню абстрагування, а поняття «витрати» – другому, більш високому. На нашу думку, під затратами слід розуміти грошовий вираз використаних на виробництво продукції (робіт, послуг) матеріальних, трудових і грошових ресурсів за певний період, незалежно від того, припадають вони на готову продукцію, чи на незавершене виробництво.

Існування взаємозв'язку між поняттями «затрати» і «витрати» схематично представлено на рис. 1.

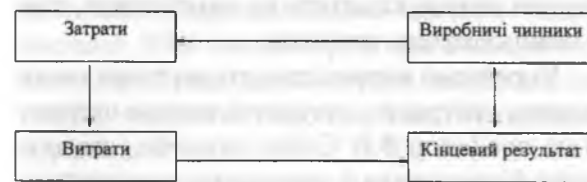


Рис. 1. Взаємозв'язок між поняттями «затрати» і «витрати»

З метою уникнення непорозумінь при перекладі російськомовної та англійської літератури у застосуванні термінів «витрати», «затрати», вважаємо за доцільне дотримуватись такого варіанту:

– в управлінському обліку – затрати, що відповідають англійському терміну «expenditures» і російському «затраты»;

– у фінансовому обліку – витрати, що відповідають англійському терміну «expenses» і російському – «издержки, расходы»;

Щодо понять витрати виробництва і затрати на виробництво, то вважаємо, що економічний зміст цих понять, по суті, однаковий. Характер виробництва продукції не змінює суті й основ економічних відносин, оскільки продукція виготовляється як безпосередній суспільний продукт. Відповідно, затрати виробництва виступають перш за все як безпосередні суспільні витрати, що відшкодовуються із суспільного продукту. І в першому, і в другому випадках субстанція одна і та ж – втілена в продукті праці, що складається з перенесеної і заново створеної власності.

Отже, під затратами виробництва слід розглядати як узагальнений показник, на відміну від собівартості, що характеризує конкретний об'єкт. При цьому поняття затрати виробництва вживають, як правило,

стосовно затрат за їх призначенням, що рівнозначно поняттю собівартості готової продукції і незавершеного виробництва в розрізі калькуляційних статей. Таким чином, для цілей бухгалтерського обліку затрати необхідно розуміти як вартісне вираження усіх спожитих ресурсів, які необхідні для виробництва продукції (робіт, послуг).

**IV. Висновки.** Науковою новизною статті є визначення теорії щодо сутності та економічного змісту «затрат». Це сприятиме правильному застосуванню зазначеного поняття в бухгалтерській термінології.

1. Мочерний С.В. Основи економічної теорії. – К.: Видавничий центр «Академія», 1997. – 464 с.

2. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти. – К.: Видавничий центр «Академія», 1999. – 592 с.

3. Камаев В.Д. і др. Учень по основам экономической теории. – М.: «Владос», 1994. – 384 с.

4. Самоельсон П. Економіка: Підручник. – Львів: Світ, 1993. – 496 с.

5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1/ Редкол.: ...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – С. 2002.

6. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 450 с.

7. Каверина О.Д. Управленческий учет: Системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

8. Назарбасва Римма. Затрати чи витрати: чи є різниця?/Бухгалтерія. – № 23(594). – 7 червня 2004 року. – С. 56.

9. Вуд Ф. Бухгалтерский учет для предпринимателей. Часть 1.: Пер.с англ. – М.: Аскери, 1992. – 250 с.

10. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підруч. Для студ.вищ.навч.закл. – К.Книга, 2004. – 544 с.

11. Сопко Василь, Гуцайлюк Зіновій, Ширба Маркіян, Бенько Микола. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – Тернопіль: Астон, 2005. – 496 с.

*The article shows the economic essence of the term «Spending». The alternative use of terms «spending» and «costs» in the accounting system is proposed. Also, the connection between the terms is discussed.*

Кондур О.С., Фучинська Н.Я.

## АЛГОРИТМИ І ТЕХНОЛОГІЇ КОМП'ЮТЕНОЇ ОБРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА БАЗІ СУБД MS ACCESS

У статті розглянуто питання застосування СУБД MS Access як альтернативного рішення при виборі програмного продукту для автоматизації бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємства, які по тій

чи іншій причині не використовують програмне забезпечення спеціального призначення.

**Ключові слова:** інформаційні технології, програмне забезпечення, комп'ютерні системи

ми бухгалтерського обліку, системи управління базами даних, інформаційні таблиці, запити, форми, звіти.

**I. Вступ.** Ринкові умови господарювання в Україні здійснюють значний вплив на діяльність всіх підприємств, починаючи з малих виробничих підприємств і завершуючи крупними міжнародними корпораціями. Система сучасного обліку та його методологічні засади не можуть далі будуватись на попередніх технологіях і формах використання інформації, що перетворюються в обмежуючий чинник. Одне з найважливіших завдань за таких умов – це вдосконалення системи бухгалтерського обліку, основним напрямком якого є його комплексна автоматизація із застосуванням різних засобів обчислювальної техніки, новітніх інформаційних технологій та комп'ютерних систем обліку.

Ефективність управління підприємством все більшою мірою залежить від інформаційного забезпечення, своєчасності та повноти інформації. Використання комп'ютерних систем бухгалтерського обліку – це вдале поєднання професійних якостей і функцій користувача з інтелектуальними можливостями комп'ютерів, які дозволяють отримати необхідну для управління і оперативного контролю інформацію [1].

Застосування комп'ютерної техніки вносить певні зміни до організації бухгалтерського обліку, причому обчислювальна техніка з допоміжного засобу перетворюється на визначний фактор організації обліку, змінюючи не тільки форму обліку, але й зміст. Ці зміни зумовлені тим, що змінюються способи обробки інформації, при яких забезпечується різна швидкість надання звітної інформації. При комп'ютеризації технічні засоби стають основним засобом ведення обліку: суттєві зміни відбуваються в процесі збирання, накопичення, обробки та передачі інформації.

Вибір напрямку автоматизації бухгалтерської служби підприємства містить у собі попередній вибір програмних засобів. Щоб не загубитись на ринку програмного забезпечення комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, який динамічно змінюється, необхідно чітко розуміти місце тієї чи іншої системи в загальній сукупності облікових програмних продуктів.

Групування засобів автоматизації облікових завдань підприємства дозволяє порівняти їх функціональні можливості. Облікові системи представлені на ринку програмного забезпечення кількома групами:

➤ програми для ведення домашньої бухгалтерії, які використовуються для обліку власних доходів і витрат, планування сімейного бюджету;

➤ міні-бухгалтерії, які використовуються в бухгалтеріях невеликих підприємств, реалізують функції ведення синтетичного і сумового аналітичного обліку, введення господарських операцій та їх обробки;

➤ міді-бухгалтерії, орієнтовані на бухгалтерії малих та середніх підприємств;

➤ автоматизовані робочі місця, які охоплюють окремі ділянки бухгалтерії;

➤ функціонально повні управлінські системи організаційного управління з елементами бухгалтерського обліку, планування, діловодства, а також модулями прийняття рішень;

➤ фінансово-аналітичні системи, за допомогою яких комп'ютеризують задачі зовнішнього і внутрішнього аудиту.

Спеціалізоване програмне забезпечення, представлене провідними фірмами-розробниками, пов'язане з додатковими фінансовими витратами на придбання і технічне супроводження програми та підготовку спеціалістів-користувачів.

Питання формування комп'ютерних систем бухгалтерського обліку знайшло широке відображення в дослідженнях таких вчених, як Ф.Ф.Бутенець, С.В.Івахненко, Т.В.Давидюк, М.С.Пушкар та інші. Проте питанню самостійного створення КСБО суб'єктами малого підприємства з використанням програмного забезпечення загального призначення не приділялось достатньої уваги.

**II. Постановка завдання.** Якщо на підприємстві виникає ситуація недоцільності або неможливості використання спеціалізованих програмних продуктів, то можна взяти орієнтир на самостійне створення невеликих комп'ютерних систем обліку необхідних ділянок діяльності підприємства з використанням прикладних програм загального призначення (наприклад, пакету MS Office). В зв'язку з цим актуальною є розробка алгоритмів та технологій автоматизації бухгалтерського обліку на базі MS Access.



Пропонуємо побудову і реалізацію алгоритму обліку розрахунків із підзвітними особами засобами MS Access.

**III. Результати.** Системи управління базами даних (СУБД) є універсальними продуктами, призначеними для створення та супроводження баз даних на зовнішніх носіях інформації, а також забезпечення доступу до даних та їх обробки.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій розрізняють три основні типи СУБД:

- універсального призначення;
- спеціального призначення;
- розроблені для конкретного замовника.

Спеціалізовані та замовлені СУБД вимагають значних коштів користувача, потребують додаткового часу для налагодження та підготовки до роботи.

Універсальна СУБД MS Access – дешева, достатньо надійна та безпосередньо готова до роботи програма. Вона орієнтована на реляційні бази даних, має розвинені візуальні засоби автоматизованого створення таблиць, форм, запитів, звітів, а також широкі можливості оброблення даних у багатокористувальницькому режимі.

В MS Access передбачено застосування паролів і присвоєвання різних прав доступу, що підвищує надійність зберігання облікової інформації.

Таким чином, можна стверджувати, що MS Access – ідеальне середовище для створення комп'ютерних інформаційних систем бухгалтерського обліку. Це обумовлює вибір цієї програми для автоматизації облікових завдань на підприємствах малого бізнесу.

Кожна ділянка обліку в середовищі MS Access будується як окремий модуль комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, який має інформаційні зв'язки із іншими модулями.

У даній статті розглянуто алгоритм обліку розрахунків із підзвітними особами як підзадачі до задачі обліку фінансово-розрахункових операцій.

Розробка комп'ютерного модуля обліку розрахунків із підзвітними особами призначена забезпечити отримання автоматизованим чином точних відомостей про розрахунки із підзвітними особами, оперативний контроль за видачею

із каси готівки працівникам підприємства під звіт на господарські потреби і службові відрядження.

Метою комп'ютеризації процедур розв'язку задачі є вдосконалення обліку розрахункових операцій із підзвітними особами, на основі автоматизації функцій, які виконує бухгалтер, оперативне формування інформації про дебіторську заборгованість підзвітних осіб та її погашення.

Техніко-економічне обґрунтування необхідності автоматизації розв'язку задачі полягає в тому, що документально підтвержені витрати підзвітних осіб, пов'язані з виробничою діяльністю, відносяться на собівартість продукції, тобто включаються в суму фактичних витрат. Такі точні дані необхідні керівництву для інформаційної підтримки рішень в управлінні витратами з метою раціонального використання ресурсів, підвищення організаційно-технічного рівня виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Економічна ефективність розв'язання задачі очікується за рахунок підвищення якості обліку і контролю за витрачанням коштів на господарські витрати і службові відрядження, формування різнобічної результатної інформації, збільшення її достовірності й точності.

Задача обліку операції з підзвітними особами розв'язується щодня при поступленні первинних документів. Формування звітів про розрахунки із підзвітними особами здійснюється щомісячно, запити проводяться за вимогою бухгалтера.

Довідкова інформація	
Таблиця:	Підзвітні особи
Фактична (облікова) інформація	
Таблиця:	Файл коштів, які видано підзвітній особі із каси
Таблиця:	Файл коштів, які внесені підзвітною особою в касу
Таблиця:	Залишок на початок місяця за рах 372
Запит:	Розрахунок із підзвітними особами
Форма:	видатковий касовий ордер
Форма:	прибутковий касовий ордер
Файли з результатними даними	
Звіт про розрахунки із підзвітною особою	

Рис. 1. Склад і зміст інформаційної бази даних

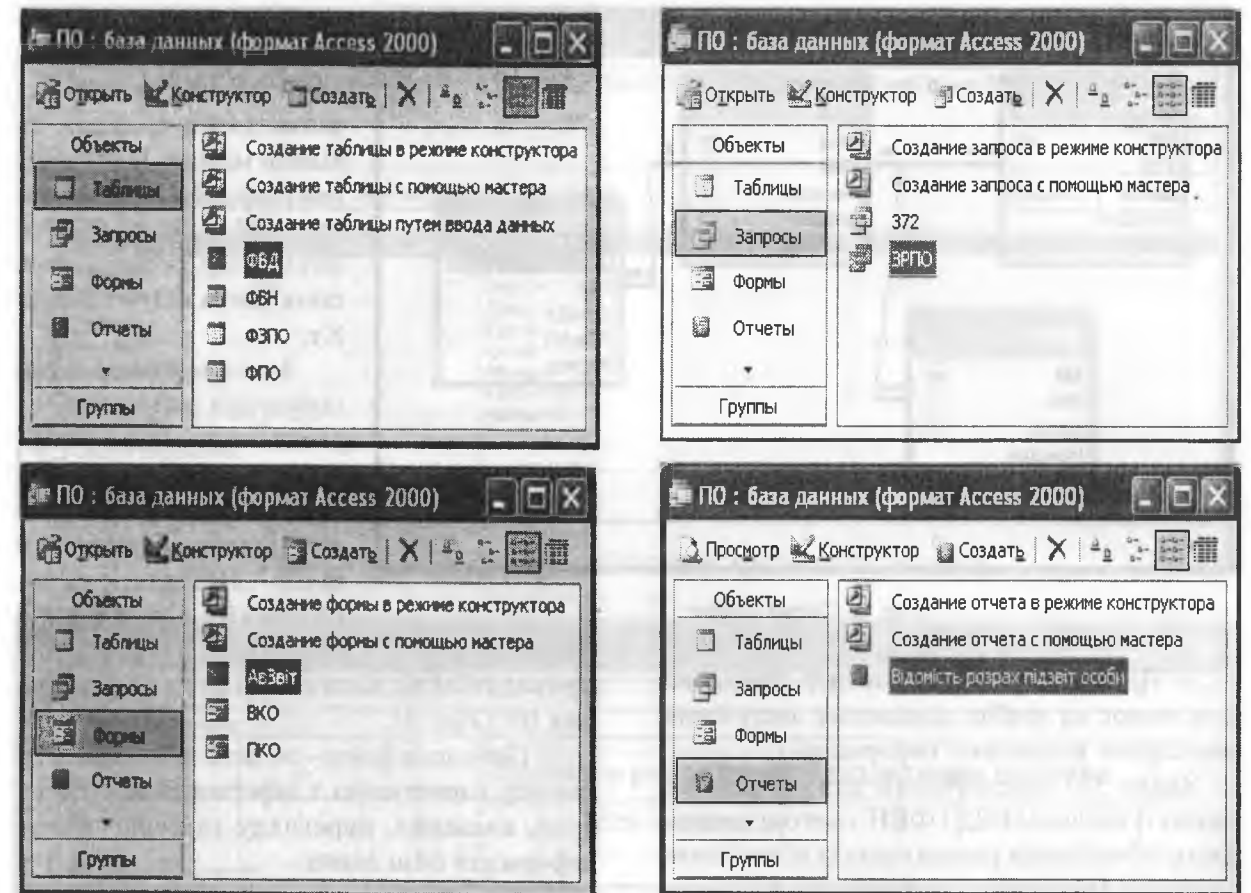


Рис. 2. Екранний вигляд об'єктів бази даних

Алгоритм побудови комп'ютерного модуля обліку розрахунків із підзвітними особами включає наступні етапи.

1. Побудова таблиць – об'єктів СУБД, які містять основний об'єм інформації.

Таблиця ФВД призначена для обліку коштів, виданих підзвітній особі – формується на основі видаткових касових ордерів.

Таблиця ФВН призначена для збереження даних про суми готівки, повернені підзвітними особами (поле Сума 2 – дані Прибуткового касового ордера) і суми, витрачені підзвітною особою (поле Сума 1 – згідно Авансового звіту). Таблиця в режимі Конструктора зображена на рис. 3.

2. Встановлення міжтабличних зв'язків.

Алгоритм формування міжтабличних зв'язків включає декілька етапів: встановлення ключових полів, виклик та інтерактивний режим роботи із «Схемою даних», забезпечення цілісності бази даних між таблицями, задання параметрів зв'язування таблиць (тип зв'язку – один до одного або один до багатьох, необхідність каскадного вилучення та оновлення бази даних та ін.) (Рис. 4).

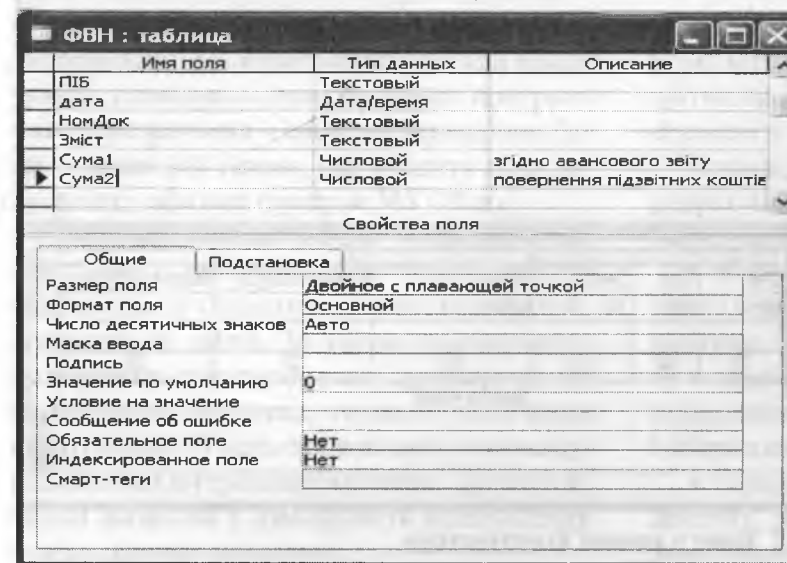


Рис. 3. Таблиця в режимі Конструктора

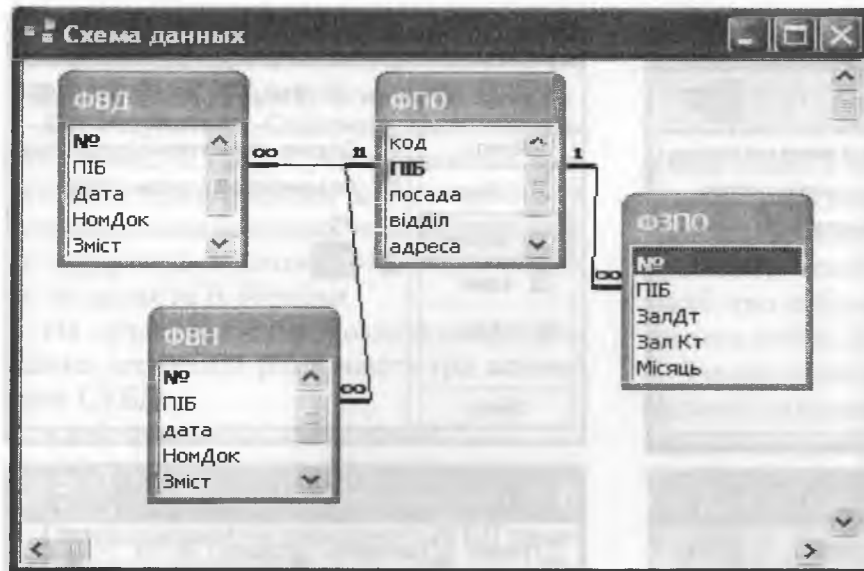


Рис. 4. Схема даних

3. Побудова запитів у вигляді сформованих вимог на відбір, додавання, вилучення, оновлення необхідної інформації.

Запит 372 призначений для об'єднання даних із таблиць ФВД і ФВН з метою подальшого обчислення розрахунків із підзвітними особами. Це запит на вибірку, який побудований на основі двох пов'язаних таблиць по полю ПІБ. Це відображено в схемі даних. Бланк запиту містить поля Сума, Сума1 і Сума2 – дані про розрахунки із підзвітними особами.

проводиться за допомогою функції управління ПФ (Рис. 6).

4. Побудова форм – об'єктів для організації діалогу користувача з інформаційною системою, введення, перегляду та редагування інформації бази даних.

5. Побудова звітів – вихідних документів певного зразка.

На основі запиту ЗРПО будується звіт – «Відомість розрахунку із підзвітними особами» (Рис. 7).

**IV. Висновки.** Якщо обсяг бухгалтерських робіт невеликий, або підприємство не має до-

статньо фінансових ресурсів, то комп'ютерні інформаційні технології обліку можна реалізувати з використанням типового програмного забезпечення – системи управління базами даних MS Access, яка входить до складу пакету офісних програм MS Office.

Головним призначенням бухгалтерської програми є полегшення рутинної роботи бухгалтера зі складання різних відомостей, журналів та звітів. За умови правильного рознесення сум первинних документів по синтетичних рахунках, точного зазначення аналітичних об'єктів зведені дані розраховуються комп'ютером автоматично. До того ж, вкрай низькою є ймовірність припущення арифметичних помилок.

Інформаційні технології, які забезпечують комп'ютеризацію обліку розрахунків із підзвітними особами на базі MS Access представлені у таблиці.

Впровадження автоматизованого обліку розрахунків із підзвітними особами на базі MS Access забезпечує виконання таких функцій:

- *обчислювальну* – для своєчасного та якісного ведення обліку касових операцій, розрахунків із підзвітними особами;

- *запам'ятовуючу* – для забезпечення неперервного накопичення, систематизації і зберігання облікової інформації;

- *інформуючу* – для реалізації швидкого доступу, пошуку і видачі бухгалтеру необхідної інформації;

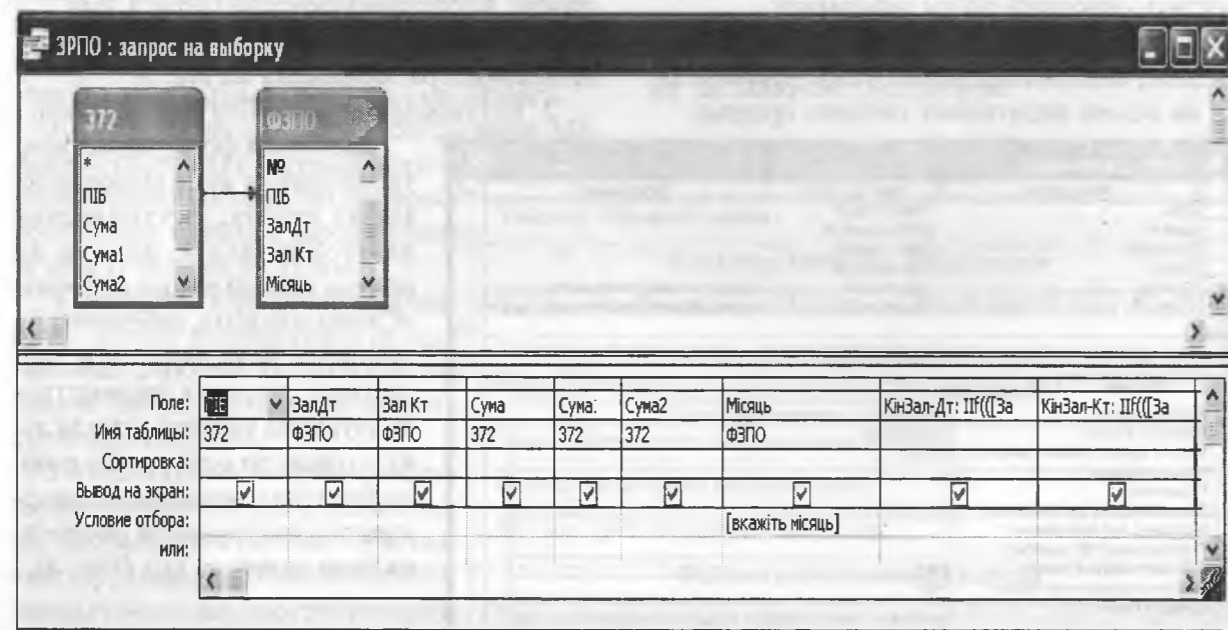


Рис. 5. Запит в режимі Конструктора

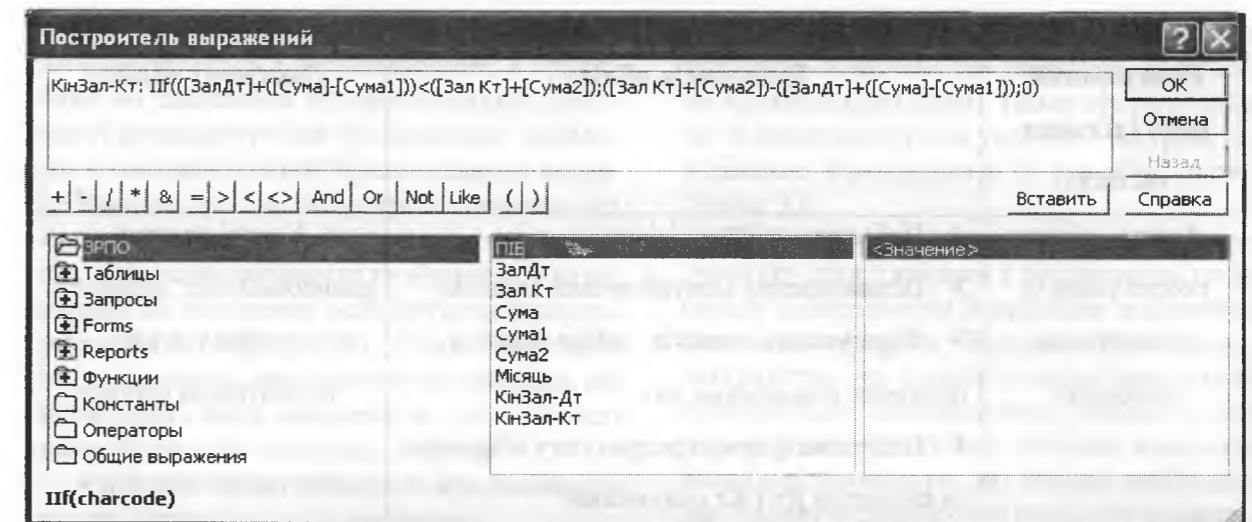


Рис. 6. Побудова формули обчислення кредитового залишку

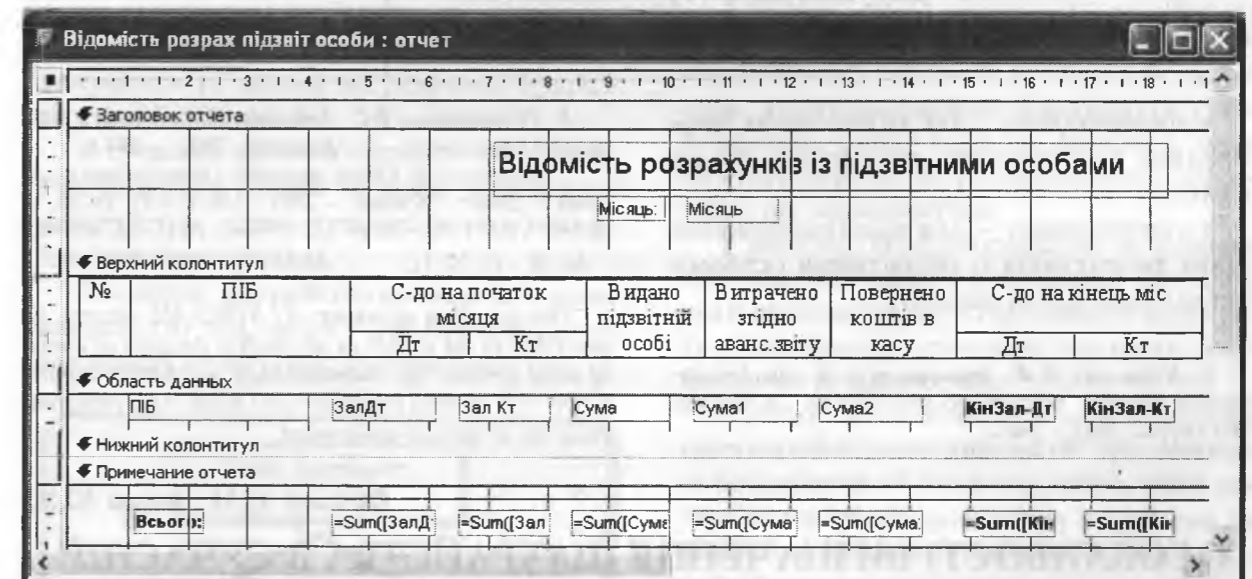


Рис. 7. Звіт в режимі Конструктора



Таблиця

Програмний засіб (ділянка обліку)	Технологія обліку	Документ обліку
Access (облік розрахунків із підзвітними особами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Побудова таблиць і форм</li> <li>➤ Встановлення міжтабличних зв'язків</li> <li>➤ Формування запитів, вибір даних в інтервалі визначених дат</li> <li>➤ Побудова формул розрахунку оборотів та сальдо за Дт і Кт рахунками</li> <li>➤ Обчислення підсумків</li> <li>➤ Побудова звітів з групуванням і без групування даних</li> </ul>	Касові ордери, авансовий звіт, відомість розрахунку із підзвітними особами

• документуючу – для забезпечення формування всіх вихідних документів обліку і звітів;

• контролюючу – для відслідковування стану розрахунків із підзвітними особами і виявлення заборгованості.

1. Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В. і ін. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.

2. Пономаренко В.С. Інформаційні системи і технології в економіці. – К.: Академія, 2002. – 544 с.

3. Пантелєв В. Облік операцій з підзвітними особами // Дебет – Кредит. – 2001. – № 1. – С. 33–39. – № 8–9. – С. 71–79. – № 19. – С. 39–44. – № 21. – С. 41–46. – № 28. – С. 27–31.

*The question of using of SYBD MS Access is described in the article as alternative decision of choice of some product for automation of accounting report for persons of small enterprise who doesn't use program ensuring of special assignment.*

Васильюк М.М., Заграй Ю.Я.

## ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ШАХРАЙСТВА В СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ ВІТЧИЗНЯНОГО АУДИТУ

В статті розглядаються проблеми практичного аудиту, особливо щодо застосування Міжнародних нормативів аудиту (МНА). При цьому увага практикуючих аудиторів акцентується на інтерпретації виявлених відхилень, які мають ознаки шахрайства. Головні питання – визначення шахрайства, його ознак, інтерпретація незвичних подій чи відхилень, висновки та дії практикуючого аудитора у кожній конкретній ситуації.

**Ключові слова:** трикутник шахрайства, аудиторський ризик, міжнародний норматив аудиту, обман та помилка, система бухгалтерського обліку і аудиту.

**I. Вступ.** Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки вкрай

необхідно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали достовірну і повну інформацію про майно, фінансовий стан, а також про процеси формування їх як на своєму підприємстві, так і у партнерів за попередніми даними. Таку інформацію забезпечує система бухгалтерського обліку і аудиту. Якість аудиту, яка матеріалізується в аудиторському звіті та висновку, є певною запорукою подальшого успіху підприємства.

**II. Постановка завдання.** Не розглядаючи проблему аудиторського ризику у цій статті, розкриємо помилки аудитора у такій делікатній справі, як виявлення під час перевірки клієнта відхилень, які наближаються або мають ознаки шахрайства. Чому саме шахрайство? Хоча сам термін потребує спе-

ціального визначення, але будь-яка помилка клієнта в галузі оподаткування, в організації чи здійсненні підприємницької діяльності інтерпретується фіскальними органами в контексті статей Кримінального кодексу України, що дає змогу представникам цих органів накладати арешт на рахунки у банках, вилучати документи та відкривати карні справи на посадових осіб суб'єкта господарювання. За МНА №230 „Обман та помилка„ аудитор має вирішувати такі питання, які посилюють його впевненість у можливості шахрайства або помилки, зокрема

- питання щодо цілісності або компетентності управлінського персоналу
- незвичайні явища та чинники в рамках підприємства (в тому числі розкрадання готівки персоналом, керівництвом, діяльність фіктивних фірм, незвичні первинні облікові документи та записи на рахунках бухгалтерського обліку).

У сучасній обліково-аналітичній літературі розкрито ознаки та сфери можливості шахрайства, однак зупинимося на певних типових його ознаках.

По-перше, шахрайство виникає (або може виникнути) там, де за У.Альбрехтом, існує так званий «трикутник шахрайства» (рис. 1).



Рис. 1. Трикутник шахрайства за У. Альбрехтом

**III. Результати.** З огляду на дійсність аудиторів немає сенсу вивчати тиск зовнішніх обставин та варіанти самовиправдання шахрайства. Увагу аудитора насамперед повинна привернути можливість шахрайства, чинниками якого можуть бути: відсутність належного внутрішнього контролю, слабкість системи бухгалтерського обліку, відсутність системи в прийнятті управлінських рішень, часта заміна або тривала відсутність головного бухгалтера, відсутність системи реальної матеріальної відповідальності, непорядкованість документообігу тощо.

По-друге, коло учасників шахрайства в принципі обмежене (за винятком абсолютно кримінальних фірм). Нами сформульовано та наведено перелік учасників шахрайства з деякою вірогідністю їх участі у ньому (табл. 1).

При виявленні шахрайства чи помилки аудитору слід з'ясувати у керівництва і персоналу підприємства їх причини та вплив на фінансову звітність. Якщо, на його думку, шахрайство чи помилка могли викликати неправильне відображення звітності, для відновлення істини він повинен виконати додаткові процедури, які вважає необхідними. Характер додаткових процедур залежить від виду шахрайства чи помилки та від ступеня їх впливу на зміст фінансової звітності.

У випадку, коли шахрайство чи помилка могли бути попереджені або виявлені при внутрішньому контролі, але цього не відбулось, аудитор повинен переглянути свою попередню оцінку щодо цієї системи і, змінивши довіру до неї, розширити коло інформації, що перевіряється.

У випадку, коли шахрайство чи помилка відбулись за участю представника керівництва підприємства, аудитор повинен перевірити достовірність отриманих від нього раніше даних та відомостей.

Аудитор зобов'язаний своєчасно повідомити керівництво підприємства про виявлення шахрайства чи помилки, навіть якщо потенційний вплив виявлених порушень на фінансову звітність незначний. Якщо ж шахрайство чи помилка суттєві, аудитор має право переглянути питання про свої зобов'язання перед клієнтом.

Виявлені факти шахрайства та значних помилок повинні бути доведеними. Коли виникають сумніви щодо непричетності керівництва підприємства до виявлених порушень, аудитор повинен порадитись з юристом щодо застосування відповідних законодавчих процедур.

**Умови та події, що збільшують ризик шахрайства.** Умови або події, які збільшують ризик шахрайства та помилки клієнта, поділяються на декілька груп.

1. **Цілісність або компетентність управлінського персоналу:** значне та довготривале недоукомплектування облікового персоналу; недоліки в усуненні слабких сторін внутрішнього контролю; часті зміни в юридичному відділі або у відділі внутрішнього аудиту.

Таблиця 1

## ІМОВІРНІСТЬ УЧАСТІ ПОСАДОВИХ ОСІБ У ФАКТАХ ШАХРАЙСТВА, %

Сфера здійснення фактів шахрайства	Виконавці				
	Посадова особа	Кілька посадових осіб	Керівництво фірми	Керівництво фірми та персонал	Керівництво фірми та керівництво третіх осіб
Кредитно-банківські операції			40	30	30
Валютні операції				60	40
Експортно-імпорتنі операції			20	30-40	40
Товарні операції	5-10	10	20	5-10	50
Касові операції	10	10-15	5	40	30
Операції неприбуткових організацій (трастові операції)			10	50	40
Перерахування боргу, переуступка права вимоги				50	50
Оплата праці	5-10	25	25	40	
Оподаткування				100	
Виплата дивідендів	5	20		75	
Операції з векселями				60	40
Операції з матеріальними цінностями	10-15	20	5	20	40

2. *Незвичайні впливи у рамках підприємства*: галузь переживає кризу, і можливість банкрутства підприємства зростає, підприємство має значні внески в галузях, які переживають кризу; підприємство в значній мірі залежить від одного замовника або невеликої групи замовників; на бухгалтерський персонал здійснювали тиск з метою складання фінансової звітності в короткі строки.

3. *Незвичайні операції, незвичайні угоди*, особливо в кінці року, які суттєво впливають на величину фінансових показників; платежі за послуги (зокрема адвокатам, консультантам та ін), які не відповідають кількості та якості наданих послуг.

4. *Проблеми отримання необхідних аудиторських доказів через*: неадекватність записів (неповні файли, зайві виправлення в книжках і рахунках, не відображені в обліку операції); неадекватність документального оформлення операцій, відсутність підтверджуючих документів та зміна документів (особливо якщо це стосується незвичних операцій); різниця між обліковими записами і підтвердженнями третьої сторони, супереч-

ливі аудиторські докази та зміни, які мають суттєвий вплив на інформацію щодо показників фінансово-господарської діяльності, неточні або не обґрунтовані відповіді керівництва підприємства на запитання аудитора.

Шахрайство частіше направлене на об'єкти, які є потенційними об'єктами крадіжки. Тому аудиторам необхідно звернути особливу увагу на можливість крадіжки грошових коштів з використанням комп'ютера, засобів з високою вартістю, які легко переміщуються, а також засобів, які можуть бути легко перетворені на гроші (наприклад, цінні папери).

Особливо уважно аудитор повинен перевіряти наступні факти: вихідну інформацію; незвичні внески грошових коштів; платежі за нестримані товари чи отримані, але які не вимагались або одержані та оплачені за підвищеними цінами; списання засобів або розпорядження засобами з вартістю, яка є нижчою, ніж їх ринкова ціна; використання коштів клієнта для особистих потреб (комп'ютерів, легкових машин, послуг, офісу тощо).

Для виявлення шахрайства аудиторю необхідно: визначити мотиви шахрайства у клієнта; ознайомитись з персоналом, особливо з керівним персоналом, оцінити його моральні принципи, умови праці та порядок її оплати, виявити умови, що можуть сприяти можливості здійснення шахрайства (ставлення керівництва до цього питання, відсутність охорони, контролю та ін); виявити ознаки шахрайства шляхом виконання аналітичних процедур; провести суцільну та вибірккову перевірку об'єктів з найбільшим ризиком не виявлення порушень.

Ризик не виявлення суттєвих помилок як результату шахрайства значно більший, ніж ризик не виявлення ненавмисних помилок, тому що шахрайство, як правило, здійснюється з метою приховування факту змови, підробки, фальсифікації, навмисного перекручення операцій, неправильного представлення інформації аудиторю. Якщо аудитор отримав докази навмисних дій клієнта, це дає йому право висловити недовіру до того, що бухгалтерські реєстри і документи відображають дійсний стан справ. Втім, аудитор повинен спланувати та провести аудит, керуючись принципом професійного скептицизму. Аудитор не може припускати, що керівництво підприємства є нечесним, але і не може припускати, що воно є безумовно чесне.

Практика аудиту застосовує «золоті» правила аудиторів щодо виявлення шахрайства, наведені нами на *рис. 2*.

**IV. Висновки.** Аудитор повинен навести відповідні аудиторські докази того, що помилки та шахрайство, які можуть належать

до суттєвих у фінансовій звітності підприємства, не знайдені, а якщо знайдені, то вони відповідним чином виправлені в обліку, і результат їх виправлення вплинув на окремі позиції фінансової звітності підприємства. Ймовірність виявлення помилок значно більша, ніж виявлення випадків шахрайства, тому шахрайство зазвичай виявляється аудитором вже як фактично здійснене і попередити його дуже важко.

Якщо в результаті проведених заходів оцінки ризику невиявлення помилок та шахрайства з'ясується потенційна можливість того, що помилки та шахрайство існують, аудитор повинен зробити аналіз впливу таких помилок на фінансову звітність підприємства. Якщо аудитор сподівається, що такі помилки та випадки шахрайства мають істотний вплив на фінансову звітність підприємства, йому необхідно підготувати відповідні зміни в процедурах перевірки чи зробити додаткові процедури перевірки.

Підготовлені зміни до запланованих процедур перевірки або додаткові процедури перевірки повинні підтвердити або розвіяти підозри про існування помилок чи шахрайства. Якщо підозра про наявність помилок чи шахрайства не розвіялася навіть після отримання результату від проведення переглянутих процедур перевірки чи фактичного проведення додаткових процедур перевірки, аудитор повинен обговорити ці питання з керівництвом і знайти можливість відображення їх у пояснювальній записці до фінансової звітності підприємства, внести у фінансову звітність або у поточний облік виправлення. Аудитор також має розгляну-

Не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві	Намагатись з'ясувати причину відхилень	Відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства
При виявленні потенційних проблем посилити контроль з метою зниження ризику	Знати ситуації, які супроводжуються значним ризиком шахрайства та їх ознаки	Не слід питанню довіри до людей розглядати тільки в залежності від їх становища в суспільстві

Рис. 2. Золоті правила аудитора



ти можливість включення окремого пункту про це в аудиторському висновку або можливість подання цієї інформації у додатковій підсумковій аудиторській інформації, яка надається клієнту.

Аудитор повинен розглянути розмір впливу шахрайства чи суттєвих помилок на окремі напрямки чи аспекти аудиту, а саме щодо інформації, наданої керівництвом. Виходячи з цього, аудитор переглядає, оцінку ризику і обґрунтованість наданої йому керівництвом під час проведення аудиту інформації у випадку, коли система внутрішнього контролю не виявила помилки чи шахрайства або коли керівництво не надало аудиторію таку інформацію.

1. Закон України „Про аудиторську діяльність”. Аудит в Україні, – К.: „Аудит інформ”. 1994. – 68 с.
2. Аудит Монотогомери: Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 54 с.
3. Крупка Я.Д. Санаційний аудит: мета, об'єкти, організаційні аспекти // Аудит: міжнародний досвід та національні особливості. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – С. 48–52.
4. Редько О. Проблеми визначення шахрайства в аудиті // Аудит, ревізія, контроль. – 1999. – № 12. – 53 с.
5. Дорош Н. Аудит: методологія і організація. – К.: Знання, КОО, 2000. – с. 402.

*In the article the problems of practical audit are examined, especially in relation to application of the International norms of audit (INA).*

Гнатюк Т.М., Калашикіна Л.Г., Федорняк Л.

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

*В статті досліджується механізм управління процесом формування інвестиційного потенціалу туристичних підприємств. Систематизовано основні поняття організації фінансового забезпечення підприємств туристичної сфери. Розкрито технологію гнучкої системи управління інвестиційною діяльністю туристичних підприємств.*

**Ключові слова:** ресурсний потенціал, інститути фінансування, інститути інвестування, гнучка система управління.

**I. Вступ.** Активізація інвестиційної діяльності за рахунок пошуку та раціонального використання додаткових фінансових ресурсів є важливим фактором підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності туристичних підприємств регіону. Залучення і концентрація коштів на формування якісно нової структури матеріально-технічної бази господарюючих суб'єктів є одним з найважливіших завдань сучасного етапу трансформації економічних відносин. Теоретичні аспекти управління ресурсним забезпеченням процесу розширеного відтворення основних фондів на науково-методичній основі відображені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Блан-

ка, М. Чумаченко, С. Голова, П. Житнього, Г. Виноградова, І. Благуна, Л. Бернштейна, В. Пархоменка, та інші. Слід відмітити колосальну вагу і наукову цінність результатів здійснених вченими досліджень в напрямку теоретичного та науково-методичного обґрунтування суті, цілей і функцій інвестування, а також управління процесом формування інвестиційних ресурсів підприємства. Однак дослідження пріоритетності та результативності використання тих чи інших джерел фінансування реальних інвестицій не набули системного характеру. А в питаннях можливості використання власних ресурсів не було досягнуто однакості.

**II. Постановка завдання.** Розширення і відтворення основного капіталу і виробничих потужностей на базі науково-технічного прогресу обумовлює високий рівень соціально-економічного розвитку територій. Збільшення обсягів реальних інвестицій є визначальним чинником майбутнього зростання ділової активності на фінансовому ринку держави, а це, в свою чергу, забезпечує певний соціальний ефект.

Метою даного дослідження є пошук дієвих механізмів комплексного вирішення задачі формування та ефективного використання доступних ресурсів фінансування ін-

стиційної діяльності економічних структур регіону, зокрема підприємств сфери туризму і рекреації.

**III. Результати.** Вихідною умовою динамічного розвитку регіональних економічних структур є процес формування інвестиційного потенціалу. При чому потенціал визначає не тільки наявність і вартість джерел фінансування, але і можливість їх оперативного залучення. Тому виникає потреба у визначенні структури інвестиційного потенціалу [2, 373]. Основними складовими регіонального потенціалу є власні та позикові інвестиційні ресурси суб'єктів господарювання, що залучаються як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел (Рис. 1). Власні ресурси передбачають наявність власних коштів підприємств та організацій сфери туризму. Позикові ресурси визначаються наявністю інститутів фінансування.

До власних коштів відносяться частина прибутку, що йде на розвиток матеріально-технічної бази підприємств регіону, кошти в порядку відшкодування раніше здійснених капітальних витрат (амортизація), частина доходів від реалізації основних засобів, іммобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів, безоплатні або добровільні благодійні внески чи інші внески організацій, підприємств і громадян.

Складовими інститутів фінансування є [3]:

- державний та місцеві бюджети всіх рівнів;
- регіональні системи банківських установ;
- міжнародні фінансово-кредитні організації;
- спеціальні інвестиційні фонди, які формуються на галузевій основі за принципом дольової участі в сукупному продукті;
- цільові фонди адресної підтримки та стимулювання розвитку галузей національної економіки.

Можливість оперативного залучення інвестиційних ресурсів забезпечують інструменти інвестування:

- емісія цінних паперів (капітальне фінансування);
- облігаційні займи під цільові регіональні програми галузевого розвитку;
- інвестиційний лізинг;
- довгострокове кредитування;
- асоціативні об'єднання регіональних виробничо-фінансових структур;

- капітальні трансферти;
- реінвестування прибутку.

Таким чином, усі матеріальні, нематеріальні і грошові цінності сформовані на підприємстві внаслідок минулих подій теоретично можуть використовуватись на забезпечення різних напрямків і форм інвестиційної діяльності.

Слід зазначити, що в рамках дослідження розглядаються тільки капітальні інвестиції, оскільки на наш погляд без суттєвого нагромадження необоротних матеріальних і нематеріальних активів, яке прямо впливає на зміну структури виробничих відносин фінансові інвестиції не мають істотного впливу на ефективність регіонального господарювання.

У 2004 р. капітальні інвестиції в Івано-Франківській області склали 2039335 тис. грн., що на 44,4 % більше, ніж у попередньому році. Цей показник починаючи з 2000 р. неухильно зростає, проте, обсяг інвестицій в основний капітал 2004 р. становить 81,7 % від рівня інвестицій 1990 р. (по Україні – 42,5 % від рівня 1990 р.). Інвестиції в основний капітал у 2003, 2004 рр. склали відповідно 79,9 % і 77,9 % від загальної суми капітальних інвестицій. Таким чином, відбулась незначна структурна зміна на користь інвестицій в нематеріальні активи.

Найбільша питома вага у складі джерел фінансування інвестицій в основний капітал належить власним коштам підприємств та організацій (у 2000 р. цей показник становив 75,9 % до загального обсягу інвестицій). Однак останні роки спостерігається стійка тенденція до зниження рівня власних коштів в структурі джерел з одночасним ростом питомої ваги кредитів банків та інших позик. Так, власні кошти підприємств до загального обсягу інвестицій у 2003 р. і у 2004 р. становили відповідно 69,4 % і 63,8 %, а кредити банків – 6,7 % і 9,1 % [5]. Таку динаміку зміни структури джерел фінансування можна пояснити як ростом можливостей підприємств регіону використовувати позикові ресурси (в основному за рахунок збільшення різноманітності кредитного пакету послуг) так і зниженням обсягів власних коштів на фінансування реальних інвестицій.

В структурі власних коштів усіх господарюючих суб'єктів є дві узагальнюючі складові [6, 250]:



Рис. 1. Структура інвестиційного потенціалу регіону

– частина капіталу, яка існує у формі активу;

– продукт капіталу у вигляді поточних грошових доходів, які залишаються у розпорядженні підприємства.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що є дві економічні категорії, які визначають можливість підприємств та закладів туризму і рекреації за рахунок власних ресурсів фінансувати реальні інвестиції – прибуток і амортизація [1, 11, 259]. Більшість вчених у своїх висновках відзначають, що в

залежності від структури витрат, характеру та сфери діяльності підприємства самостійно визначають, яку частину прибутку капіталізувати, а яку направити на споживання.

Щодо амортизації, думки вчених розійшлись стосовно можливості і напрямків використання її як джерела капітальних витрат. Частина вчених у своїх висновках схиляються до думки, що амортизація є беззаперечним джерелом часткового чи повного відновлення основних фондів [7]. Інші – вважають, що амортизація не може виконувати

функцію джерела фінансування, оскільки вона є нічим іншим, як відображенням частини раніше сплаченої вартості необоротних активів включеної до витрат [4]. Не дають однозначного трактування цього поняття положення та методичні рекомендації нормативних документів [10].

Тому слід більш детально визначити процес формування амортизаційних відрахувань виходячи з економічного, правового, фінансового, та облікового аспектів з урахуванням концептуальних основ амортизації.

Необхідно зазначити, що з п'яти концепцій амортизації практичного втілення отримали тільки дві – концепція витрат та концепція відновлення [4]. В основі першої закладено осмислення амортизаційних відрахувань, як поступове відшкодування раніше понесених витрат з метою визначення чистого прибутку. Ця концепція відображає обліковий аспект амортизації суть якого в розподілі вартості довгострокових активів протягом терміну їх корисного використання. Розподіл вартості відбувається через списання її у витрати, які нічим не відрізняються від інших видів витрат.

Концепція відновлення полягає у визначенні амортизації, як джерела відновлення раніше спожитої (зношеної) частини активів. Ця концепція розкриває економічний та фінансовий аспекти амортизації. Економічний аспект амортизації ґрунтується на виокремленні частини майбутніх грошових потоків очікуваних від використання активів, а фінансовий аспект полягає в акумулюванні таких коштів з метою відновлення активів, які частково чи повністю втратили очікувану корисність [8].

Правовий аспект характеризує амортизацію як інструмент регуляторної політики держави в напрямку забезпечення умов залучення і концентрації коштів для потреб розширеного відтворення засобів виробництва. Однак існуючі норми податкового законодавства практично позбавляють підприємства частини коштів на просте відтворення основних засобів, тому виникає ситуація коли кошти отримані на відшкодування капітальних витрат не можуть в повному обсязі використовуватись в процесі оновлення матеріально-технічної бази підприємств через фіскальну амортизаційну політику в Україні [8, 9].

Виходячи з цього, є два основні чинники, які впливають на можливість туристичних підприємств, включати амортизацію до структури власного інвестиційного потенціалу в складі власних коштів. Це – обсяги реалізації результатів діяльності та амортизаційна політика держави. При максимальних обсягах реалізації та стимулюючій амортизаційній політиці держави підприємство отримує реальне джерело відтворення капіталу. Однак при відсутності хоча б одного з наведених чинників підприємство втрачає не тільки джерело фінансування, але і несе збитки у вигляді втрати частини вартості авансованого капіталу, оскільки звичайний процес відшкодування витрат затягується на тривалий час.

Стосовно можливості використання залучених ресурсів підприємствами також слід розглядати два чинники – вартість капіталу в розрізі інститутів фінансування та інструменти інвестування відносно вартості позикового капіталу.

Таким чином, обсяги реального інвестування залежать від ефективного управління процесом формування інвестиційного потенціалу суб'єктами туристично-рекреаційної сфери регіону. У свою чергу, управління процесом розширеного відтворення повинно бути більш гнучким, здатним оперативно реагувати на зміни в структурі джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності туристичних підприємств.

Під гнучким управлінням інвестиційною діяльністю підприємств туристичної галузі регіону розуміється трирівнева система, заснована на формуванні стратегічних і оперативних цілей, з урахуванням узгодження поточних і оперативних рішень зі стратегічними, коректування інвестиційної стратегії і контролю за її реалізацією. Гнучке управління дозволяє оперативно перебудовувати інвестиційний портфель, у зв'язку з впливом зовнішнього середовища, на основі визначеного запасу інвестиційних ресурсів.

У процесі стратегічного управління аналізується кон'юнктура інвестиційного ринку і чинники, які її визначають; складається прогноз кон'юнктури; формується система цілей; визначається потреба в інвестиційних ресурсах і джерела їхнього формування (рис. 2).

У ході тактичного управління вивчається поточна пропозиція капіталу на інвести-





Рис. 2. Схема гнучкої системи управління процесом формування інвестиційного потенціалу туристичних підприємствами регіону.

ційному ринку, відбираються інвестиційні проекти, по кожному з них визначається рівень прибутковості й інші показники економічної ефективності, здійснюється формування інвестиційного портфеля, розробляється план реалізації окремих проектів і їхні бюджети.

У процесі оперативного управління здійснюється реалізація інвестиційних програм і окремих проектів; визначаються причини відхилення реалізованих інвестиційних проектів від запрограмованих термінів, обсягів, ефективності; здійснюється коректування інвестиційного портфеля шляхом підбору інших інвестиційних проектів чи фінансових інструментів.

Для реалізації розглянутих задач гнучкої системи управління процесом формування ресурсного потенціалу туристично-рекреаційних об'єктів необхідно використати комплекс механізмів, аналіз стану інвестиційного ринку, формування інвестиційного портфеля та коректування і зміну інвестиційних програм (рис. 3).

Перший механізм призначений для аналізу і прогнозування стану ринку інвести-

ційного капіталу. Основними блоками цього механізму є моніторинг інвестиційного ринку, в якому акумулюються дані про стан інвестиційного ринку, динаміку процентної ставки і курсової вартості фінансових інструментів, чинну нормативно-законодавчу базу, а також інформація про загальноекономічний стан функціонування підприємств регіону. У другому блоці здійснюється аналіз поточного стану інвестиційного середовища, в тому числі внутрішнього стану економічних структур, стану інвестиційного ринку і державної політики. У третьому блоці визначаються прогнозні характеристики стану інвестиційного середовища і внутрішнього середовища підприємств регіону, а також формується безліч цілей і умов інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів.

В другому механізмі здійснюється формування інвестиційного портфеля підприємств. До складу механізму входить два блоки. У першому блоці на підставі аналізу складу цілей інвестиційної діяльності з урахуванням можливості формування інвестиційного потенціалу, а також з урахуванням станів інвестиційного середовища, критеріїв функціо-

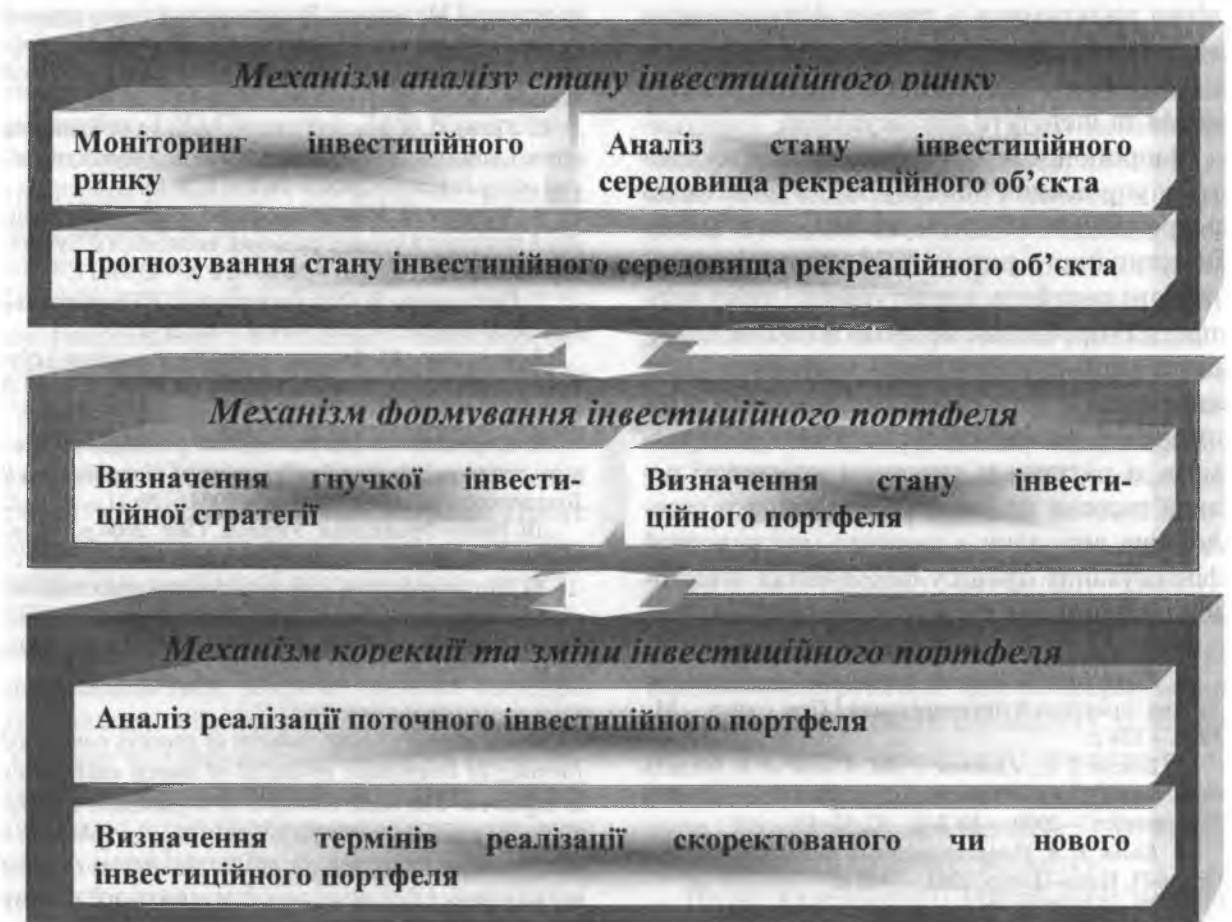


Рис. 3. Схема взаємозв'язку механізмів управління інвестиційною діяльністю рекреаційних об'єктів

нування об'єкта й обмежень на інвестиційні ресурси визначається гнучка інвестиційна стратегія. У другому блоці здійснюється формування інвестиційного портфеля підприємства. Кожен господарюючий суб'єкт може встановлювати прийнятні для себе нормативні значення мінімального рівня поточної прибутковості, мінімальних темпів росту капіталу, максимального рівня інвестиційного ризику і т.д. Деякі з цих критеріїв можуть бути використані не тільки при формуванні портфеля в цілому, але й при доборі в нього конкретних інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування.

Третій механізм призначений для коректування і зміни складу інвестиційного портфеля рекреаційного об'єкта і включає блоки: аналіз реалізації поточного інвестиційного портфеля та визначення термінів реалізації скоректованого чи нового портфеля.

У першому блоці на підставі аналізу інформації про реалізацію поточного інвестиційного портфеля приймаються рішення або про його зміну в рамках поточної інвес-

тиційної стратегії, або про формування нового портфеля. Останнє приводить до синтезу нової інвестиційної стратегії. У другому блоці визначається оптимальний термін реалізації скоректованого чи нового портфеля інвестицій, після закінчення якого знову буде зроблений аналіз, що дозволяє досягти маневреності проведення інвестиційної діяльності підприємств.

**IV. Висновки.** Необхідність розробки гнучкої системи управління інвестиційною діяльністю туристичних підприємств викликане певною обмеженістю використання фінансових ресурсів для формування інвестиційного потенціалу; високим ступенем збурюючих впливів зовнішнього середовища і внутрішніх умов; нерівномірністю грошових потоків у процесі інвестиційної діяльності; різним періодом реалізації вхідних в інвестиційний портфель програм і проектів.

Проведено структурування інвестиційного потенціалу суб'єктів туристично-рекреаційної сфери виходячи з можливостей фінансування його створення. Це дало можливість

чітко виокремити з джерел фінансування власні та залучені ресурси, у складі яких визначено власні кошти, інструменти інвестування та інститути фінансування.

Запропоновано схему взаємозв'язку системи управління інвестиційною діяльністю рекреаційних об'єктів, що включає: аналіз інвестиційного ринку, формування інвестиційного портфеля, коректування і зміну портфеля. Розроблений механізм дозволяє підвищити якість прийнятих рішень по формуванню стратегії фінансового забезпечення інвестиційної діяльності туристичних підприємств за рахунок підвищення швидкості реакції системи на зміни інвестиційного середовища виходячи з наявних можливостей фінансування процесу формування інвестиційного потенціалу.

1. Бернстайн Л. Анализ финансовой отчетности. Теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. – М., 1996. – 624 с.

2. Благул І. С., Гнатюк Т. М., Сисак Л. І. Модель оптимізації короткотермінових інвестиційних проектів // Економіст. – 2000. – № 7–8. – С. 51–53.

3. Бланк І. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Ольга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

4. Гнатюк Т. М. Формування системи інвестиційного забезпечення туристично-рекреаційного комплексу

регіону // Матеріали Всеукраїнської міжвузовської науково-практичної конференції „Проблеми устойчивого регіонального розвитку в умовах ринкової економіки”. – Сімферополь, 2004. – С. 58–60.

5. Голов С. Концепції амортизації та їх вплив на облік і управління в сучасних умовах // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 9–15.

6. Житний П. Концепція формування амортизаційної політики в умовах ринкової економіки // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 3. – С. 13–17.

7. Пархоменко В. Облік амортизації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 6. – С. 21–22.

8. Чумаченко М. Амортизаційні відрахування – суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 6–8.

9. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 3–7.

10. Івано-Франківськ. Україна. Світ. 2004 р. – Статистичний збірник. Івано-Франківськ, 2005 р. – 499 с.

11. Моделирование производственно-инвестиционной деятельности фирмы: Учеб пособие / Под ред. Проф. Виноградова Г. В. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с. .

*In the article the mechanism of process control of forming of investment potential of tourist enterprises is explored. The basic concepts of organization of the financial providing of enterprises of tourist sphere are systematized. Technology of the flexible system of management by investment activity of tourist enterprises is exposed.*

Ковенська О. А.

## ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ЗОН УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Стаття присвячена проблемі формування трудового потенціалу рекреаційних зон України. Запропонована схема формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони. Обґрунтовано систему заходів по створенню центру формування та розвитку трудового потенціалу, розроблено основні напрями удосконалення механізму формування трудового потенціалу рекреаційної зони в контексті державної інноваційної політики.

**Ключові слова:** рекреаційна зона, спеціальна економічна зона „Курортполіс Трускавець”, валеологічні інноваційні структури, центр формування та розвитку трудового потенціалу.

**І. Вступ.** Переведення економіки України на інноваційну модель розвитку потребує

формування та розвитку нових якостей людських ресурсів, піднесення їх духовно-інформаційної мобільності, цілеспрямованого формування інтелекту нації. На сьогодні Україна має реальний досвід створення інноваційної інфраструктури виробництва лише на прикладі створення та функціонування технопарків. На думку фахівців цей досвід є досить перспективним з точки зору створення державної інноваційної політики. В цих умовах особливої актуальності набуває проблема удосконалення форм і методів роботи спеціальних економічних зон, а також механізму формування їх якісного трудового потенціалу, посилення його мотиваційної складової та підпорядкованості інноваційній моделі.

Багато відомих науковців присвятили свої праці проблемі формування трудових ре-

сурсів в умовах спеціальних економічних зон. У 2002 році вийшло нове видання навчального посібника “Вільні економічні зони” під редакцією І.Ю.Сіваченка, Н.О.Кухарської, М.А.Левицького, в якому висвітлено основні проблеми економіки і організації створення ВЕЗ, визначені регіональні передумови розвитку спільного підприємництва в Україні [1, с.198-200]. Глибокий аналіз сучасного стану рекреаційного потенціалу Львівської області провели В.Кравців, Б.Матолич, О.Гулич та В.Полюга [2, с.134-143].

Особливо актуальною постає проблема розробки та реалізації інноваційних моделей розвитку рекреаційних зон України. Проте успішне вирішення даної проблеми потребує розробки найбільш раціональної моделі. Щодо інноваційної діяльності в рекреаційних зонах України, то розробкою такої моделі займається, зокрема спільна кафедра інноватики Міністерства освіти та науки України та Національної академії наук України, котра включена в структуру Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Розроблені кафедрою теоретико-методологічні та методичні основи організаційного моделювання валеологічних інноваційних структур покладені в основу побудови СЕЗ „Курортполіс Трускавець” [3, с.128; 4, с.59-123].

**II. Постановка завдання.** На підставі критичного аналізу функціонування СЕЗ “Курортполіс Трускавець” та економічної оцінки трудового потенціалу даної території, аналізу існуючого досвіду, в роботі поставлено завдання по удосконаленню механізму формування трудового потенціалу в рекреаційних зонах.

**III. Результати.** Розгорнутий аналіз інноваційної діяльності СЕЗ „Курортполіс Трускавець” за період його функціонування (2000-2005 рр.) показав, що вона має певні позитивні результати та вагомні перспективи свого розвитку [5, с.12]. Поряд з цим можна окреслити і основні недоліки інноваційного розвитку СЕЗ „Курортполіс Трускавець” та рекреаційних зон України загалом. Перш за все вони полягають у відриві науки від господарської практики; відсутності механізмів об'єктивної оцінки ефективності державних науково-технічних програм; переважному фінансуванні організацій, а не пріоритетних напрямів наукової діяльності; спонтанному

ініціюванні інновацій; низькому рівні опрацюванні бізнес-планів; недосконалості законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної діяльності; відсутності механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок; недостатньому розвитку малого й середнього інноваційного підприємництва. Безперечно, що все це негативно впливає не лише на інноваційну діяльність, а й на формування інноваційно налаштованого трудового потенціалу. Адже тут існує тісний взаємозв'язок, який не вимагає доведення. Для успішного вирішення даної проблеми нами розроблено інноваційну модель рекреаційної системи, основні складові якої тісно узгоджені з формуванням та розвитком її трудового потенціалу (Рис.1.)

Головними структуроутворюючими блоками рекреаційної системи є валеологічні інноваційні структури, центри формування та розвитку трудового потенціалу, підприємства (установи, організації), науково-технічний потенціал та інноваційна інфраструктура. Розглянемо докладніше їх функції, особливості та напрями розвитку.

Назва валеологічні інноваційні центри (ВІЦ) походить від валеології – науки про здоров'я. Основу їх організаційної структури управління становить „інноваційний” тип структур, орієнтований на нововведення [6, с.452]. Тому діяльність цих центрів повинна бути зорієнтована на постійну розробку, реалізацію і впровадження сучасних наукоємних технологій щодо рекреації, лікування і реабілітації на основі виключно природних профілактичних і відновлюваних засобів.

Ми вважаємо, що основними завданнями ВІЦ мають бути:

- освоєння базисно-рекреаційних ресурсів для формування оздоровчих установ ВІЦ, санаторно-курортних закладів, закладів відпочинку і туризму;
- удосконалення методів і форм збалансованого надання оздоровчих послуг;
- поліпшення забезпечення профілактично-відновлюваними засобами;
- удосконалення матеріально-технічного забезпечення, розвитку матеріальної бази;
- удосконалення системи заходів щодо здорового способу життя, розвитку закладів фізичної культури і спорту;
- удосконалення структури організації й управління ВІЦ;



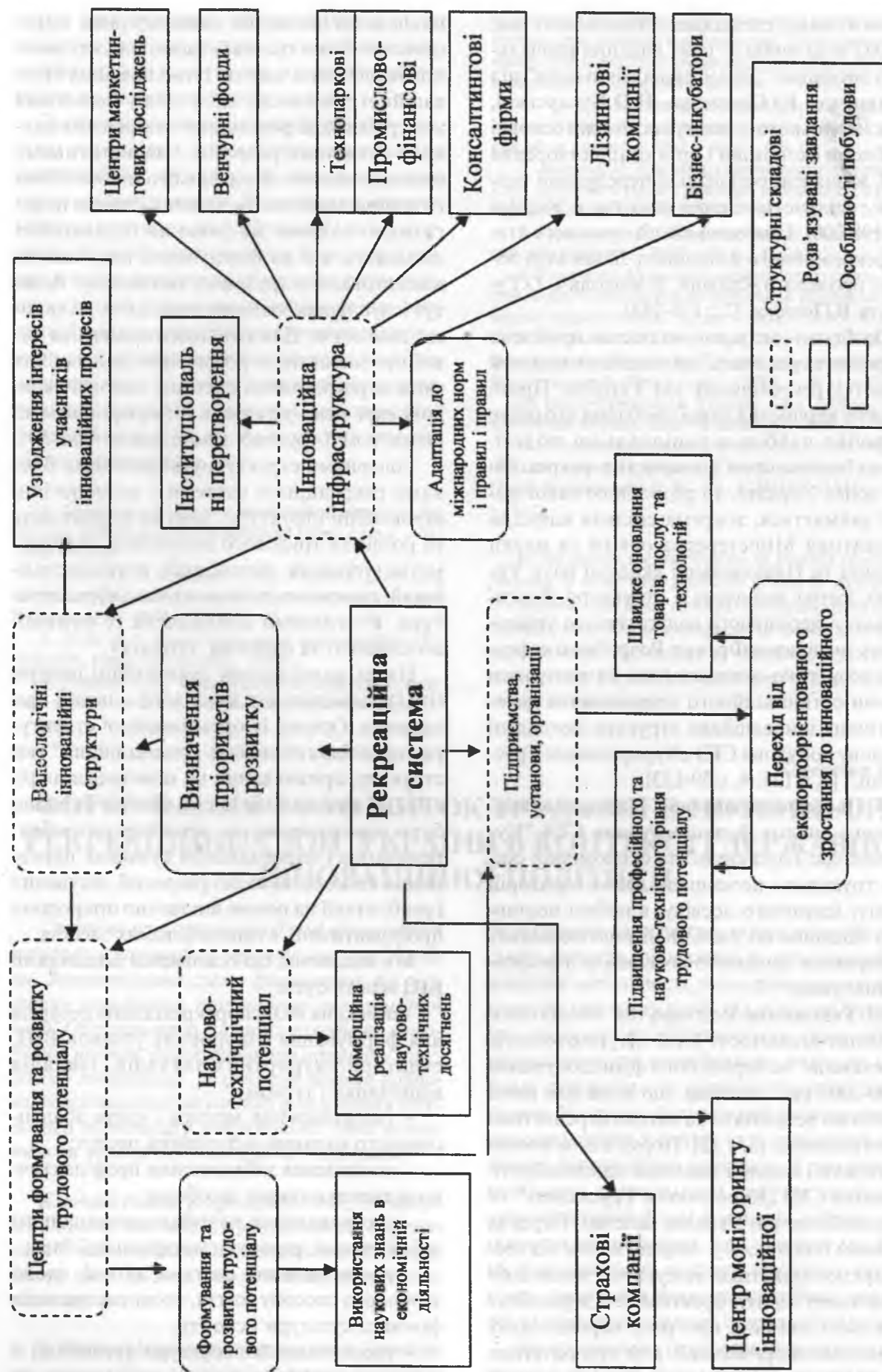


Рис. 1. Інноваційна модель рекреаційної системи України

– розширення науково-дослідницької діяльності з питань профілактики, збереження та відновлення здоров'я населення [4, с. 34].

Розвиток ВІЦ здійснюється на основі досягнень науково-технічного прогресу в системі охорони здоров'я як складової частини її комплексного економічного і соціального розвитку.

Головні завдання центру формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони полягають у формуванні та розвитку трудового потенціалу рекреаційних зон, координації дії закладів освіти, підприємств, установ, організацій, місцевих органів влади, інших державних структур, ВІЦ щодо підвищення професійного та науково-технічного рівня трудового потенціалу, постійного моніторингу інноваційного розвитку трудового потенціалу. Для виділення функцій даного центру ми пропонуємо схему управління процесом формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони (Рис. 2).

Безперечно, що головна роль у формуванні трудового потенціалу рекреаційної зони належить центру формування та розвитку трудового потенціалу, однак це не звільняє від управління даним процесом господарюючі суб'єкти (в т.ч. домогосподарства), заклади освіти та органи місцевого управління.

Розподіл видів та напрямків діяльності по управлінню формуванням та розвитком трудового потенціалу рекреаційної зони між суб'єктами господарювання дозволяє встановити чіткі межі відповідальності та виключити дублювання конкретних дій. Співробітництво на основі договорів між закладами освіти, органами виконавчої влади та господарюючими суб'єктами безперечно буде сприяти вирішенню проблем забезпечення рекреаційної зони працівниками необхідної кваліфікації та кількості.

Інноваційний характер Центру формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони проявляється в наданні тривалої та всебічної підтримки конкретних фізичних осіб щодо розвитку їх професіоналізму та просуванні по кар'єрі. Важливо відмітити, що при цьому задовольняються інтереси:

а) роботодавців – у формуванні якісно нового, творчо активного трудового потенціалу працівників;

б) освітніх структур – у широкому впровадженні сучасних навчальних технологій викладачами и тим самим розвитку їх професіоналізму;

в) держави – у реалізації стратегічного завдання щодо розвитку людського фактора.

На нашу думку, на сьогодні вирішення проблем формування трудового потенціалу рекреаційної зони слід здійснювати в контексті розвитку його прогресивних рис, радикального підвищення якості, поліпшення громадянських, моральних та інших соціальних позицій. Власне тому ми вважали за необхідне конкретизувати напрямки управління процесом формування трудового потенціалу на різних ієрархічних рівнях.

На рівні закладів освіти це:

– підготовка спеціалістів та робітників (зобов'язати державні та рекомендувати приватним навчальним закладам вносити корективи в плани випуску фахівців відповідно до зміни кон'юнктури ринку праці);

– перепідготовка та перекваліфікація кадрів з орієнтацією її на потреби господарських структур рекреаційної зони;

На рівні господарюючих суб'єктів:

– формування та інноваційний розвиток трудового потенціалу;

– використання трудового потенціалу;

– організація ефективної оплати праці.

На рівні органів місцевого управління:

– сприяння у підготовці спеціалістів для потреб рекреаційної зони;

– організація профорієнтаційної роботи молоді згідно з перспективними потребами ринку праці;

– розвиток самозайнятості;

– організація оплачуваних суспільних робіт;

– збереження економічних та створення нових продуктивних робочих місць на діючих підприємствах;

– сприяння зайнятості населення;

– регулювання міграційних процесів;

– підтримка і розвиток малого та середнього підприємництва.

Головним завданням науково-технічної потенціалу, як третього основного структуроутворюючого блоку інноваційної системи рекреаційної зони, є комерційна реалізація науково-технічних досягнень. Як показує світовий досвід, маючи сильні науково-дослідні підрозділи, компанія може випере-

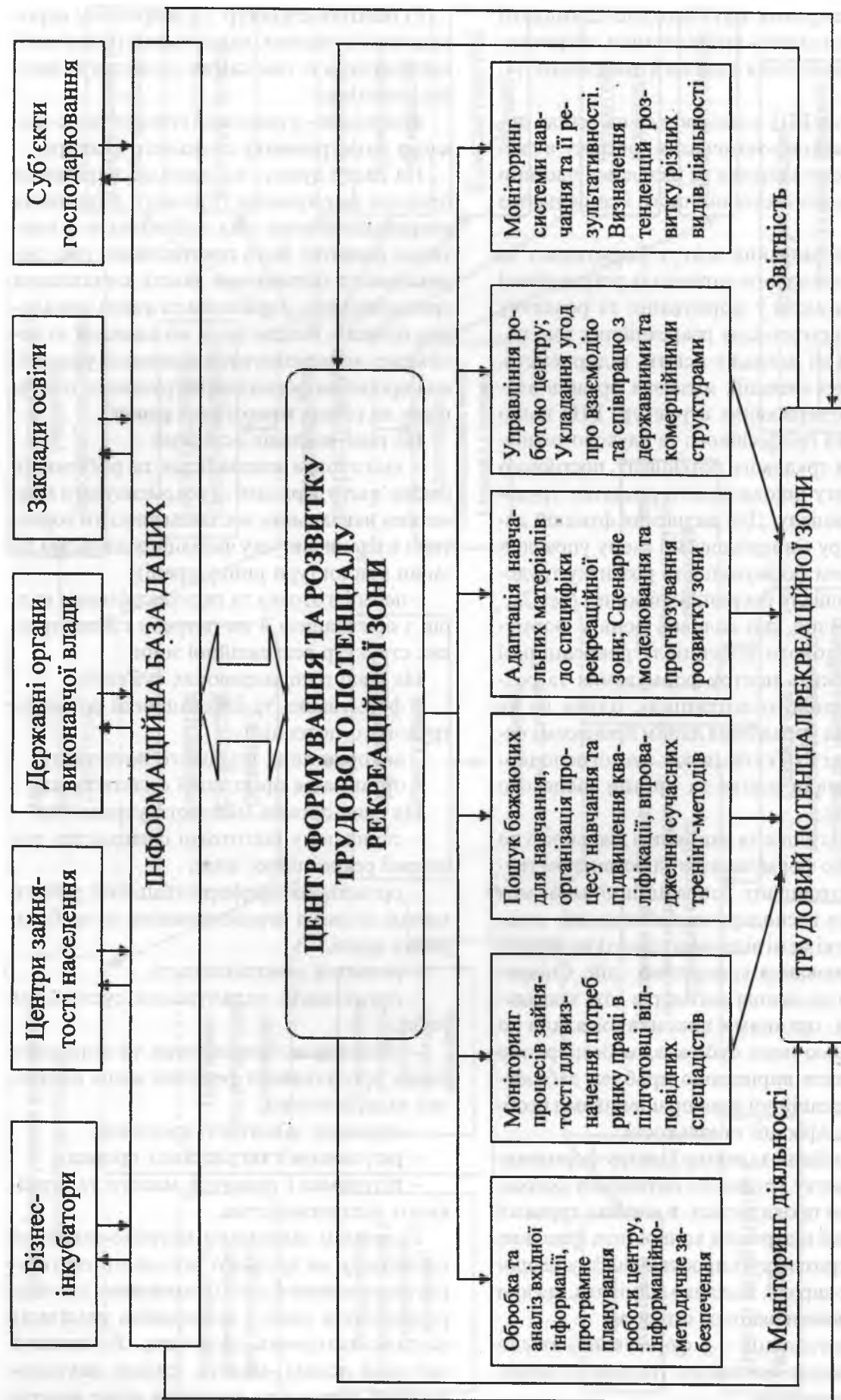


Рис. 2. Схема управління процесом формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони

дити конкурентів у перетворенні результатів наукової діяльності у нововведення, тобто впровадження в практику і тим самим створити основи довгострокової своєї конкурентоспроможності. В Україні на сучасному етапі у провідних державних університетах є великий науковий потенціал, проводяться серйозні наукові дослідження. Однак університетська наука поступається корпоративній за розмірами фінансування і можливостями впровадження своїх розробок у промислове виробництво [7, с.36].

В умовах обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів розв'язання проблеми забезпечення достатнього фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності вимагає пошуку перспективних його джерел, серед яких – залучення банківського кредитування; активізація участі в цій справі приватного сектора; використання заощаджень населення. При цьому найперспективнішим напрямом є ефективне залучення корпоративного сектора економіки з відповідними державними гарантіями фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності.

Формування та функціонування рекреаційної інноваційної системи неможливе без інноваційної інфраструктури, яка забезпечує інноваційну сферу всіма видами послуг, а також взаємодію елементів інноваційного процесу, сприяє дифузії інновацій в усі сфери економіки. Збільшення кількості об'єктів інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності є важливим напрямом вирішення не лише проблеми ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємства, а й формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони.

Враховуючи вищевикладене, ми пропонуємо нову схему формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони, яка відповідає умовам етапу економічного зростання і зорієнтована на досягнення високого рівня якості робочої сили (Рис. 3).

**IV. Висновки.** Запропонована нами інноваційна модель рекреаційної системи України (Рис.1) вимагає значної державної підтримки. Для застосування даної інноваційної моделі на практиці потрібні значні інвестиції, а це вимагає створення привабливого інвестиційного клімату. Перш за все слід

удосконалити нормативно-правову базу, яка б забезпечувала надійні гарантії прав його учасникам. Власне тому для поступового переходу до інноваційної моделі розвитку рекреаційної системи України необхідно в першу чергу вирішити проблему державного регулювання інноваційної діяльності рекреаційної сфери. Для цього необхідно:

- підвищити рівень фінансування фундаментальної і прикладної науки;
- створити відомчі інноваційні фонди рекреаційних зон, які будуть формуватись не тільки за рахунок бюджетних коштів, а й внесків підприємств і спонсорів;
- поширити практику прямого державного фінансування інноваційних інвестицій, причому фінансувати тільки ті проекти, ефективність яких можна оцінити і проконтролювати;
- стимулювати розвиток технопарків, технополісів, курортполісів як джерела науково-технічного та інноваційного підприємництва;
- реформувати систему управління науково-технічною та інноваційною діяльністю, створивши єдиний моніторинговий орган із певними повноваженнями;
- розвивати інфраструктуру інноваційної діяльності рекреаційних зон;
- застосовувати практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки та паралельним відшкодуванням банкам різниці ціни за рахунок держбюджету;
- забезпечити прямий науково-технічний зв'язок рекреаційних підприємств з університетами та науковими центрами;
- забезпечити підготовку спеціалістів по інноваційному менеджменту, а також підтримку на конкурсній основі науково-технічних та інноваційних проектів;
- створити умови для закріплення молоді в сфері науки та технологій, включаючи підготовку молодих спеціалістів по пріоритетних напрямках розвитку технологій і техніки;
- завершити створення нормативно-правової бази, необхідної для залучення об'єктів інтелектуальної власності до процесу впровадження інновацій.



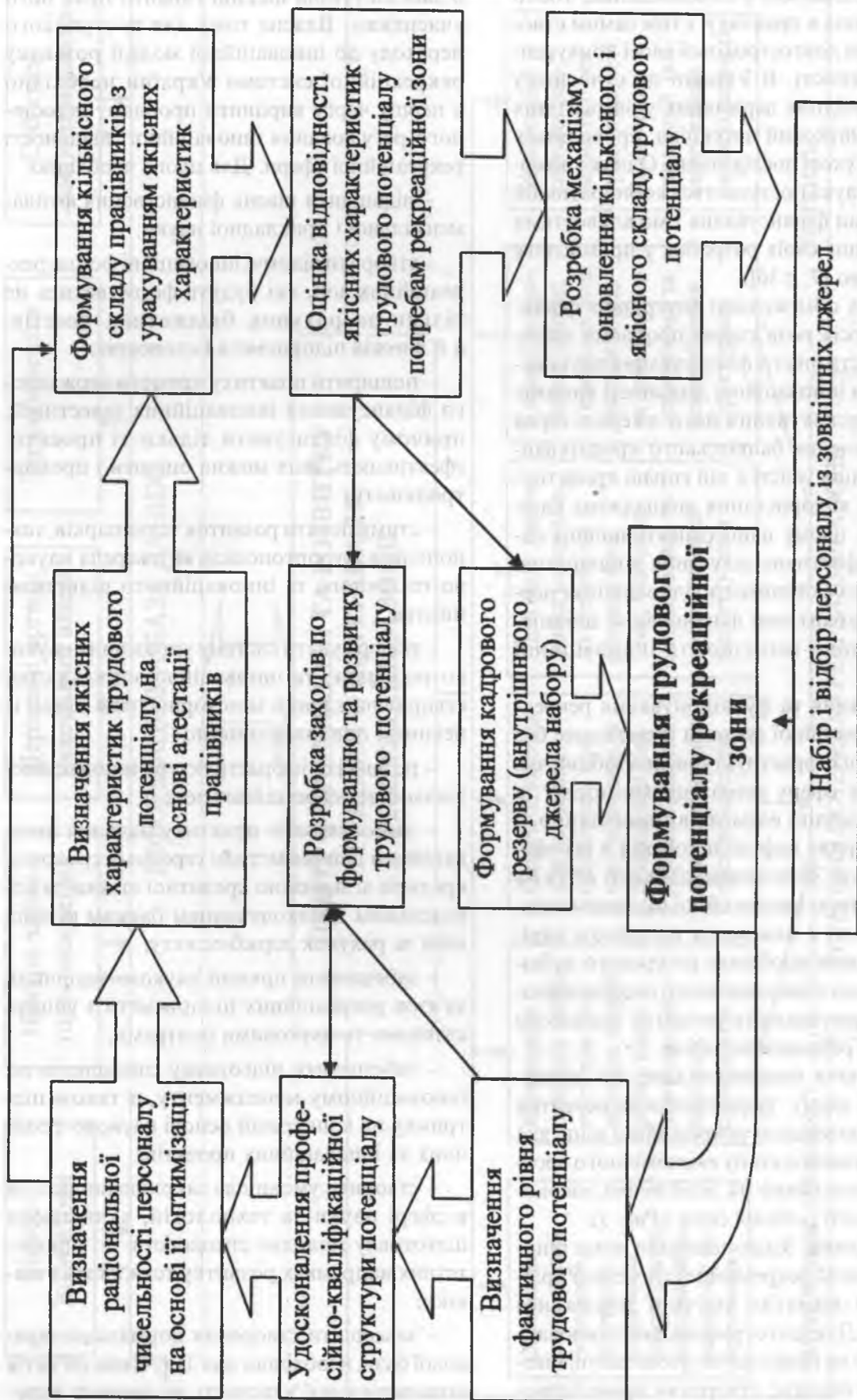


Рис. 3. Схема формування та розвитку трудового потенціалу рекреаційної зони

1. Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький М.А. Вільні економічні зони. Навчальний посібник. – К.: Дакор, 2002. – 480 с.
2. Концепція розвитку санаторно-курортної сфери, туризму і відпочинку у Львівській області. – Львів, 2002. – 43 с.
3. Одрехівський М.В. Інноваційна модель розвитку агломерації „Дрогобич – Борислав – Стебник – Трускавець – Східниця” // Регіональна економіка – 2002. – № 4. – С. 128–134.
4. Одрехівський М.В. Валеологічні інноваційні центри: економічні проблеми створення та функціонування. – Львів: Світ. – 1997. – 189 с.
5. Інформація про стан функціонування СЕЗ “Курорт-поліс Трускавець” станом на 1.01.2006 р. – Трускавець, 2005. – 12 с.

6. Соловійов В.П. Інноваційна діяльність як системний процес в конкурентній економіці. – К.: Фенікс. – 2004. – 560 с.
7. Федулова Л., Паушта М., Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України – 2005. – № 4. – с. 35–47.

The article is devoted to a problem of formation labour potential of recreation regions of Ukraine. Here is a scheme of formation and development of labour potential of recreation regions. Settled down the system of creation the centre of formation and development labour potential, making the main trends of development the mechanism of labour potential, formation in recreation region in the contest of state innovation police.

Устенко А.О., Малинка О.Я.

## КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ КАРТ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Дана публікація аналізує концепцію стратегічних карт як альтернативного методу оцінки ефективності діяльності організації і пропонує модель оцінки на основі розуміння організації як складного механізму, складові якого не можуть функціонувати окремо. Стаття розглядає окремі підсистеми організаційної діяльності і показники, за допомогою яких можна дати оцінку ефективності цієї діяльності.

**Ключові слова:** система, підсистема, стратегічна карта, економічна ефективність, аналіз, стратегія, інновації.

**I. Вступ.** Управління підприємством як узагальнююча функція підприємницької діяльності спрямоване на забезпечення ефективного господарювання, а, отже, отримання належних результатів його фінансово-господарської діяльності. На основі висновків про те, наскільки ефективною є діяльність підприємства чи організації на даний момент, готуються і приймаються рішення про вибір стратегії на майбутнє. Для того, щоб оцінити ефективність ведення бізнесу підприємства чи організації, зазвичай визначають, чи виправдовує себе вибрана спрямованість підприємства; чи рентабельно воно функціонує; чи достатньою є продуктивність чинників виробництва, які використовує дане підприємство; якою є компетентність

менеджерів й ефективність управління на даному підприємстві; чи повністю виправдані очікування і задоволені потреби його споживачів тощо. Загалом вважається, що місія окремих підрозділів компанії полягає у тому, щоб генерувати прибуток і забезпечувати достатню прибутковість на вкладений капітал. Однак на сьогодні поняття стратегічного планування значно розширилося і включає планування інвестицій до інтелектуального капіталу компанії, встановлення системних відносин зі споживачами і створення сучасних інформаційних систем. Велика частина цієї роботи здійснюється за межами центральних офісів компанії. Виникла реальна небезпека того, що прагнення до одержання прибутку зараз і негайно перешкодить компанії ухвалити правильні рішення на довгострокову перспективу.

Розглянемо, яким чином можна вдосконалити систему традиційних фінансових показників для приведення їх у відповідність із більш важливими для розвитку компанії цілями. Для цього представимо загальну модель функціонування організації як складної системи і проаналізуємо концепцію стратегічних карт як альтернативний підхід до оцінки ефективності її діяльності.

**II. Постановка завдання.** Проблема забезпечення ефективності діяльності організації, питання розвитку підприємства, його діагностики і вибору правильної стратегії ціка-

вили ряд зарубіжних й українських науковців у сфері управління, зокрема Пітера Друкера, Майкла Мескона, Майкла Альберта, Франкліна Хедоурі, Наумова, Віханського, Герасимчука, Немцова, Довгань та ін. Концепція стратегічних карт як способу узгодження цілей діяльності і контролю за їхнім досягненням уперше була запропонована Р. Капланом і Д. Нортоном і одержала подальший розвиток у працях Л. Мейселя, К. Мак-Найра, Р. Лінча, К. Кросса, К. Адамса і П. Робертса.

**III. Результати.** Оскільки організація (підприємство, фірма) – це складна система (від грецького *systema*, дослівно «ціле зі складових частин» [4]) – не просто сума її складових елементів, а єдине ціле, що має відмінні від них якості, то для того, щоб отримати оцінку її діяльності, необхідно провести її дослідження системно, тобто виявити комплекс взаємопов'язаних питань, що допоможе зрозуміти об'єктивний стан системи і можливі напрями її реорганізації.

Для загального уявлення про діяльність організації пропонуємо таку модель як концептуальну основу нашого підходу:



Рис. 1. Концептуальна модель функціонування організації

На осі «ОУ» з'ясуємо ключові чинники успіху (КФУ) - ті дії з реалізації стратегії, конкурентні можливості, результати діяльності, які кожна фірма повинна забезпечити для досягнення конкурентоспроможності і фінансових успіхів. [6]. Сюди можна віднести технології, раціональну організацію виробниц-

тва, професіоналізм персоналу та його організаційні здібності, інновації тощо. Вісь «ОХ» показує процеси, в результаті яких виготовляється продукція (послуги) і досягає кінцевого споживача (постачання ресурсами, виробництво, збут). Вісь «ОZ» відображає процес управління компанією. Діяльність організації забезпечується системою нормативних актів («нормативна база»). Організація взаємодіє із зовнішнім середовищем і реагує на зміни, які відбуваються у ньому.

Ми пропонуємо систему оцінки ефективності діяльності організації на трьох рівнях: комплексна (синергетична) ефективність = локальна ефективність + системна ефективність + загальносистемна ефективність.

Загальносистемний рівень – це ефективність функціонування організації у зовнішньому середовищі. Системний рівень має на увазі організацію як соціально-економічну систему, яка складається із підсистем. Локальний рівень – усе те, що відноситься до внутрішнього середовища організації і безпосередньо задіяне в її підсистемах для

досягнення нею конкурентоспроможності, відповідності потребам і вимогам ринку.

Виникає запитання, які показники потрібно проаналізувати, щоб визначити ефективність діяльності організації на кожному рівні? Для цього розглянемо, що пропонує для цього концепція стратегічних карт.

Останні містять систему нечисленних, але достатніх для виконання контрольних функцій показників, яка використовується для реалізації і пропаганди погодженої концепції стратегічного розвитку компанії. За змістом своєї назви, стратегічна карта становить собою інструмент досягнення оптимальної збалансованості різних економічних чинників\*. [5] Досягнення такої збалансованості і є стратегічною метою компанії.

До складу стратегічної карти повинні бути включені показники, які доповнюють інформацію із фінансових звітів і знижують ризик прийняття рішень, спрямованих на короткострокові пріоритети. Водночас вони допомагають працівникам компанії глибше усвідомити зміст своєї роботи та її зв'язок із загальною стратегією розвитку компанії. Тому що деякі дослідники ведуть мову про заміну економічного контролю стратегічним контролем. Правильніше було б говорити про поглиблення поняття економічного контролю, який виходить за межі поточного контролю вартісних показників. Якісний економічний контроль має на увазі ефективне управління економічними ресурсами компанії. Сучасна компанія – це щось більше, ніж просто сума грошей, інвестована у бізнес. Усе більшого значення набуває управління інтелектуальним потенціалом, політикою компанії на ринку і накопиченими знаннями.

Перший опис методу стратегічних карт, який став широко відомим, належить Роберту Каплану і Девіду Нортону. Його було опубліковано в журналі «Harvard Business Review» за 1992 рік. Обидва автори займаються дослідницькою і консалтинговою діяльністю. Вони співробітничали з рядом компаній у програмах розробки методів оцінки діяльності «компаній майбутнього». Крім вищезгаданої, автори опублікували ще декілька статей на цю ж тему, а в 1996 році узагальнили результати своїх досліджень у книзі. Вони виділили чотири ключові аспекти діяльності компанії [5]:

– Як повинна виглядати компанія в очах своїх акціонерів, щоб досягти успіхів у фінансовому плані?

\* Англійські терміни *balanced scorecards* і *performance scorecards* дослівно перекладаються як «карти збалансованих показників діяльності»; в даному випадку мова йде про досягнення балансу показників, що відображено в самих термінах. Яким чином компанія повинна діяти, щоб реалізувати свою місію?

– Який імідж мусить мати компанія в очах споживачів, щоб досягти успіху в реалізації своєї місії?

– В організації яких внутрішніх бізнес-процесів повинна досягти успіху компанія, щоб виправдати очікування акціонерів і споживачів?

Отже, чітко сформульована місія і стратегія лежать в основі всіх чотирьох ключових аспектів діяльності. Для кожного з них повинні бути сформульовані стратегічні і проміжні цілі, розроблена система показників і план дій.

Модель стратегічних карт дозволяє одночасно контролювати реалізацію цілей у всіх чотирьох аспектах; її перевага полягає у тому, що вона дозволяє визначити вирішальні для досягнення успіху напрямки діяльності. У книзі, яка вийшла в 1996 році, Р. Каплан і Д. Нортон характеризують цю модель як нерозривну послідовність дій (рис. 2,3). Місія компанії одержує наочне втілення і може бути доведена до відома всіх співробітників. Вона представлена у вигляді конкретних цілей і стимулів для їхнього досягнення. Це необхідно для зосередження зусиль у найбільш важливих напрямках розподілу ресурсів і встановлення цілей. У результаті співробітники навчаються стратегічно мислити і можуть внести власні ідеї і доповнення у формулювання місії і стратегії компанії, що, у свою чергу, веде до її переосмислення на новому рівні. На кожному етапі свого використання стратегічні карти служать засобом поширення місії і стратегії компанії.

Для навчання особливої ваги набуває істотний взаємозв'язок між різними показниками діяльності компанії. Якщо компанія прагне стати прибутковою, вона неодмінно мусить домагатися лояльності з боку споживачів; для того, щоб споживачі зберігали лояльність щодо компанії, необхідно поліпшувати якість їх обслуговування. Щоб домогтися поліпшення якості обслуговування, необхідно розробити й ефективно здійснювати операції по всьому ланцюжку цінностей компанії, а для цього потрібен розвиток знань, навичок і здібностей працівників. «Таким чином, грамотно складена стратегічна карта повинна містити інформацію про минулу і майбутню стратегію конкретного господарського підрозділу компанії. Вона має визначати і чітко уявити послідовність гіпо-



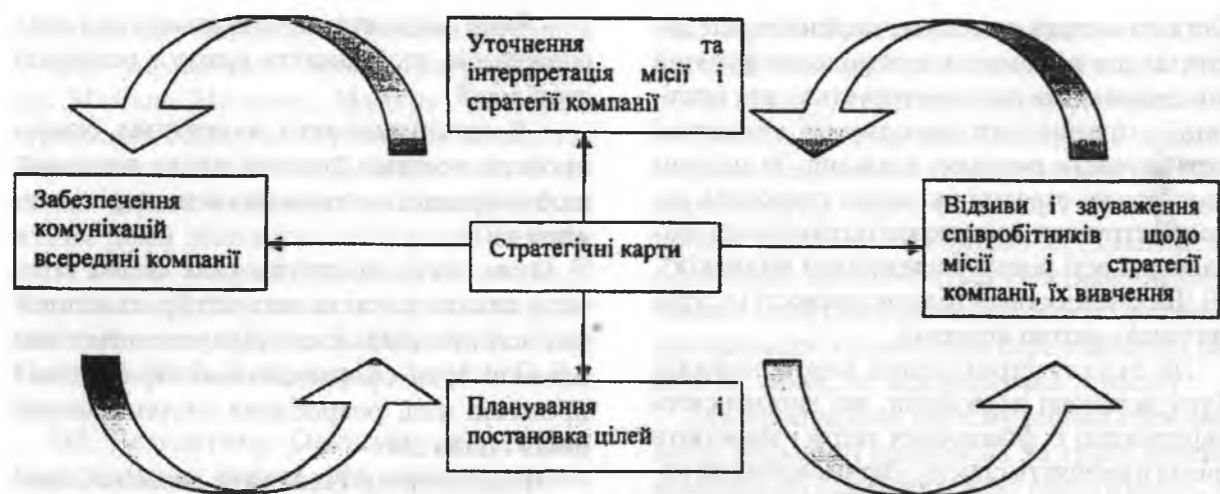


Рис. 2. Метод стратегічних карт в моделі Каплана і Нортон [5]

тез і концепцію причинно-наслідкового зв'язку між показниками, які вимірюють результати діяльності, і тими внутрішніми рушійними силами, які сприяли цим результатам. Кожен показник, включений до стратегічної карти, повинен становити собою ланку того ланцюга причинно-наслідкових залежностей, який зв'язує стратегію даного господарського підрозділу і стратегію компанії в цілому» (рис. 3) [Kaplan & Norton, 1996a, p. 31].

Із цього випливає, що показники, включені до стратегічної карти, обов'язково мають характеризувати як досягнуті результати, так і основні чинники, які їх зумовили.

Стійке фінансове становище компанії належить до категорії довготермінових цілей. Однак існує система показників, які можуть оперативним чином сигналізувати про несприятливі тенденції і дозволяють вчасно реагувати на їхню появу. Не всі можливі показники, в тому числі і ключові фінансові коефіцієнти залучаються до складу стратегічних карт: компанії доступні інші методи аналізу свого становища. Стратегічні карти призначені для зосередження уваги на тих сторонах діяльності компанії, які є справді найбільш важливими на даний момент і в перспективі.

Р. Каплан і Д. Нортон описують більш ніж дворічний досвід застосування стратегічних карт, що дає уявлення про річний цикл планування і контролю на їхній основі. Впровадження стратегічних карт починається з верхнього рівня організаційної структури компанії, з ініціативи топ-менеджерів. Приблизно через три місяці до процесу залуча-

ються менеджери середньої ланки, кожен господарський підрозділ розробляє власну стратегічну карту на основі загальнокорпоративної. В той же час топ-менеджери припиняють виконання проектів, які не є актуальними з точки зору закладеної в стратегічних картах стратегії, або ж, навпаки, відкривають нові проекти там, де це необхідно. Наприкінці першого року впровадження усі господарські операції компанії на різних організаційних рівнях аналізуються з точки зору стратегії, закладеної у стратегічних картах. Висновок за результатами цього аналізу доводиться до відома всіх співробітників компанії. Протягом другого року впровадження найбільш реальні цілі трансформуються для кожного підрозділу й організаційного рівня компанії вниз по організаційному ланцюжку, аж до окремого працівника. Водночас розробляються відповідні методи стимулювання і контролю [5].

По суті, основні інноваційні ідеї Р. Каплана і Д. Нортон, закладені в концепції стратегічних карт, досить прості і зводяться до того, що стратегічні карти забезпечують:

- > зручний формат для пропаганди змісту стратегії компанії;
- > аналіз причинно-наслідкових залежностей серед інших факторів як необхідної умови, а також стратегічне бачення як основа вибору напрямку руху;
- > систематичне обговорення досягнення поставлених у стратегічних картах цілей, яке може замінити традиційні методи планування і контролю суто фінансових показників.

У науковій літературі можна знайти інші моделі, подібні до моделі Д. Каплана

і Р. Нортон. Всі вони призначені для оцінки ефективності діяльності компанії у взаємозв'язку з її загальною стратегією. Розглянемо моделі стратегічних карт Л. Мейселя, К. Мак-Найра, Р. Лінча, К. Кросса, К. Адамса і П. Робертса як логічне продовження концепції Каплана і Нортон.

Як Каплан і Нортон, Л. Мейсель виділяє чотири ключових аспекти, за якими проводиться оцінка бізнесу компанії (рис. 4). Однак замість аспекту навчання і економічного росту Мейсель використовує аспект трудових ресурсів. У рамках цього аспекту оцінці підлягають інноваційна діяльність, навчання і підготовка персоналу, вдосконалення продукції, формування базисної компетенції фірми і корпоративної культури. В цілому його модель не суттєво відрізняється від моделі Р. Каплана і Д. Нортон. Виділення окремого аспекту трудових ресурсів Л. Мейсель аргументує тим, що менеджери зобов'язані приділяти першочергову увагу і вміти оцінювати ефективність діяльності як організації в цілому, так і її співробітників. [5]

У статті К. Мак-Найра, Р. Лінча і К. Кросса наведена модель під назвою «Піраміда діяльності компанії» (рис. 5). Як і в розглянутих моделях, її основна ідея полягає в орієнтації на споживача і виявленні зв'язку між загальною стратегією компанії і фінансовими показниками її діяльності, доповненими ще декількома коефіцієнтами нефінансового характеру. У традиційній моделі управлінського контролю така інформація надається тільки менеджерам вищих рівнів управління. Піраміда діяльності, на відміну від цього, ґрунтується на концепціях загального управління якістю і промисловими розробками, а також обліку витрат за видами діяльності в ланцюжку цінностей компанії [5].

Піраміда діяльності включає чотири рівні організаційної структури компанії і характеризує систему двостороннього зв'язку, необхідного для того, щоб поширити ідеї корпоративної місії і стратегії на різних рівнях організаційної ієрархії. Мета і показники погоджені зі стратегією компанії та її видами діяльності. Іншими словами, цілі компанії поширюються від вищих рівнів ієрархії до нижчих, адаптуючись при цьому до особливостей кожного рівня, а показники оцінки діяльності передаються знизу нагору, створюючи цілісну картину.

На вищому рівні топ-менеджери формулюють корпоративну місію. На другому – цілі господарських підрозділів виражені через фінансові й маркетингові показники. Це зумовлено тим, що саме такі показники використовуються споживачами та акціонерами, тобто зовнішніми стосовно компанії особами в процесі аналізу її діяльності.

Третій рівень, власне кажучи, не відповідає певному рівню організаційної ієрархії. Представлена тут група показників відображає деякі якісні характеристики, загальні для всіх або для частини рівнів організаційної ієрархії. До цих якісних характеристик належать задоволення споживачів, гнучкість і продуктивність. Вони виступають як сполучна ланка між верхніми і нижніми рівнями піраміди. Ці якісні характеристики відіграють основну роль у досягненні маркетингових і фінансових цілей компанії, тобто мети другого рівня. Крім того, такі показники четвертого рівня, як якість, час доставки, операційний цикл і рівень браку безпосередньо впливають з них. Зокрема, якість і час доставки прямо пов'язані з ефективністю зовнішніх операцій компанії, а операційний цикл і рівень браку відображають ефективність її внутрішніх операцій.

На нижньому рівні піраміди, який стосується операційної діяльності, ефективність функціонування оцінюється за день, за тиждень або за місяць. На верхніх рівнях оцінка проводиться не так часто і з використанням переважно фінансових показників. З точки зору К. Мак-Найра і його співавторів, оцінка повинна здійснюватися на основі комплексної системи показників, у якій показники операційної діяльності на нижніх рівнях узгоджувалися би з фінансовими показниками на верхніх рівнях. Це дозволило б топ-менеджерам компанії визначати, за рахунок чого досягаються ті чи інші значення фінансових показників, і які фактори при цьому відіграють вирішальну роль.

К. Адамс і П. Робертс у 1993 році запропонували ще одну модель, яку вони назвали EP<sup>2</sup>M (Effective Progress and Performance Measurement – оцінка ефективності діяльності і росту) (рис. 6). Відповідно до цієї моделі, найбільше значення має оцінка ефективності діяльності компанії у чотирьох напрямках: [5]

- > у зовнішньому середовищі – обслуговування споживачів і задоволення попиту;

> у внутрішньому середовищі – підвищення ефективності і продуктивності;

> зверху вниз в організаційній ієрархії – поширення і адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін;

> знизу вгору в організаційній ієрархії – посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників.

Відповідно до концепції К. Робертса і П. Адамса, система оцінки діяльності компанії повинна бути спрямована не тільки на реалізацію стратегії, але й на вироблення корпоративної культури, яка визнає постійний рух уперед звичайним стилем життя. Ефективна система оцінки забезпечує дієвий контроль і швидкий зворотний зв'язок.

Таким чином, стратегічна карта становить собою наочне представлення збалансованої системи показників ефективності діяльності організації. Зважаючи на проаналізовані вище підходи, пропонуємо модель оцінки ефективності діяльності організації, яка передбачає, що стратегічні карти будуть розроблятися на трьох рівнях (рис. 7).

1) На загальносистемному рівні оцінюємо ефективність функціонування організації у зовнішньому середовищі. Для цього розглянемо загальні характеристики організації і проаналізуємо її завдання і стратегію в цілому. Звернемо увагу на ті аспекти, які характеризують історію розвитку організації і пояснюють традиції господарювання, що склалися, та особливості діяльності організації. Дослідимо характер і масштаби діяльності організації, її місце і роль на національному ринку або його сегменті; номенклатуру продукції (основні товари або групи товарів, напрями спеціалізації, експортну та імпорتنу продукцію); місце організації на світовому (європейському, країн СНД тощо) ринку, питому вагу фірми в світовому (європейському, країн СНД, національному тощо) виробництві чи торгівлі; частку товарів підприємства в експорті країни.

2) Внутрішні характеристики і показники, які використовуються для аналізу ефективності діяльності організації на системному рівні, ми умовно згрупували в такі підсистеми:

1. Персонал
2. Культура організації
3. Виробництво
4. Маркетинг

5. Інформація

6. Економіка

7. Фінанси

Для оцінки ефективності функціонування підсистеми персоналу організації зазвичай використовують такі критерії і показники: кількісний і якісний склад працівників організації, в тому числі кількість і склад керівництва, міра задоволення роботою окремих працівників і груп працівників, показники руху кадрів на підприємстві (коефіцієнти динаміки робочої сили у прийомі та звільненні, плинності кадрів), рівень ініціативності в колективі підприємства, кількість скарг на роботу керівників відповідної ланки, рівень довіри до керівників всіх ланок, ефективність прийняття ними основних рішень, рівень координації в основних функціональних підрозділах, ефективність зв'язків між керівництвом і підлеглими, рівень застосування сучасних методів управління, вплив засобів стимулювання праці на її продуктивність тощо.

Одним із важливих моментів при розгляді ефективності діяльності організації є феномен **корпоративної культури** – сукупності цінностей, традицій, норм поведінки, поглядів, властивих учасникам організації. Культура формується у процесі еволюції організації і характеризує якісні аспекти управлінської діяльності та її відповідність економічним, організаційним, соціальним, екологічним, ергономічним, фізіологічним, естетичним, психологічним і технологічним вимогам. Корпоративна культура є частиною інтелектуального капіталу організації, її інфраструктурним активом. [1] Для оцінки ефективності цієї підсистеми зазвичай аналізують її об'єктивні та суб'єктивні елементи (місцезнаходження організації, дизайн і обладнання робочих місць, престиж та імідж організації; організаційні табу, звичаї, ритуали, зразки поведінки, гасла, мова спілкування тощо).

При аналізі **виробничої підсистеми організації** в основному зосереджують увагу на таких аспектах: загальне дослідження організації виробництва, розміщення виробничих підрозділів, схем основних потоків матеріалів і продукції, аналіз зв'язків між продукцією і системою збуту, постачанням і виробництвом, між дослідними роботами, експериментальними розробками і виробництвом;

> аналіз основних показників, які характеризують ефективність виробничої діяльності (коефіцієнт використання виробничих потужностей, питома вага активної частини основних виробничих фондів (ОВФ), коефіцієнт вибуття ОВФ, коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного, інтегрального використання і коефіцієнт змінності роботи обладнання тощо) [2]; час реалізації замовлень на основну продукцію фірми, обсяг і розподіл роботи в процесі розвитку виробництва, вихід з ладу і простої обладнання, використання робочого часу працівників, якість продукції, виробничі втрати тощо.

Якщо організація орієнтована на проведення досліджень і провадить діяльність у технічно прогресивній галузі промисловості (наприклад, в електронній або нафтохімічній), то управління дослідною діяльністю може справляти значно більший вплив на загальні результати діяльності, ніж управління виробництвом. Тому потрібно дослідити взаємозв'язки, які існують у повному циклі „дослідження - експериментальні розробки - виробництво - збут продукції» [6]. При аналізі фірми потрібно розглянути витрати на дослідження й експериментальні розробки, оскільки ці витрати характеризують зв'язки між управлінням інноваційною сферою і управлінням фірмою, швидкість впровадження результатів досліджень і експериментальних розробок у виробництво і труднощі, які виникають при цьому, кваліфікацію професійних працівників зі складу основного персоналу, а також основні досягнення у відповідних підрозділах.

Для аналізу ефективності **маркетингової підсистеми** звертають увагу на такі характеристики:

> ринки (локальні, експортні): розміри, тенденції розвитку, можливості; власна частка ринку, конкуренти (чисельність, вплив, стратегія), обсяг замовлень;

> споживачі: кількість і структура, основні клієнти, поведінка споживачів (міра задоволення потреб і відповідності їх очікуванням);

> ціноутворення (стратегія і тактика);

> збут: його організація, методи, канали розповсюдження продукції, мережа торгових агентів, надійність поставок, запаси продукції, торгові витрати;

> реклама: її роль, вартість, методи, вплив;

> обслуговування (післяпродажне, технічне);

> управління системою маркетингу: використовувані концепція і стратегія, персонал, місце в корпоративній структурі.

Результатом функціонування **інформаційної підсистеми організації** є створення специфічного інформаційного продукту як необхідної умови та елементу економічної дійсності. Дослідження ролі інформації в забезпеченні виробничого процесу дає змогу розглядати її як «фактор організації виробництва» [7]. Головною системоутворюючою ознакою даної категорії слід вважати безпосередню включеність у виробничий процес, тісний взаємозв'язок з класичними чинниками виробництва і виконання функції оптимального об'єднання їх у цілісну систему.

Процеси створення, збору, зберігання, обробки і передачі інформації з допомогою сучасної комп'ютерної техніки і систем комунікацій називаються інформаційною технологією, яка поряд із культурою є частиною інтелектуального капіталу організації, елементом корпоративної інфраструктури [1]. Для оцінки ефективності діяльності у сфері інформаційних технологій зазвичай користуються такими показниками і критеріями, як кількість і види інформаційних систем, які застосовуються організацією, тип користувачів тієї чи іншої системи, причини їх використання, кількість звітів, які складаються із використанням інформаційних систем і кому потрібні ці звіти, коефіцієнт забезпеченості працівників організації комп'ютерами, чи сприяють інформаційні системи об'єднанню, чи розрізненню працівників організації тощо.

Під елементом «економіка» ми маємо на увазі процес створення вартості, який відбувається у вигляді ділового циклу компанії у такій послідовності: вибір виробничого потенціалу – постачання ресурсів – забезпечення запасами – виготовлення продукції – збут і отримання результатів. Ефективність функціонування цієї підсистеми визначається дієвістю забезпечуючих складових: інформації, ресурсів, фінансово-економічної системи та управління.



Для оцінки функціонування фінансової підсистеми організації розглядають такі аспекти:

> управління фінансовою діяльністю: стратегія і політика, документація з обліку і звіти (наявність, своєчасність, якість), персонал (чисельність і кваліфікація працівників), місце в корпоративній структурі, взаємовідносини з банками;

> балансовий і підсумковий звіти (прибутків і збитків): порівняльний аналіз, основні коефіцієнти, фінансове благополуччя і стабільність;

> джерела фінансування і розподіл коштів: джерела і обсяг фінансування, прибутки та їх використання, рух ліквідності;

> фінансове планування і прогнозування: використовувані системи і методи, оцінка результатів прогнозування;

> звіти ревізорів: наявність звітів, їх якість, зауваження ревізорів.

Дані, одержані в результаті фінансової оцінки, використовуються як орієнтовна інформація для подальших досліджень і для застосування коригувальних заходів в інших частинах організації.

3) Локальний рівень – усе те, що належить до внутрішнього середовища організації і безпосередньо задіяне в її підсистемах для досягнення нею конкурентоспроможності, відповідності потребам і вимогам ринку.

Дослідження трирівневої системи оцінки ефективності діяльності організації дозволяє зробити висновок про її синергетичну ефективність, оцінити, наскільки задовільною є її діяльність і визначити можливі засоби для її вдосконалення.

**IV. Висновки.** Таким чином, стратегічні карти є наочним способом представлення інформації про ефективність функціонування організації і містять ключові аспекти її

діяльності. Для отримання уявлення про діяльність організації ми пропонуємо аналізувати показники ефективності і розробляти стратегічні карти на трьох рівнях: ефективність діяльності організації в зовнішньому середовищі (загальносистемна ефективність), функціонування її підсистем (системна ефективність) та їхніх складових (локальна ефективність). Поєднання усіх видів ефективності (локальної, системної, загальносистемної) дає уявлення про комплексну ефективність діяльності організації.

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. - СПб: Питер, 2001. - 288 с.

2. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность: Монография. - Киев: Вища школа, 1995. - С 113-163.

3. Дж. К. Грейсон, К. О'Делл. Американский менеджмент на пороге XXI века. - М.: Экономика, 1991. - С. 175.

4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - Москва: Дело, 1992. - С. 563-681.

5. Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. - 304 с.

6. Немцов В.Д., Довгань Л.С. Стратегический менеджмент: Навчальний посібник. - Київ: УВПК «ЕксОб», 2002. - С. 73-90.

7. Устенко А.О. Економіко-організаційні проблеми інформатизації управління. - Тернопіль, Економічна думка, 2002. - 247 с.

*This publication analyzes the concept of balanced scorecards as an alternative method of the estimation of an organization's activity effectiveness, and suggests the estimation model on the basis of understanding an organization as a complex mechanism, the elements of which cannot function separately. The article outlines subsystems of the organizational activity, and indices which help estimate it.*

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

**Зварич Ігор Теодорович** – народний депутат України, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу (за сумісництвом) Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Романюк Михайло Дмитрович** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Гришнова Олена Антонівна** – доктор економічних наук, професор Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**Васильченко Сергій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Васильченко Галина Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

**Кім Віра Федорівна** – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Ткач Олег Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Михайлів Галина Василівна** – асистент кафедри менеджменту Івано-Франківського інституту менеджменту та економіки «Галицька Академія»

**Барчук Валентина Петрівна** – старший викладач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Бліннікова Олена Володимирівна** – начальник управління статистики виробництва головного управління статистики в Івано-Франківській області

**Сус Тарас Йосипович** – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Татунчак Ярослава Іванівна** – асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Смушак Михайло Володимирович** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Довганюк Ольга Іванівна** – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Баланюк Іван Федорович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Пасєка Станіслава Раймондівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувача кафедрою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

**Баран Ростислав Ярославович** – кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Копчак Юрій Степанович** – кандидат економічних наук, заступник декана економічного факультету, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Івасишин Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Запша Галина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Одеського державного аграрного університету

**Банашкевич Тетяна Петрівна** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Борзенков Сергій Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Донецького державного університету управління

**Газуда Михайло Васильович** – викладач кафедри менеджменту і маркетингу Ужгородського національного університету

**Гловацька Валентина Василівна** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Кропельницька Світлана Орестівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Матковський Петро Єгорович** – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Мельник Надія Богданівна** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Проданова Ірина Іванівна** – здобувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Бандур Семен Іванович** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, перший заступник голови Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України

**Кучинська Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України

**Дожджанюк Тетяна Володимирівна** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Мачошак Оксана Романівна** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Михайлюк Антоніна Василівна** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Назарук Наталія Василівна** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Романюк Тарас Михайлович** – асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Мацола Михайло Михайлович** – заступник декана економічного факультету, асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Сірецький Ігор Володимирович** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Репела Надія Петрівна** – асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Стефінін Володимир Володимирович** – аспірант Тернопільського національного економічного університету

**Ціжма Оксана Анатоліївна** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Ціжма Юрій Іванович** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Косенко Єлизавета Володимирівна** – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Криховецька Зоряна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Пилипів Надія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Кондур Оксана Созонтівна** – кандидат фізико-математичних наук, заступник декана економічного факультету, доцент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Фучинська Наталія Ярославівна** – викладач Коломийського економіко-правового коледжу Київського національного торговельно-економічного університету

**Василюк Марія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Заграй Юрій Ярославович** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Гнатюк Тарас Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Калашнікова Людмила Геннадіївна** – студентка V курсу економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Федорняк Людмила Степанівна** – студентка V курсу економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

**Ковенська Оксана Аркадіївна** – викладач кафедри економіки Дрогобицького державного педагогічного університету ім. Івана Франка

**Устенко Андрій Олександрович** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри управління виробництвом Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

**Малинка Оксана Ярославівна** – асистент кафедри управління виробництвом Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу



## ЗМІСТ

### Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

<b>Зварич І.Т.</b> Регіон як об'єкт моделювання процесу його економічного зростання .....	3
<b>Романюк М.Д.</b> Взаємовплив економічного і соціального розвитку регіонів: відмінності, шляхи подолання .....	9
<b>Гришнова О.А.</b> Економічне зростання як результат і фактор можливостей для розвитку людського потенціалу .....	14
<b>Васильченко С.М., Васильченко Г.В., Кім В.Ф.</b> Економічні наслідки вступу України до СОТ: регіональний аспект .....	21
<b>Ткач О.В., Михайлів Г.В.</b> Основні принципи підготовки до міжнародної торговельної діяльності в контексті американських компаній .....	27
<b>Барчук В.П.</b> Сучасна структура та динаміка показників легкої промисловості Прикарпаття .....	32
<b>Бліннікова О.В.</b> Про тенденції залучення іноземних інвестицій в економіку Івано-Франківської області .....	36
<b>Сус Т.Й.</b> Історичні передумови формування та використання сільського соціально-трудового потенціалу регіону .....	39
<b>Татунчак Я.І.</b> Стан та проблеми молодіжного середовища сільських територій (на прикладі Івано-Франківщини) .....	44
<b>Смушак М.В.</b> Структуризація сільських територій Прикарпаття .....	49
<b>Довганюк О.І.</b> Соціальні проблеми удосконалення структури виробництва в агроформуваннях Івано-Франківської області.....	58
<b>Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ</b>	
<b>Баланюк І.Ф.</b> Презентація товару за маркетинговим проектом.....	62

<b>Пасєка С.Р.</b> Фактори формування корпоративної культури вітчизняних підприємств .....	66
<b>Баран Р.Я., Копчак Ю.С.</b> Банкрутство підприємств: зарубіжний досвід .....	71
<b>Івасишин О.І.</b> Макроекономічні та галузеві умови формування оборотного капіталу легкої промисловості .....	79
<b>Запша Г.М.</b> Іпостасі маркетингу в контексті становлення й утвердження приватного сектора в сільському господарстві .....	84
<b>Банашикевич Т.П.</b> Становлення і розвиток земельно-орендних відносин на селі .....	86
<b>Борзенков С.В.</b> Дослідження поведінки споживачів як ключовий аспект формування маркетингової політики просування фірми .....	89
<b>Газуда Н.В.</b> Теоретичні засади формування ринку землі .....	95
<b>Гловацька В.В.</b> Чинники становлення і утвердження сільського зеленого туризму .....	100
<b>Кропельницька С.О.</b> Економічні передумови відродження народних художніх промислів у нових виробничих системах .....	106
<b>Матковський П.Є.</b> Виявлення критеріїв реального власника-господаря в сільському господарстві .....	110
<b>Мельник Н.Б.</b> Чинники підвищення результатів диверсифікаційних процесів у сільському господарстві ...	113
<b>Проданова І.І.</b> Значення організованої інфраструктури аграрного ринку при формуванні попиту і пропозиції його продукції .....	120
<b>Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Бандур С.І., Кучинська О.О.</b> Сучасні тенденції та перспективи розвитку сільського ринку праці України: проблеми та шляхи вирішення .....	125 ✓
<b>Дожджанюк Т.В.</b> Міграція населення як чинник демографічної кризи в Західному економічному регіоні України .....	131

<b>Мачошак О.Р.</b> Людський капітал та роль людини в соціально-економічній системі України .....	133
<b>Михайлюк А.В.</b> Особливості розвитку трудового потенціалу Івано-Франківщини за умов реструктуризації економіки .....	136
<b>Назарук Н.В.</b> Теоретичні основи поняття здоров'я як основної складової людського капіталу .....	141
<b>Романюк Т.М.</b> Стан і проблеми обліку українських трудових мігрантів державною статистикою .....	144
<b>Мацола М.М.</b> Сучасні особливості рівня розвитку соціальної інфраструктури в сільській місцевості Карпатського регіону .....	150
<b>Сірецький І.В.</b> Регіональні ринки праці: проблеми становлення та вплив на підвищення життєвого рівня населення .....	154
<b>Репела Н.П.</b> Міграційний рух населення Карпатського регіону та його сучасні тенденції .....	157
<b>Стефінін В.В.</b> Мезоекономічні чинники якості праці в Україні .....	163
<b>Ціжма О.А.</b> Теоретичні аспекти формування і використання трудового потенціалу .....	170
<b>Ціжма Ю.І.</b> Проблеми структуризації зайнятості в трансформаційній економіці .....	175
<b>Косенко Є.В.</b> Розвиток гендерного середовища .....	179
<b>Розділ 4. ФІНАНСИ, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК</b>	
<b>Криховецька З.М.</b> Стан та перспективи розвитку лізингу як форми інвестування вітчизняної економіки .....	185
<b>Пилипів Н.І.</b> Сутність та економічний зміст терміну «затрати» .....	189
<b>Кондур О.С., Фучинська Н.Я.</b> Алгоритми і технології комп'ютерної обробки облікової інформації на базі СУБД MS ACCESS .....	194
<b>Василюк М.М., Заграй Ю.Я.</b> Особливості визначення шахрайства в сучасній практиці вітчизняного аудиту .....	200

<b>Гнатюк Т.М., Калашинікова Л.Г., Федорняк Л.С.</b> Механізм управління фінансовим забезпеченням інвестиційної діяльності туристичних підприємств регіону .....	204
<b>Ковенська О.А.</b> Формування та розвиток трудового потенціалу рекреаційних зон України в контексті державної інноваційної політики .....	210
<b>Устенко А.О., Малинка О.Я.</b> Концепція стратегічних карт як інноваційний підхід до оцінки ефективності діяльності організації .....	217
<b>Відомості про авторів</b> .....	225



20,00

Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

**ВІСНИК**  
Прикарпатського університету імені Василя Стефаника

**ЕКОНОМІКА**  
Випуск 3

Адреса редколегії: 76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57  
Економічний факультет Прикарпатського національного університету  
імені Василя Стефаника. Тел. 59-60-13

Ministry of Education of Ukraine  
Precarpathian national University named after Vasyl Stefanyk

**NEWSLETTER**  
Precarpathian University named after Vasyl Stefanyk

Economy Issue III

Publishers' address: Shevchenko Str., 57 Economic department of Precarpathian  
national University named after Vasyl Stefanyk 76025, Ukraine. Tel: 59-60-13

Старший редактор: *Оксана КОНДУР*  
Літературний редактор: *Степан ХОРОБ*  
Комп'ютерний набір: *Орест МОРИЦАН*  
Комп'ютерна верстка: *Віра ЯРЕМКО*  
Коректор: *Олександра ЛЕНІВ*

Друкується українською мовою  
Реєстраційне свідоцтво КВ №435

Здано до набору 05.09.2006. Підп. до друку 25.10.2006. Папір.  
Гарнітура «Times New Roman». Ум. друк. арк. 25,8.  
Тираж 500 прим. Зам. 193.

Видавництво «Плай» Прикарпатського національного університету  
імені Василя Стефаника  
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57  
Тел. 59-60-51



738901



НБ ПНУС

**Івано-Франківськ  
«Лай»**

