

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 20. Issue 3. 2015 Том 20. Випуск 3. 2015
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 6 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 20. Випуск 3. 2015

Одеса
2015

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published six times a year
Series founded in July, 2006

Volume 20. Issue 3. 2015

Odesa
2015

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ГУРМАК В. М.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ ТНК ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ).....10

ЗЕЛІЧ В. В.

СТРУКТУРА БАР'ЄРІВ ВХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ФІРМ
В МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС.....14

КОГУТ М. В.

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ.....19

КОЖУХОВА Т. В.

СТРАТЕГІЯ СВІТОВОГО БАНКУ ЩОДО ПІДТРИМКИ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ..... 23

ОХРИМЕНКО О. В.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВЕКТОРИ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ
КОМПАНІЙ ЗА УЧАСТЮ ВЕЛИКИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР УКРАЇНИ.....27

ПІСНА О. М.

СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ВИДИ СЕРЕДОВИЩА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ ТНК..... 33

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ДОМБРОВСЬКА С. С.

СПОЖИВАННЯ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ
У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....37

КАРАСЬОВА Н. А.

СТРАТЕГІЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИЙ
РОЗВИТОК В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ..... 41

КАРАСЕВА Н. А., МОСКВІЧОВА О. С., АНІСІМОВА Н. П.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОБЛЕМНОЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ БАНКІВ
З ВИКОРИСТАННЯМ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ.....45

ОХОТА В. І.

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ
В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....49

ПІШЕНІН І. К.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ТРАНСПОРТНОЮ СФЕРОЮ.....54

ПРУШКІВСЬКИЙ В. Г., ПРУШКІВСЬКА Е. В.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ
НЕОІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ.....57

МАСЛАК О. М., СУХОСТАВЕЦЬ А. І.

СУЧАСНИЙ СТАН АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....62

ТКАЛЕНКО Н. В.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....66

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МАЗУР А. Г., ГОНТАРУК Я. В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	71
ГРОЗНИЙ І. С. МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
ГУРЖІЙ Н. М. ВИБІР КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПАТТЕРНА СТРАТЕГІЇ.....	79
ЖЕРЛІЦІН Д. М., КРАВЧЕНКО В. М. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНСТРУМЕНТІВ БЮДЖЕТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	83
ЗАВАЛЬНЮК К. С. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ІНТЕГРАТИВНОГО ЗРОСТАННЯ.....	87
ЗАВІДНА Л. Д. АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....	91
ЗАДОРЖНЮК Н. А., КОВТУН К. В. РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ В УКРАИНЕ.....	96
ІБРАГІМОВ Е. Е. АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
КАМАРАН А. Х. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	102
КІСЬ С. Я., КІСЬ Г. Р. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	106
КЛЮС Ю. І. ЗАСТОСУВАННЯ «КАРТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ» У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	110
НАГАРА М. Б. СИСТЕМА КОМПЕТЕНЦІЙ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВПРОВАДЖЕННЯ КОУЧІНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	114
ОЛЕКСЮК Т. В. МЕХАНІЗМ ІНТЕГРОВАНИХ СКЛАДОВИХ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	118
ПЕРХАЧ О. Л. СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ.....	123
ПЕТУХОВА О. М., ЧОРНОШТАН Г. Г. ОГЛЯД СУЧАСНИХ МЕТОДИК ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	127
РАДІОНОВА Я. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	132
РИМКІНА М. С. СУЧАСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	136

РУБАХА М. В., ОВЧАР О. А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	142
СТЕПАНЕНКО Т. О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	146
ТЕПЛЯК М. А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	150
ТЕРЕБУХ А. А., ЛІСОВСЬКА Л. С. ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА НА ПРИЙНЯТТЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ.....	154
ТЕРОВАНЕСОВА О. Ю. РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	158
ТИМОШИК Н. С. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ.....	163
ХАДЖИНОВА Е. В. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТИ.....	166
 РОЗДІЛ 4 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ГОНЧАРОВА З. В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	171
КОРОГОД І. В. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	175
ПАПП В. В. РОЗВИТОК СФЕРИ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	179
ПАРШИНА М. Ю. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ІНТЕГРАЛЬНИМ ІНДЕКСОМ.....	184
 РОЗДІЛ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ГАЛЬКІВ А. І., КИЛИН О. В., СТРУЧОК Н. М. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	189
САВЕНКО Б. М. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЯВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ.....	193
 РОЗДІЛ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ЗАЯРНЮК О. В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПРИЯННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ	198

ЯЦЕНКО Л. Д., КОЛОМІЄЦЬ О. О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ В УКРАЇНІ.....	204
МОЩИЦЬКА Т. О., МОЩИЦЬКИЙ О. С. РОЛЬ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ В ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ.....	209
СМУТЧАК З. В., СИТНИК О. Ю., ЛЕГІНЬКОВА Н. І. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТУ INVESTORS IN PEOPLE.....	212
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ГУДЗЬ Г. О. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ УКРАЇНИ.....	218
ЕРФОРТ О. Ю., ЕРФОРТ І. Ю. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	224
ІРШАК О. С. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	228
КМІТЬ В. М., МАЛАХОВСЬКА Н. І. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	232
КУШАЛ І. М. ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	237
ОМЕЛЬЧЕНКО О. І. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКУ.....	241
СМОЛОВА Я. О. РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНИХ ТА МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД НАДНАЦІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	250
СТЕПУРА В. В. ДІАГНОСТИКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ.....	254
ТАНЧАК Я. А. ПРО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ.....	260
РОЗДІЛ 8	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ГРИЛІЦЬКА А. В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	264
ЕРШОВА Н. Ю. РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	269

РЕДЧЕНКО К. І.

**ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА
СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ.....**

274

НАШІ АВТОРИ.....

294

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341

Гурмак В. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ ТНК ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ)

Проаналізовано особливості системи взаємодії транснаціональних компаній та держави на прикладі Республіки Корея. Розглянуто еволюцію стратегій інноваційної діяльності транснаціональних компаній. Досліджено ключові особливості взаємодії держави та ТНК у процесі визначення та реалізації пріоритетних сфер інноваційної діяльності відповідно до змін технологічних укладів.

Ключові слова: економіка Південної Кореї, транснаціональні компанії, Форсайт-дослідження, інновації, технологічний уклад.

Постановка проблеми. Одна із найбільш значущих тенденцій розвитку світової економіки в сучасному світі – поглиблення взаємодії відтворювальних структур різних країн на різних рівнях і в різних формах, чому особливо активно сприяє діяльність транснаціональних компаній (ТНК). Глобалізація економічного життя суттєво вплинула на механізми створення технологічних переваг і функціонування інноваційної сфери і надалі – на елементи і структуру національних інноваційних систем. Усі стадії процесу створення і впровадження нових продуктів і технологій зазнали змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такі українські вчені, як Г.О. Андрощук та Н.В. Ямчук стверджують, що структурні зміни в українській економіці можливо здійснити за рахунок створення і поширення новітніх технологій шостого укладу. Вони вивчають моделі інноваційного розвитку в США, Німеччині, а також вважають показовим для України досвід Росії у реалізації державних програм з метою створення та розповсюдження нанотехнологій.

В.М. Геєць та Л.В. Шинкарук, вивчаючи вплив прямих іноземних інвестицій і діяльності ТНК на економіку країни-реципієнта, розділяють дві моделі створення транснаціональних корпорацій: негативну (залучення філій іноземних ТНК) і позитивну (створення власних транснаціональних корпорацій). На підставі своїх досліджень вони пояснюють низький рівень технологічного оновлення великих українських компаній, відсутністю довгострокової стратегії розвитку, що у першу чергу пов'язано з постійним перерозподілом власності на Україні протягом двох останніх десятиліть [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом у публікаціях вітчизняних дослідників недостатньо аналізується досвід нових індустріальних країн, яким вдалося прискорити темпами здійснити модернізацію економічної моделі відповідно до вимог глобалізації.

Мета статті. Узагальнити та систематизувати напрями трансформації моделей розвитку транснаціонального бізнесу в Республіці Корея та екстраполювати висновки на можливість використання певного досвіду в Україні.

Викладення основного матеріалу. У розвитку стратегій діяльності транснаціональних компаній, а саме стратегій інноваційної діяльності, можна виділити декілька стадій.

Перша стадія (60–70 рр. ХХ століття) – глобалізація ринку – збігалася з нестримною експансією і проникненням транснаціональних корпорацій у найвіддаленіші куточки планети. Вся інноваційна робота виконувалася в країні базування материнської компанії, а потім експортувалася на зовнішні ринки у формі готової продукції.

Друга стадія (80–90 рр.) – глоболокалізація (Glocalization) – являє собою етап, на якому транснаціональні корпорації усвідомили недостатність моделі першої стадії для успішної конкуренції на регіональних ринках. Чисто глобалістська модель хоч і дозволяла істотно скорочувати витрати виробництва, однак не витримувала цінову війну на місцях. Як наслідок, транснаціональний бізнес зосередився на розробці спеціалізованих локальних рішень і випуску продукції, що відповідає вимогам та потребам конкретного місцевого ринку. У першу чергу мова йшла про адаптацію під обмежений бюджет споживачів з країн Третього світу (Індії, Бразилії, Китаю та ін.).

Третя стадія (90-ті рр. ХХ століття і до нашого часу) – локальна інновація – є поглибленням попереднього підходу. Замість експорту готових бізнес-ідей і продуктів в регіональні ринки відбувається повне перенесення цих процесів на місця, т.зв. модель «in country, for country». Транснаціональний бізнес більше не прагне переробляти готові рішення внутрішнього ринку під потреби регіонів, а створює продукти, що називається from scratch, з чистого аркуша, в тому вигляді, в якому вони будуть користуватися максимальним попитом в кожному конкретному регіоні.

Четверта стадія (наш час) – реверсивна інновація – це наступний етап розвитку моделі «in country, for country», на який вийшли лише самі гнучкі і перспективні американські корпорації. Нова модель називається «in country, for the world» і передбачає зворотню адаптацію ідей і готових продуктів, спочатку впроваджених і розроблених для потреб країн Третього світу, тобто реекспорт цих ідей і продуктів на власний ринок (у США та Європі).

Згідно з еkleктичною моделлю прямих іноземних інвестицій (ПІІ), існує чотири основні групи мотивів здійснення інвестицій за кордон:

- розширення (захоплення, утримання) зовнішніх ринків збуту;
- підвищення ефективності виробництва товарів і послуг шляхом створення закордонних філій (через зниження витрат, насамперед трудових і податкових);
- забезпечення доступу до іноземних ресурсів (сировини, кваліфікованих фахівців, інфраструктури);
- додавання принципово нових для фірми активів (зокрема, компаній з підрозділами НДДКР, що забезпечують розробку нових технологій).

Часто ці мотиви поєднуються. Можуть існувати і більш специфічні мотиви ПІІ. Наприклад, підприємці з менш розвинених країн часто за допомогою зарубіжних активів страхуються від втрат та можливої конфіскації їхнього бізнесу на батьківщині, як це і відбувалося з багатьма українськими ПІІ. Ще один варіант – підвищення переговорної сили компанії, оскільки лобістські можливості ТНК зазвичай більше тих, якими володіють національні компанії через можливість перших географічно маневрувати своїми активами.

Інвестиційна експансія ТНК за кордон здійснюється у різних формах. Двома базовими вважаються покупка існуючих фірм (злиття і поглинання, *merges and acquisitions*) та інвестиції «з нуля» (*greenfield*). Однак і в першому випадку зазвичай здійснюються інвестиції в модернізацію і розширення.

Інноваційний прорив в Південній Кореї стався завдяки придбанню зарубіжних технологій. Створення венчурних фондів спільно з японськими партнерами стало одним з ключових факторів розвитку системи інновацій. Незважаючи на те, що Південна Корея досі є країною, що переважно запозичує імпортні технології, уряд Південної Кореї активно підтримує великі інноваційні компанії. Крім того, патентна система країни визнана однією з найефективніших у світі.

Отже, у Південній Кореї спочатку модернізація була побудована на запозиченні зарубіжних технологій, яка відбувалася в різних формах: контракти «під ключ», ліцензування, консультативні послуги. Вивчення іноземного досвіду здійснювалося головним чином шляхом створення спільних венчурних фірм з японськими партнерами. Експерти зазначають, що у даний час, незважаючи на те, що Корея за багатьма високотехнологічними позиціями лідирує у світовому експорті, країна, як і раніше, багато в чому залежить від імпортної техніки з причини недостатнього розвитку власних базових технологій.

Передумовами лідерства в одній із найбільш інноваційних областей, якими є інформаційні комунікаційні технології, служить застосування як на національному, так і на корпоративному рівні найбільш ефективного інструменту визначення стратегічних перспектив інноваційного розвитку та виявлення технологічних проривів, здатних здійснювати максимально позитивний вплив на економіку і суспільство у довгостроковій перспективі – так звана концепція «Форсайт» (з англійської *Foresight* – «передбачення»). За останнє десятиліття Південна Корея набула солідного досвіду у технологічному передбаченні. Систематичні Форсайт-дослідження дозволили сформулювати ефективні стратегії розвитку

суб'єктів бізнесу і діяльності органів державної влади, підкріплені відповідною законодавчою базою. Незважаючи на те, що закон про науку в Кореї передбачає проведення загальнонаціонального технологічного Форсайта кожні п'ять років, окремі інститути йдуть далі і, виходячи з власних потреб, проводять подібні дослідження щороку. Можна говорити про те, що у Кореї Форсайт став одним із дієвих інструментів науково-технологічної політики різних суб'єктів національної інноваційної системи. У Кореї Форсайт розглядається, насамперед, як важливий елемент випереджувальних стратегій науково-технологічної діяльності та її раціонального фінансування.

З самого початку Форсайт-дослідження та їхні результати викликали пильний інтерес з боку приватного сектора в Південній Кореї. Великі ТНК з метою більш ефективного управління своїми зростаючими капіталовкладеннями в дослідження і розробки стали приділяти вказаною процесу підвищену увагу. Корейські промислові гіганти, зокрема Samsung і LG, сформували власні відділи технологічного Форсайта, у функції яких входять виявлення існуючих і перспективних можливостей, розробка корпоративних науково-технологічних стратегій. Особливо активно Форсайт-дослідження проводяться в компанії Samsung. Тут виявляють найбільш перспективні зароджуються технології, що володіють проривним потенціалом, і будують дорожні карти їх майбутнього розвитку, щоб потім сконцентрувати наявні ресурси навколо їх реалізації [8].

Дослідження ведуться транснаціональними корпораціями більш інтенсивно, ніж державними інститутами. Сфера проведення R&D залишається однією з галузей світової економіки, що швидко розвивається. Транснаціональні корпорації в пошуках менших витрат розміщують замовлення на R&D в країнах з найбільш розвинутою інфраструктурою досліджень. Виробництво багатьох товарів розміщується в азіатських країнах і середньо технологічна ніша стає все менш доступною для розвинених європейських країн.

Державна інноваційна політика як європейських, так і азійських країн пристосовується до нових реалій світової економіки. Модель, прийнята у невеликих європейських країнах, насамперед у країнах північної Європи, передбачає створення умов для залучення дослідних підрозділів транснаціональних корпорацій на національний дослідницький ринок. Найбільшого успіху на цьому шляху досягають країни, що створили мережу малих підприємств, які беруть участь як у дослідницькому, так і у впроваджувальному циклі. Ці підприємства отримують частину прибутку, створеного в інноваційній сфері транснаціональними корпораціями, і стають базою для зміни технологічних платформ національних підприємств.

У сучасних умовах держава вносить вагомий внесок у формування нового технологічного укладу (ТУ): вона знижує ризики, тим самим забезпечуючи реалізацію науково-технічних проєктів при нестачі попиту на їхні результати. Державна підтримка здійснюється у формі інвестицій, коштів освітніх центрів та інститутів венчурного фінансування. Інвестиційні виробничі програми, в яких реалізуються економічні інтереси різних макроекономічних суб'єктів, забезпечують і технічну, і економічну, і бюджетну, і соціальну ефективність, дозволяють подолати суперечності становлення нового ТУ.

При заміщенні технологічного укладу слабо-розвинені регіони отримують перевагу, оскільки для них не характерно обсягів капіталу в рамках застарілого ТУ. Такі регіони можуть орієнтуватися на вже накопичений інвестиційно-технологічний досвід розвинених регіонів, оптимізуючи склад створюваних технологічних ланцюжків. У складі інноваційних процесів можливі декілька типів імітаторів, що говорить про широке ринкове поширення інновацій від місця їх виникнення рівномірно за усіма напрямками.

Сьогодні, як зазначають багато дослідників, заходи податкового та інвестиційного стимулювання для залучення ТНК у національну економіку виявляються неефективними. Більш суттєвими з точки зору ТНК є рамкові умови інноваційної діяльності. Азіатська модель трансформації інноваційної сфери спирається на стимулювання змін відповідно до змін укладів технологічного розвитку. Концентрація і кооперація в рамках технологічної мережі, що створена і просувається японськими корпораціями в Азії, створила регіони, що також швидко розвиваються. Формування інноваційної економіки в найбільш успішних азіатських країнах і регіонах (Сінгапур, Гонконг, Шанхай, Тайвань) йде шляхом підтримки особливих економічних зон або територій пріоритетного розвитку. Заходи державного впливу в них пов'язані з нарощуванням фінансування дослідницької сфери, стимулюванням концентрації виробництва і створення центрів кооперації. Особливістю азіатської моделі є ставка на іноземних фахівців і поворотну міграцію фахівців в інноваційні зони. Розвиток в рамках регіональних точок зростання або регіональних інноваційних систем передбачає посилення міжрегіонального нерівності за доходами і по доступу до інфраструктури і послуг всередині країни. Регіональні анклавні виникнення яких пов'язане з логікою технологічного розвитку, автономні у виборі своїх дослідницьких пріоритетів, які не завжди узгоджуються з національно-науково-технічною політикою.

Отже, звертаючись до досвіду країн, що досягли серйозних результатів на шляху створення нового технологічного укладу, необхідно зазначити таке:

1) західні ТНК переносять свої інноваційні програми в країни, що розвиваються з метою використання їх потенціалу;

2) змінюється характер проектів ТНК, що реалізуються в цих країнах (йдеться про перехід від проектів з метою розробки модифікованих продуктів до проектів, спрямованих на розробку нових продуктів, призначених для споживачів країн, що розвиваються, які мають низькі доходи);

3) компанії з країн, що розвиваються переносять свої інновації і розробки в розвинені країни, щоправда необхідно відзначити, що цей процес тільки почався.

Екстенсивна модель розвитку економіки Південної Кореї на певному етапі трансформувалася в інтенсивну, що призвело до дійсно якісного зростання та формування високорозвиненої економіки. Тим не менш для країн, що розвиваються, особливо з обмеженими ресурсами, як в Кореї, екстенсивна модель, заснована на мобілізаційній ролі держави і обмеженнях фінансово-банківської самостійності приватного сектора, не втрачає і зараз своєї актуальності. Модель «The Growth Accounting» визнана у світі як універсальна, оскільки заснована на додаткових вкладеннях капіталу і праці. У Південній Кореї це досяглося

за рахунок масованого залучення прямих іноземних інвестицій і отримання від розвинених країн, насамперед США, величезної пільгової економічної допомоги. По'єднаний з корейською системою управління (з жорсткою дисципліною праці, що досягається консенсусом взаємин підприємців з профспілками) і з чітким державним розподілом ресурсів, іноземний капітал був ефективним фактором виходу Кореї зі стану слабо-розвиненою країни.

Успіхи Південної Кореї в експорті, які вивели її на початку ХХІ століття на одинадцяте місце в світі серед найбільших торгових країн, базувалися на масовому виробництві великої кількості товарів, що не вимагають великих технологічних витрат. Однак збільшення вартості продукції, особливо вартості праці, змушують південнокорейські компанії випускати більш якісні та складні товари, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Корпорації зайняли провідні позиції в технічно передових і прибуткових галузях промисловості, в основному орієнтованих на експорт: 17,6% зайнятих на великих Південнокорейських ТНК виробляли понад 40% промислової продукції [5; 6]. Дуалістичність виробничої структури, що розпадається на експортний і неекспортний сектори, підкріплювалася дуалістичністю фірмової ієрархії, коли вихід на зовнішній ринок практично був монополізований чеболями.

Уряд і міністерства Південної Кореї ще у 2009 р. визначили 5 директив, які стосуються спрямування розвитку національної економіки на перспективу. Перший напрям полягає в тому, що розвиток буде зосереджено на захопленні та активізації різних «креативних і піонерських пошуків/дослідницьких робіт та розробок» / НДДКР /, а також на діяльності зі створення у країні цілої системи по «вирощуванню» талановитих фахівців. Уся ця творча наукова діяльність повинна бути доповнена міжнародною співпрацею, залученням висококваліфікованих іноземних фахівців для отримання більш цінних результатів у кожному секторі досліджень.

Інші напрями включають зміцнення ролі науки в країні і досягнення цілей популярного нині у Південній Кореї «зеленого зростання» / економічного розвитку без шкоди для природи. Усе це за допомогою інновацій в науковому комплексі країни має забезпечити стабільний розвиток Південної Кореї. При цьому тут не виключають появи у ході процесу різних нових викликів для південнокорейської економіки, подолання яких забезпечить додаткові нові можливості для зростання.

У 2013 році урядом Південної Кореї було розроблено трирічний план реформ, який полягає у розвитку «креативної економіки». Він передбачає набір заходів зі стимулювання підприємництва і полегшення залучення фінансування стартапів, причому наголос робиться на поширенні досягнень у сфері інформаційних і комунікаційних технологій на інші галузі економічної діяльності. Так, уряд запускає все нові схеми фінансування. Наприклад, у 2014 році держфонд виділив \$4 млрд, більша частина такої фінансової підтримки йде на співфінансування венчурних інвестицій, збільшуючи їх обсяг до семи разів [7]. Фінансова підтримка з боку держави сприяла тому, що в престижному сеулському районі Каннамгу швидкими темпами створюються бізнес-інкубатори і акселератори. Деякі з них наслідують конкурувати за багатобіжачими стартапами з центрами в структурі чеболів. Останній недержавний проект був запу-

щений Google, який цього року заснував Samsung Seoul, що став базою для восьми зі 150 місцевих стартапів. Частина нових проектів отримала фінансування від держави та консультації, також це інвестиції від Migu 180, некомерційного венчурного фонду, заснованого кораблебудівним холдингом Hyundai Heavy Industries. Південна Корея вже увійшла в п'ятірку найбільших розробників додатків для Android, в останні чотири роки кількість IT-стартапів збільшувалася в середньому на 10% на рік [7]. Усі ці заходи спрямовані на те, щоб полегшити створення нових бізнесів і компаній, серед них – податкові пільги для інвесторів-«янголів» (що вкладають гроші в компанії на ранній стадії їх діяльності), полегшення отримання віз іноземними підприємцями, державні кредити і технопарки для стартапів. Крім того, передбачено низку заходів щодо поліпшення ділового клімату в цілому, включаючи зниження бюрократичних бар'єрів у таких ключових секторах, як охорона здоров'я, освіта, фінанси, туризм та програмне

забезпечення. На нашу думку, Південна Корея і досі була привабливим місцем для інвестицій чи через вкладення в компанії, пов'язані з чеболями, чи в компанії з інших галузей, таких як охорона здоров'я та роздрібна торгівля.

Висновки і пропозиції. Транснаціональні корпорації уже мають свої розроблені стратегії, ринки збуту та постійно шукають нові шляхи розширення для максимізації своїх прибутків та монополізації у своїх сферах. Розвиток нових ринків і потреба у створенні більш ефективних форм господарювання актуалізує необхідність формування організаційних нововведень особливо великими суб'єктами господарювання, такими як ТНК, що є відмінною рисою становлення шостого технологічного укладу порівняно з попередніми. Ці особливості повинні бути прийняті до уваги Україною, оскільки вона також входить у сферу інтересів ТНК з метою досягнення високих результатів у реалізації програм інноваційного розвитку нашої держави.

Список літератури:

1. Авдеева А. ТНК в современном мире как фактор осуществления глобализации мировой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/tnk-v-sovremennom-mire-kak-faktor-osuschestvleniya-globalizatsii-mirovoy-ekonomiki>.
2. Андрощук Г.О., Ямчук А.В. Нанотехнології у XXI столітті: стратегічні пріоритети та ринкові підходи до впровадження. – К. : Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, 2011. – 275 с.
3. Бак Г.А. Инновационные стратегии транснациональных корпораций в отдельных секторах мирового хозяйства // Креативная экономика. – 2013. – № 7(79). – С. 48-52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/29228/>.
4. Геєць В.М., Шинкарук Л.В. Структурні зміни та економічний розвиток України. – К. : НАН України, 2011. – 696 с.
5. Biggest transnational companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1>.
6. Global 500 FORTUNE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500/>.
7. Biggest transnational companies : за дан. Focus // The economist – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2014/07/focus-1>.
8. Park B. Korean Technology Foresight for S&T Policy Making. Paper for Second International Seville Seminar on FTA: Impacts on Policy and Decision Making, 28-29 Sept. 2006.

Гурмак В. М.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ТНК ЮЖНОЙ КОРЕИ)

Резюме

Проанализированы особенности системы взаимодействия транснациональных компаний и государства на примере Республики Корея. Рассмотрена эволюция стратегий инновационной деятельности транснациональных компаний. Исследованы ключевые особенности взаимодействия государства и ТНК в процессе определения и реализации приоритетных сфер инновационной деятельности в соответствии с изменениями технологических укладов.

Ключевые слова: экономика Южной Кореи, транснациональные компании, Форсайт-исследования, инновации, технологический уклад.

Gurmak V. M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

GLOBAL TRENDS OF TRANSFORMING BUSINESS MODELS OF TRANSNATIONAL BUSINESS (ON THE EXAMPLE OF SOUTH KOREA MULTINATIONALS)

Summary

In this article the features of the system of interaction TNCs and the government by example of South Korea are analyzed. The evolution of innovation strategies of TNCs are considered. The key features of interaction between government and TNCs in the process of definition and implementation of priority innovation spheres in accordance with the changes in the modes of technological development.

Keywords: economy of South Korea, TNCs, Foresight-research, innovation, technological mode.

УДК 339.13.017

Зеліч В. В.

Ужгородський національний університет

СТРУКТУРА БАР'ЄРІВ ВХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ФІРМ В МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

У статті розглянуто бар'єри (перешкоди) входження вітчизняними підприємствами в міжнародний бізнес в умовах глобалізації та інтеграції в світове господарство. Обґрунтовано структурні чинники, такі як інституційні, зовнішньоекономічні, фіскальні, митні, особливості випуску продукції, витрат виробництва та технологій. Проаналізовано економічні механізми та тенденції, розглянуто комбінацію факторів виробництва яких потрібно дотримуватися вітчизняному бізнесу для успішної діяльності на міжнародній арені. **Ключові слова:** бар'єри входу, міжнародний бізнес, фактори виробництва, глобалізація, інтеграція, вітчизняний бізнес, міжнародні товарні ринки.

Постановка проблеми. Ряд проблем, стоять на заваді розвитку вітчизняного бізнесу та його входу на міжнародні товарні ринки збуту, це питання є актуальною проблемою розвитку сучасної економічної системи. Зазначені питання відображені в Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2013–2023 роки, схваленої Кабінетом Міністрів України у 2012 р., про це також свідчать дані міжнародних рейтингів Doing business and Global Competitiveness Report.

Присутні прогалини у законодавчій сфері які потрібно заповнити досконалими методами стимулювання розвитку та ефективними стратегіями управління співпраці вітчизняного та міжнародних ринків. Де співвідношення факторів виробництва відіграє важливу роль входу вітчизняних фірм на міжнародні ринки. Засоби та фактори виробництва потребують дослідження та доповнення відповідно до тенденцій розвитку міжнародних ринків. У процесі стратегічного планування необхідним є всебічний аналіз всіх факторів невизначеності для одержання підприємством довгострокових конкурентних переваг на ринку.

Особливо гостро відчувається вплив глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграційних процесів на розвиток національної економіки та вітчизняного бізнесу. Ці явища знайшли відображення у зростанні масштабів та динаміки міжнародного співробітництва, входу міжнародних компаній на ринки України, та виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у визначення та дослідження факторів виробництва, проблем конкуренції та монополії, основними параметрами яких виступають бар'єри входу, висвітлено у роботах: А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Ж. Батист Сей, Д.Б. Кларк, Ф. Ліст, К. Маркс, Дж. Робінсон, Э. Чемберлена, Й. Шумпетера та інших.

Питанням стратегічного планування, ефективного стратегічного управління та особливостей становлення бар'єрів у ринковому середовищі присвячені праці І. Ансоффа, П. Друкера, Дж. Бейна, М. Портера, Ж.Ж. Ламбена, Ф. Хедоурія, М. Мескона, П. Лоранжа. Дослідженню природи факторів структурного та стратегічного характеру, форм їхнього прояву та впливу на формування конкурентної стратегії в процесі стратегічного планування присвячено праці У. Шеферда, Д. Липчицькі, Д. Карлтона, Д. Якобсона, Ж. Тіроля, Д. Хейя, Д. Морріса, Л. Кабрала, Ф. Шерера, Д. Росса.

Постановка завдання. Метою статті є підвищення ефективності стратегічного планування шляхом огляду бар'єрів входження вітчизняних підприємств у міжнародні ринки в умовах гло-

балізації, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання, що забезпечить стабільний економічний розвиток і підвищення конкурентоспроможності. Та надання рекомендацій щодо покращення розвитку вітчизняного бізнесу через механізм залучення інвестицій, та виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки з конкурентоздатною продукцією для провадження прибуткової господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Одним із базових питань для розвитку фірми є ресурси та джерела їх утворення. Різні економічні школи розкривали категорію ресурсів по-різному. Меркантилісти стверджували, що багатство складається із золота та срібла [1, с. 189,]; фізіократи – з природних ресурсів [2, с. 528]; класики – зі створених матеріальних благ та послуг [2, с. 198]. Сучасне економічне середовище висуває нові вимоги до умов організації економічної діяльності, вимагає перегляду базових категорій та їх адаптації до економічних реалій постіндустріального суспільства.

Основи дослідження факторів виробництва були закладені А. Смітом, який розглядає землю, капітал та працю як основні складові процесу виробництва. Ж.Б. Сей виділяв землю, капітал та працю як фактори виробництва та розкрив механізм розподілу доходу між цими факторами.

Включивши соціальні інститути до факторів, що впливають на економічні процеси, Ф. Ліст закрив основи інституціоналізму і здійснив значний прорив в економічній науці. Вказані чинники слугували базисом для розвитку нового наукового напрямку – інституціоналізму. Інституційний напрям досліджує економічні явища у взаємозв'язку з іншими сферами життя людства. Так, при вивченні економічних процесів до уваги беруться соціальні інститути, під якими розуміють державні органи влади, комерційні структури, ринкові умови господарювання, звичаї, традиції, моральні та етичні норми суспільства [6].

Сучасні бар'єри входження є показником існуючих ринкових структур: досконалих конкуренції, олігополії, монополії. Головну роль у вирішенні стратегічних завдань організації відіграє стратегічне планування, яке полягає у розробці специфічних стратегій, призначених для допомоги компанії у досягненні своїх цілей, а саме – одержати довгострокові конкурентні ринкові переваги перед іншими фірмами на ринку. Тому грамотне стратегічне планування повинне містити всебічний аналіз всіх можливих факторів ризику і їхніх наслідків для розвитку фірми.

Стратегічне планування являє собою набір дій і рішень, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти фірмі досягти своїх цілей [7, с. 158]. Тобто метою стра-

тегічного планування є визначення найбільш перспективних напрямків розвитку фірми, що забезпечать їй постійне зростання та прибутковість діяльності. Для цього розробляється стратегія – всебічний комплексний план здійснення місії організації й реалізації її цілей. Основою розробки стратегії є адаптація фірми до конкурентного середовища [8, с. 43]. Розробляючи конкурентну стратегію, фірми прагнуть знайти та втілити спосіб вигідно та довгочасно конкурувати у своїй галузі. Вибір конкурентної стратегії визначають структура галузі й позиція, яку фірма займає в її межах. Тому конкурентна стратегія повинна ґрунтуватися на всебічному розумінні структури галузі й процесу її зміни [9, с. 52]. На структуру галузі істотно впливає рівень конкуренції, що визначається, за словами М. Портера, наявністю «п'яти сил конкуренції»: загрози появи нових конкурентів, загрози появи товарів або послуг-замінників, здатності постачальників і споживачів торгуватися, суперництва вже наявних конкурентів між собою [9, с. 53].

Сукупність цих та інших факторів стають бар'єром для доступу на ринок майбутніх учасників ринку. Якщо перешкоди викликані об'єктивними умовами ринку їх відносять до структурних вхідних бар'єрів, а якщо перешкоди входу на ринок викликані діями конкурентів у галузі, це так звані стратегічні вхідні ринкові бар'єри.

Бар'єри входу (Barriers to Entry) – економічні та технічні фактори, які не допускають або ускладнюють вихід на ринок або в галузь нових компаній, для того, щоб не створювати додаткової конкуренції для вже існуючих компаній [14]. Українські фірми повинні поступово формувати можливості та підстави «самовключення» в міжнародний бізнес. Необхідність виходу широкого загалу українських фірм на зовнішні ринки обумовлюється багатьма причинами. Їх можна розділити на внутрішні, зовнішні, адаптаційні, еволюційні. Щоденно іде боротьба на ринках за

встановлення нової економічної квазірівноваги із зміненими економічними потужностями акторів ринку. Цими акторами бізнесу є фірми які ведуть постійну економічну боротьбу за позиції своїх фірм як організаційних екосистем. Іде постійне занепадання та зникнення одних організацій та зародження та розвиток інших на основі взаємної боротьби за можливість поглинання. Без розуміння необхідності організаційно-економічної боротьби по всьому економічному простору включаючи такі формати як зовнішній та внутрішній ринки вітчизняні фірми приречені на організаційну маргіналізацію.

На думку автора, основними перешкодами до виходу фірми на міжнародні ринки є: умовність економічних кордонів посилює яка конкуренцію на внутрішньому ринку в результаті розширення імпорту; не можна розраховувати на сприятливі умови на ринку капіталів без стійкого іміджу; для глобальних підприємств потрібна глобалізація стратегії через конкуренцію з глобальними підприємствами; шанси росту при умові обмеження діяльності тільки внутрішнім ринком безперспективні.

Для проникнення в сферу міжнародного бізнесу вітчизняним фірмам необхідно є побудова ефективної моделі функціонування компанії – бізнес-моделі. Однією із важливих платформ побудови бізнес моделі фірми, здатною бути успішною в міжнародному бізнесі є розуміння вихідної позиції фірми в розумінні мікросередовища, ресурсів, матеріально-технічного оснащення, технологій.

На думку авторів, доцільно зосередити свою увагу на аналізі фундаментальних і об'єктивно існуючих умов на ринку, які мають вагомий вплив на діяльність фірми, та сприяють стратегічному плануванню, ніж дії учасників ринку – потенційних конкурентів. Структурні чинники заважають доступу на ринок потенційно нових конкурентів, що можуть виникнути в наслідок впливу держави, особливостей виробництва та технології.



Рис. 1. Чинники структурних вхідних бар'єрів на міжнародні ринки

Розроблена автором

Чинники структурних вхідних бар'єрів на міжнародні ринки наведена на рис. 1.

Існує взаємозв'язок між економією від масштабу від випуску одного продукту та економією від масштабу від комбінованого випуску (випуску всіх видів продукції підприємства). Розподіл накладних витрат і різні види економії, пов'язані з випуском продукції на одному підприємстві будуть ефективні до того моменту, коли обсяг випуску конкретного продукту досягне деякої торговельної величини, після якої ніякої економії від масштабів випуску одного продукту не виникає. У цьому випадку, щоб досягти економії від комбінованого випуску продукції, потрібно випустити кілька продуктів. Якщо ж попит на певний продукт виявиться занадто низьким, щоб виправдати виробництво на рівні, коли виникає ефект масштабу від виробництва одного товару, то випуск декількох товарів на одному підприємстві може зрівноважити принаймні частину втрат від незначного виробництва одного продукту [11, с. 97–99].

Вигоди від комбінованого випуску виникають у зв'язку з існуванням нероздільних витрат. Нероздільні витрати мають місце в тих випадках, коли фірма, що виробляє, наприклад, продукт А, одночасно має у своєму розпорядженні потужність для виробництва продукту Б. Прикладом можуть служити пасажирські й вантажні авіаперевезення, де по технологічних причинах пасажирський салон може займати певну частину літака, залишаючи місце для вантажу, що транспортується. Таким чином, фірма, що конкурує в обох напрямках, може одержати істотну перевагу порівняно з фірмою, що конкурує тільки на одному ринку [12, с. 43].

Наступним структурним чинником, що впливає на входження в галузь є наявність витрат переключення, прикладом яких можуть служити разові витрати виробника (покупця), які він несе при переході від одного постачальника товару до іншого. У категорію витрат переключення можуть входити витрати на підготовку персоналу, на придбання нового допоміжного обладнання, витрати на тестування або перевірку якості нового джерела постачання тощо. Якщо витрати переключення в галузі високі, то перед новими конкурентами повстане завдання запропонувати на ринку більш вигідні умови за рахунок зниження власних витрат і підвищення ефективності, для того щоб змусити покупця переключатися з діючих в галузі фірм на себе [12, с. 45].

Однією із характеристик ринкових структур є попит і пропозиція, які можуть визначати бар'єри входу на міжнародні ринки, часто залишають поза увагою фірм, але впливають на діяльність суб'єктів господарювання за рахунок регулювання рівня ціна на товар чи продукт. Чим потужніше збільшується масштаб ринку, тобто зростає попит, тим легше новачкам увійти в галузь і ринок, і навпаки, чим нижче рівень концентрації, більша пропозиція товарів, тим тяжче увійти на ринок, і тим більша конкуренція на ринку.

Цінова еластичність попиту обмежує можливість перевищення ціни над граничними витратами. Якщо попит нееластичний, фірми можуть збільшити ціну в порівнянні з витратами більшою мірою, чим в умовах еластичного попиту. Крім того, чим нижче еластичність попиту, тим легше для домінуючої фірми одночасно обмежувати вхід у галузь і отримувати прибуток [13].

Автор, ототожнює поняття витрат для заснування і започаткування бізнесу з безповоротними

витратами, до цих витрат можна віднести, ті які в майбутньому не можливо повернути, це витрати на реєстрацію, ліцензування, сертифікацію, на рекламу, підбір та навчання персоналу, витрати на збут, тобто пошук споживача, витрати на вдосконалення продукції та розвитку фірми тощо.

Безповоротні витрати є джерелом економії від масштабу. Чим більші витрати започаткування бізнесу, тим більш ризиковим буде вступ на ринок фірм з невеликим капіталом, а тому вступатимуть на ринок лише фірми зі значними фінансовими можливостями. А значні виробничі потужності таких фірм сприятимуть випуску більшої кількості продукції з меншими середніми витратами.

Репутація теж має значний вплив на легкість доступу до ринку потенційних учасників. Репутація є досить дискусійною темою в процесі ототожнення її зі структурним вхідним бар'єром, адже методами отримання лояльності споживача можуть бути і система знижок, і реклама, і технічне обслуговування в процесі споживання продукту з боку виробника, а такі інструменти відносяться до методів стратегічної конкурентної боротьби [14, с. 31–32].

Отже, виявлені і проаналізовані методи мають вплив на споживача у короткостроковому періоді, основне на що споживач зверне увагу буде якість товару. Саме якість товару є головним критерієм визначення лідера на ринку.

«Перевага першого ходу» – таке загальновизнане пояснення феномену стабільності провідних корпорацій запропонував А. Чандлер. Цей термін запозичений з математичної теорії ігор й означає перевагу, яку отримує перед іншими учасниками гравець, який першим зайняв стратегічно вигідну позицію.

Інституціональні бар'єри входу на ринок і виходу з ринку можуть служити істотними перешкодами для потенційних учасників ринку. До інституціональних бар'єрів входу на ринок варто віднести систему реєстрації, ліцензування та сертифікації діяльності фірм, систему державного контролю над цінами, рівнем прибутковості. Державне ціноутворення на товар або обмеження прибутковості фірми можуть приводити до появи неявних витрат, виражених у втраті частини потенційного прибутку.

Географічні бар'єри є обмеженнями, з якими зіштовхуються іноземні виробники при виході на національні ринки. До них можна віднести всі митні процедури, видатки транспортування та зберігання продукції, мовні та культурні особливості, технічні стандарти та правові норми, організація системи збуту на місцях, різні задачі маркетингу, інституційні обмеження тощо. Митні процедури включають в себе сукупність всіх існуючих митних ставок, наявність безмитних режимів, кількість документів та час на їх оформлення для експорту та імпорту продукції, витрати експорту та імпорту, прозорість дій прикордонних служб тощо [16, с. 347–351]. Витрати на транспортування і зберігання компенсують економію, що отримують за рахунок централізації виробництва, знижують ефективність інтегрованої системи, що складається із спеціалізованих заводів в декількох країнах і вантажоперевезень між ними [12, с. 340]. Ускладнюють іноземну конкуренцію відмінності в культурі, рівні економічного розвитку і доходу, кліматичні особливості тощо, так як всі ці фактори ведуть до того, що національні ринки пред'являють попит на модифікації продукту, що розрізняються за вартістю, якістю,

споживчими властивостями, стилем, розмірами й іншими параметрами [17, с. 286].

Бар'єри входу на ринок є характеристикою ринків як основних механізмів функціонування економіки ринкового типу. Для індустріальної епохи розвитку економіки головним чином розглядалися економічні та фінансові бар'єри галузевих ринків.

Бар'єри для входу на ринок та бар'єри виходу із ринку є важливими характеристиками структури ринку. Бар'єри для входу на ринок це такі фактори об'єктивного або суб'єктивного характеру, природи, внаслідок впливу яких деяким фірмам неможливо або обтяжливо почати продуктивну діяльність в певній обраній галузі чи території виробництва товарів або послуг. Внаслідок

Таблиця 1

Структурні типи бар'єрів		
Тип бар'єрів	Нестратегічні	Стратегічні
Структурно-технологічні бар'єри	Економія від масштабу Місткість галузі Технологія і рівень життєвого циклу Обсяг початкового інвестування Надлишкові потужності Рівень технологічного розриву Концентрація	Продуктова диференціація Вертикальна інтеграція Торговельні марки Продуктові і процесні патенти Диверсифікація
Поведінкові бар'єри	Адміністративні бар'єри Стан інфраструктури галузі Втирати на НДДКР Культурні відмінності	Ціноутворення, що обмежує вхід Реклама, дослідження і розробки Неповнота і асиметрія інформації Інвестиційні ризики Витрати оперування на закордонних ринках

Таблиця 2

Найпоширеніші методи визначення основних типів вхідних ринкових бар'єрів

Вид вхідного бар'єру	Складові, джерела виникнення	Показник (методика) оцінки
1. Інституційні бар'єри	Система ліцензування діяльності підприємств; Державний контроль над цінами; рівнем доходності; Податкова політика; Надання патентних прав;	_____
2. Рівень іноземної конкуренції	Ставка імпорتنних тарифів; Кількість та концентрація іноземних конкурентів;	Частка обсягів продажу імпортованої продукції в загальному обсязі ринкового продажу; показники концентрації;
3. Стратегічне ціноутворення	Цінове лідирування; Обмежуюче вхід ціноутворення; Встановлення монопольних цін;	Порівняльний та динамічний аналіз цін; Аналіз цінової політики галузевих підприємств;
4. Диверсифікація продукції.	Горизонтальна диверсифікація; Вертикальна диверсифікація; Географічна диверсифікація; Диверсифікація за обслуговуванням;	Еластичність остаточного попиту на товар окремого підприємства (цінова, за доходом); Методи кореляційно-регресійного аналізу
5. Диверсифікація за продуктовими лініями	Нааявність та кількість товарозамінників (товарів-доповнюючів); Прибутковість та конкурента агресивність галузей, що виробляють товари-замінники; Середні темпи зростання ринків, на яких функціонують галузеві підприємства;	Індекс кількісного еквіваленту (модифікований індекс Херфіндала-Хіршмана); Індекс ентропії; Галузі у відповідності із стандартними галузевими кодами;
6. Вертикальна інтеграція	Концентрація підприємств – постачальників галузі; Рівень витрат, пов'язаних з переорганізацією на інших постачальників; Можливість інтеграції «вперед» і «назад»; Частка витрат на продукцію постачальників в загальних витратах галузі; Внесок постачальників в забезпечення якості і сервісу продукту галузі;	Відношення доданої вартості до обсягів продажу та порівняння його із середньогалузевим показником (підхід А. Лаффера, М. Адельмана); Індекс інтеграції (підхід М. Горта); Зміна частки підприємств, що просуваються протягом визначеного періоду часу вперед (назад) за технологічним ланцюжком (підхід А. Лайвсея., М. Портера)
7. Концентрація	Рівень концентрації виробників; Рівень стабільності складу ринкових лідерів; Рівень рівномірності розподілу ринкових часток; Рівень опору укорінених фірм;	Показники рівня ринкової концентрації (індекс концентрації, індекс Херфіндала-Хіршмана, індекс ентропії); Ринкова частка
8. Технологічні характеристики (ефект масштабу)	Спеціалізація та розподіл праці; ефект досвіду; Зниження питомих постійних витрат: економія витрат на обслуговування; Економія експлуатаційних витрат; Економія від різноманітності; Зростання ефекту від проведення НДДКР; Вища ефективність методів стимулювання збуту;	Мінімально ефективний випуск (аналіз рівня прибутковості в залежності від розміру заводу, статистичний аналіз витрат, тест на виживання Д. Стіглера, інженерний підхід, метод пседоданих Гріффіна); Різниця між рівнями середніх витрат великих та малих підприємств; Показник переваги у витратах;
9. Рівень концентрації покупців та характеристики попиту	Чисельність та концентрація споживачів; Рентабельність діяльності покупців продукції галузі; Еластичність попиту споживачів; Рівень та динаміка попиту на продукцію; Купівельна лояльність; Витрати споживачів, пов'язані із зміною споживчої марки;	Еластичність попиту на продукцію; Показники рівня концентрації; Темп росту попиту на продукцію.

док дії бар'єрів входу фірми що діють на сегменті ринку перетворюється в ринок недосконалої (часткової) конкуренції.

Наявність бар'єрів входу (та виходу) дозволяє фірмам піднімати ціни вище граничних затрат та отримувати позитивну економічні результати (прибуток) не тільки в короткостроковому але і в довгостроковому періодах господарювання. Це створює «ринкову владу» фірм, що діють на ринку.

Внаслідок високих та складних бар'єрів входу українським фірмам «просто» тяжко навіть розпочати конкурентну боротьбу за сегменти чи навіть (нішові долі) сегментів ринку. Там де бар'єри входу незначні, фірми навіть при високій концентрації вимушені підкорятися конкурентній поведінці внаслідок реального або потенційного вторгнення нових фірм на ринок [19].

Вчений С.А. Лукьянов [18] запропонував підхід відповідно до якого вхідні бар'єри можна поділити на дві великі групи ґрунтуючись на ступені впливу їх на виробничу функцію: структурно-технологічні та поведінкові.

На думку авторів, дана класифікація бар'єрів входження на ринок дозволяє врахувати, більший спектр інституціональних, поведінкових і технологічних параметрів що визначають умови входження нових учасників на ринок.

Результати узагальнення існуючих методів і показників оцінки висоти вхідних ринкових бар'єрів представлені у таблиці 2 [13].

Досліджено що, основними недоліками наведених загальноприйнятих методів оцінки є наступні:

- багаточисельність вимог щодо вихідних даних і труднощі їх дотримання;
- потреба у великому масиві вихідної інформації та висота трудомісткості застосування;
- неможливість визначення рівня кожного типу ринкового бар'єру за кількісною шкалою та їхнього співвідношення через різних економічний зміст індивідуальних показників оцінки.

Останній недолік є найсуттєвішим. Як видно з табл. 2, кожний тип ринкового вхідного бар'єру є результатом сукупної дії певного переліку підпорядкованих по відношенню до нього складових. Характер зв'язку між складовими і ринковими бар'єрами входу є таким, що складові визначають

рівень лише одного ринкового бар'єру. До того ж, впливи різних складових на рівень відповідного ринкового бар'єру не є між собою рівноцінними. Тобто різні складові нижчого ієрархічного рівня по різному визначають наявність та висоту окремого бар'єру входу [19].

Висновки. Досліджено сутність стратегічного планування, як процесу вивчення факторів невизначеності та розробки стратегії, що буде мінімізувати вплив різноманітних ризиків на комерційну діяльність. Розглянуто природу факторів структурного характеру, що мають вплив на формування ринкової позиції фірми, і повинні бути враховані в процесі розробки ефективної стратегії.

Запропоновано структуру цих факторів, яка складається з особливостей попиту на продукцію, структури витрат та технологій виготовлення продукції, інституційних та географічних (зовнішньоекономічних) чинників. Практичне значення має висновок, що в умовах інтенсивної конкурентної боротьби між фірмами за здобуття перспективного ринкового сегменту визначальним є всебічний аналіз всіх можливих факторів невизначеності в процесі стратегічного планування господарської діяльності з метою отримання фірмою довгострокових конкурентних переваг перед іншими фірмами на ринку.

Теорія факторів виробництва як видно із наукових досліджень є досить теоретичною та дискусійною. Постійно виникає необхідність формування сучасної модернізованої системи факторів виробництва, яка б всебічно охоплювала всі чинники впливу на виробництво і вітчизняний бізнес та дозволяла вітчизняним фірмам працювати на міжнародних ринках ефективно і прибутково. Систему яка дозволить виявити приховані резерви, що доповнять основні фактори виробництва, та дозволить бізнесу бути більш енергомістким та ресурсомістким.

Отже, головною умовою для формування стратегічних орієнтирів ефективного функціонування галузевих підприємств є визначення та оцінювання рівня вхідних ринкових бар'єрів, з метою довгострокового успіху на міжнародних ринках, що і висупає напрямком подальших досліджень авторів.

Список літератури:

1. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 496 с.
2. Политическая экономия: Словарь / Под ред. О.И. Ожерельева. – М.: Политиздат, 1990. – 607 с.
3. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е.М. Майбурд. – М.: Дело, Вита. Пресс, 1996. – 544 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки, т. I. Пер. с англ. / А. Маршалл. – М., Издательская группа «Прогресс», 1993. – 326 с.
5. Лист Ф. «Национальная система политической экономии». Граф С.Ю. Витте «По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист». Д.И. Менделеев «Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года» / Ф. Лист, С.Ю. Витте, Д.И. Менделеев. – М.: Издательство «Европа». 2005. – 380 с.
6. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента : учеб. пособие [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. –Изд. 3-е. – М. : Дело, 2006. – 454 с.
8. Портер М.Э. Конкуренция [Текст] / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
9. Портер М.Э. Международная конкуренция [Текст] / М.Э. Портер ; пер. с англ., под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
10. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков : учебник [Текст] / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
11. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков [Текст] / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
12. Портер М.Э. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
13. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков: учеб. для студ. высш. учеб. завед. (С.Б. Авдашева., Н.М. Розанова) – М. : Магистр. – 1998. – 320 с.

14. Barriers to entry [Текст] : OECD Roundtables on competition policy (Paris, Oct. 2005) / OECD, Directorate for Financial and Enterprise Affairs. – Paris : OECD, 2006. – 317 p.
15. Про природні монополії [Електронний ресурс] : закон України від 20.04.2000 р., № 1682-III. – <http://www.1520mm.com/r/ua/p/00-1628.html>.
16. Lawrence R.Z. The Global Enabling Trade Report 2009 [Текст] / R. Z. Lawrence, M. Drzeniek-Hanouz, J. Moavenzadeh // World Economic Forum reports. – Geneva : WEF, 2009. – 492 p.
17. Lipczynski J. Industrial organization : competition, strategy, policy [Електронний ресурс] / J. Lipczynski, J.O.S. Wilson, J. Goddard. – 2nd edition. – Harlow : Pearson Education Ltd., 2005.
18. Лукьянов С.А. Типология отраслевых входных барьеров: подходы различных школ в теории отраслевых рынков (С.А. Лукьянов) Экономические науки. – 2008. – № 39. – С. 106-109.
19. Гаращенко Н.М. Формалізація моделі аналізу п'яти сил галузевої конкуренції М. Портера на базі інструментів теорії нечітких множин (Н.М. Гаращенко, О.С. Коцюба.) – К. : КНЕУ, – 2005. – 33 с.

Зелич В.В

Ужгородський національний університет

СТРУКТУРА БАРЬЕРОВ ВХОДА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФИРМ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Резюме

В статье рассмотрены барьеры (препятствия) вхождения отечественными предприятиями в международный бизнес в условиях глобализации и интеграции в мировое хозяйство. Обоснованы структурные факторы, такие как институциональные, внешнеэкономические, фискальные, таможенные, особенности выпуска продукции, издержек производства и технологий. Проанализировано экономические механизмы и тенденции, рассмотрены комбинацию факторов производства которых нужно придерживаться отечественному бизнесу для успешной деятельности на международной арене.

Ключевые слова: барьеры входа, международный бизнес, факторы производства, глобализация, интеграция, отечественный бизнес, международные товарные рынки.

Zelic V.V.

Uzhhorod National University

STRUCTURE OF THE BARRIERS TO ENTRY OF DOMESTIC FIRMS IN INTERNATIONAL BUSINESS

Summary

The article examines barriers (barriers) entry of domestic enterprises in international business in the conditions of globalization and integration into the world economy. Grounded structural factors, such as institutional, external, fiscal, customs, characteristics of production, production costs and technology. Analyzed economic mechanisms and trends discussed combination of inputs to be followed for successful domestic business activities internationally.

Keywords: entry barriers, international business, production factors, globalization, integration, domestic business, international commodity markets.

УДК 339.9.012

Когут М. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ

У статті проаналізовано роль, значення, масштабний характер діяльності ТНК та охарактеризовано їхній вплив на трансфер технологій в міжнародному масштабі. У результаті проведеного дослідження встановлено високий вплив транснаціональних корпорацій на міжнародних трансфер технологій. Виявлено економічні вигоди від діяльності ТНК у сфері високих технологій.

Ключові слова: міжнародний трансфер технологій, транснаціональна корпорація, транскордонне співробітництво, світова економіка.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації технології розглядаються як важливий каталізатор зростання національної економіки. Феноменом глобалізації на сучасному етапі є транснаціоналізація – процес посилення світової інтеграції діяльністю ТНК.

Значення ТНК у світовій торгівлі досягло величезних масштабів, оскільки, відомо, що 50% світової торгівлі та 67% зовнішньої торгівлі контр-

олюють саме ТНК. Окрім цього, ТНК реалізують понад 90% усіх прямих іноземних інвестицій, а також їм належить 80% патентів та ліцензій на новітні технології, техніку та ноу-хау. Вищесказане дає підстави стверджувати про значний і посилений вплив на міжнародний трансфер технологій власне ТНК [1].

Кожна країна, у тому числі і Україна, зацікавлена у підвищенні конкурентоспроможності

на світовому ринку інновацій, оскільки стрімкий науково-технічний прогрес стає невід'ємною частиною економічного зростання у сучасних умовах. Вдосконалення законодавчої бази у сфері трансферу технологій та формування ефективної державної політики щодо комерціалізації результатів інтелектуальної власності створить позитивний клімат на ринку технологій в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням діяльності ТНК займалися такі зарубіжні вчені, як Р. Вернон, Дж. Даннінг, П. Кругман, Дж. Міль, О. Вільямсон, Е. Гекшер, М. Кассон, Р. Коуз, Ч. Кінделбергер, К. Іверсен, К. Коулінг, Дж. Гелбрейт.

У вітчизняній економічній науці діяльність ТНК та міжнародного трансферу технологій досліджували такі вчені, як В. Рокоча, В. Новицький, В. Базилевич, О. Хорошун, А. Пехник, Л. Руденко, О. Плотников, В. Бачинський, О. Рогач, А. Поручник, В. Семиноженко, Л. Федулова, О. Білорус, С. Якубовський, М. Дідківський, Л. Кістерський, В. Левківський.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на велику кількість досліджень діяльності ТНК на світовому ринку технологій та динаміку змін зовнішнього середовища у діяльності транснаціональних корпорацій, не на всі питання отримано достатньо вичерпні відповіді, що дає підстави для продовження подальшого дослідження даної проблематики.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є потреба детальнішого дослідження значення транснаціональних корпорацій у світовій торгівлі, зокрема на міжнародному ринку технологій. Невирішеними залишаються питання впливу ТНК на міжнародний трансфер технологій.

Виклад основного матеріалу. Характерним елементом сучасної світової економіки і одним із основних суб'єктів глобалізації є транснаціональні корпорації. Ці компанії значно різняться за розміром, діяльністю, суб'єктами, сферами впливу, формами та методами роботи. Чинниками, які слугували підставою для створення великомасштабної ТНК, стали зростання процесів інтернаціоналізації та глобалізації виробництва, висококваліфікований персонал, а також трансфер капіталу та технологій, що здійснювався високорозвиненими країнами.

Вперше визначення ТНК запропонував у 1960 році американський державний діяч Давід Лілієнталь. Він визначав ТНК як підприємство, діяльність якого проходить більш як в одній країні і веде до створення, управління зв'язків, які мають величезний вплив на процеси, що відбуваються в інших країнах.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) визначає ТНК як корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів [2].

До характерних ознак ТНК можна віднести:

- частка іноземних робітників становить не менше ніж 25%;
- здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах;
- структура активів складає не менше ніж 25% капіталовкладень за кордоном;
- річний обсяг не менше 1 млрд дол.;
- обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії складає не менше 20%;

- єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [3, с. 3].

Таким чином, під ТНК розуміють велике фінансово-виробниче, науково-технологічне, торговельно-сервісне об'єднання, що здійснює свої операції в багатьох країнах за межами її базуваних. Така корпорація характеризується складною організаційно-управлінською структурою, що включає в себе виробничу, фінансову, інвестиційну, торгово-рекламну діяльність, проведення НДДКР, підготовку кадрів [4, с. 160].

Також масштаби ТНК на світовому ринку інновацій є досить значними: половина світових витрат на проведення науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи та більш ніж 2/3 приватних коштів належить саме ТНК [11, с. 2].

ТНК здійснюють політику територіальної експансії шляхом залучення їхнього капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції являють собою найбільш розвинену форму інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу, використовуючи при цьому максимальну кількість ресурсів та навичок у міжнародному середовищі. Вони можуть бути пов'язані як з грошовими потоками, так і з трансфером технічних та організаційних рішень, а також результатами інтелектуальної діяльності в обмін на акції в прямих інвестицій.

У країн, що розвиваються, технологія визначається як важливий каталізатор зростання національної економіки та корпоративного успіху. Обмежені інвестиції, відсутність ресурсних можливостей для наукових досліджень, слабка інфраструктура, а також технологічні недоліки спричиняють залежність цих країн від прямих іноземних інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції з ТНК служать основою підвищення науково-технічного потенціалу та конкурентоспроможності на ринку. Це головним чином відбувається тому, що ТНК самостійно контролюють та виробляють значну частину світових технологій, контролюючи при цьому 80% усіх приватних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт [5].

Технології, які передаються ТНК на користь приймаючої країни, має низку переваг, з точки зору довгострокового економічного зростання, а саме:

- високий потенціал продуктивності та інновацій;
 - збільшення технологічних можливостей;
 - підвищення конкурентних переваг;
 - підвищення організаційної ефективності навчання, забезпечуючи позитивний вплив на розвиток технологій місцевої промисловості.
- Як зазначає А.В. Пехник, сучасні ТНК виступають основним структурованим чинником світової економіки. Їхній вплив обумовлюється:
- активною інноваційною діяльністю через значні фінансові можливості;
 - широким використанням конкурентних переваг різних країн світу;
 - технологічним лідерством;
 - максимально можливим використанням переваг інтернаціоналізації;

- зниженням витрат за рахунок переваг внутрішньокорпоративного ринку, побудованого з використанням трансфертних цін [6, с. 254].

Відомо, що ТНК розподіляють сфери впливу, а не вступають у конкурентну боротьбу. Це пов'язано зі спеціалізацією країни у певній галузі. Корпорації, що зосереджені в Європей-

ському Союзу, займають чільне місце у харчовій, хімічній промисловості та автомобілебудуванні. Американські корпорації досягнули лідерських позицій у програмному забезпеченні, виготовленні комп'ютерної техніки, фармацевтичному секторі, нафтопереробці та ракетно-й авіабудуванні. Промислові корпорації Японії займають провідне місце в електротехніці, електроніці та секторі металургії.

Потреби розвитку економічних відносин є відображенням діяльності транснаціональних корпорацій. За допомогою ТНК виробництво переміщується в інші країни, тим самим долаючи митні бар'єри та створюючи нові комплекси. Такі промислові комплекси створюються насамперед за допомогою прямих іноземних інвестицій. Існуючу нерівномірність у розвитку країн, як економічного, так і технологічного сектора, успішно використовують ТНК, поєднуючи дешеву робочу силу та сучасні технології та техніку.

Чинниками, що характеризують причини виходу ТНК на іноземні ринки, є:

- низька заробітна плата;
- низький рівень оподаткування;
- відсутність стандартів щодо тривалого строку використання устаткування;
- відсутність норм законодавства, яке б регулювало діяльність ТНК у порушенні екологічних норм;
- вихід на нові потенційні ринки;
- розвиток вже наявних ринків;
- спрощені адміністративні процедури;
- низький рівень оподаткування;
- додання митних бар'єрів;
- використання ресурсів іноземної держави для підвищення та посилення конкурентних переваг;
- отримання інформації про перспективи ринків країни, яка приймає;
- продовження життєвого циклу товарів та технологій.

Отже, як бачимо, існує велика кількість чинників, якими керуються ТНК виходячи на ринки іноземних держав. Звичайно, що вихід на ринок ТНК іноземної держави узгоджується урядом цієї держави. У даному разі економічними вигодами для країни є залучення технологій, притік капіталу, розвиток виробництва, отримання додаткових джерел засобів виробництва, забезпечення зайнятості тощо.

Однак існує низка загроз, які приносять ТНК національній економіці, а саме:

- вивіз капіталів та прибутків із держави;
- монополізація влади;
- коригування та маніпулювання цін для того, щоб зменшити оподаткування;
- можливість односторонньої спеціалізації національного виробництва;
- екологічно шкідливе виробництво (добувні гаузі);

- усі патенти належать материнській компанії.

Україна не залишилася осторонь процесів транснаціоналізації. Вихід ТНК на наш ринок почався ще із проголошенням незалежності. За останніми даними, найбільш привабливими сферами для іноземних інвесторів з ЄС та США є торгівля, харчова промисловість, фінансовий сектор та фармацевтика [7].

Сьогодні на українському ринку представлені компанії у різних сферах діяльності, таких як: торгівля (Auchan Group, Metro Cash&Carry); харчова промисловість (McDonald's, Unilever, Coca-Cola, Nestle, PepsiCo, Kernel Holding SA, Bunge

Limited, Cargill); фінансовий сектор (UniCredit Bank TM, Piraeus Bank Group, Raiffeisen Bank International, BNP Paribas, OTP Group, «Альфа-Групи», «ВТБ група»); тютюнова промисловість (Imperial Tobacco Group); фармацевтичний сектор (Gedeon Richter, Menarini Group, Berlin-Chemie, Nycomed, Sanofi-aventis, KRKA); нафтогазовий сектор (Shell, British Petroleum); хімічна промисловість (Unilever, Procter&Gamble); страховий сектор («PZU SA», до складу якої входить СК «PZU Україна», AXA Group, UNIQA Group, Vienna Insurance Group, до складу якої входить СК «Українська страхова група», «Альфа групи».

Сьогодні присутність ТНК та прямих іноземних інвестицій на українському ринку вже забезпечили понад 1 млн робочих місць, що забезпечує значний соціальний та економічний ефект. Також відомо, що із 20 найбільших платників податків в Україні 11 – саме іноземні ТНК.

До прикладу, лідерську позицію у сплаті податків належить найбільшій металургійній компанії світу ArcelorMittal. У 2014 році до держбюджету було сплачено 3792 млн грн. З цієї суми 658 млн грн перераховано до місцевих бюджетів, 942 млн грн – до державних цільових фондів, майже 1 021 млн – до державного бюджету, в тому числі 1 171 млн грн сплачено податку на додану вартість при імпорті сировини та матеріалів.

Окрім сплати податків, компанія зацікавлена у забезпеченні рівня добробуту та сприянні сталому розвитку. Компанія здійснює проекти для облаштування Кривого Рогу, де знаходиться підприємство. Значні кошти виділяються на охорону праці – головний пріоритет ArcelorMittal.

Так, у 2014 році 257,8 млн грн було інвестовано в охорону праці та промислову безпеку. Рівень травматизму на виробництві знизився на 22,5%. Окрім цього, для зниження впливу на навколишнє середовище та підвищення ефективності роботи обладнання 2,9 млрд грн надійшло капітальних інвестицій [8].

Транснаціональні корпорації, які працюють в Україні, мають потужний арсенал кадрів та характерну корпоративну культуру, що характеризується ефективним використанням робочої сили, високими вимогами до працівників та насиченим графіком роботи. Значні кошти вкладаються у розвиток людського потенціалу, а саме навчання коштом підприємства працівників та кар'єрному зростанню.

Також ТНК часто виконують держані замовлення. Так, у 2011 році уряд США підписав контракт з корпорацією «Lockheed Martin Corp.» для створення оборонно-промислового комплексу протиракетної оборони на суму \$789,8 млн А у 2012 році компанії «Lockheed Martin Corp.» та «Space System» отримали замовлення на виробництво космічних апаратів до 2016 року на суму \$238 млн. «Ford Motor» налічує близько 100 заводів, які засновані ним і в яких йому належить контрольний пакет акцій, та ще близько сотні виробництв під іншими марками входять до зони його володіння. Корпорація «Nestle» охоплює більше ніж 500 підприємств у 85 країнах світу [9].

Відомо, що деякі ТНК здійснюють свою діяльність більше ніж у 100 країнах світу. Так, корпорація «International business machines», яка виготовляє електронно-обчислювальну техніку, а також оргтехнічне обладнання, зосередила свої філії більше ніж у 80 країнах. ТНК «Deutsche Post» представлена у 111 країнах світу. Фірма «Siemens» має філії у 52 країнах, концерн «General Motors» володіє 209 заводами, 12 з яких розта-

шовані в Канаді, а 32 – в інших країнах. Обсяг виробництва закордонних філій перевищує обсяг експорту країн їх походження (майже удвічі для Швейцарії та Великобританії та в чотири рази для США) [10, с. 128].

Вихід ТНК на український ринок створює додаткові робочі місця, оскільки трудомісткі потужності є важливим з погляду використання фізичної праці. Також діяльність транснаціональних корпорацій знімає гостроту валютного дефіциту, пов'язаного з імпортом та впроваджує певні світові стандарти культури ведення бізнесу.

Ще одним важелем привабливості українського ринку для ТНК є низькі екологічні норми та стандарти якості продукції. Законодавчі документи, які були розроблені ще 1970-х роках та є застарілими, досі діють. Тому необхідною є імплементація європейських норм, пов'язаних зі збереженням необхідної якості навколишнього середовища та контролем за якістю реалізованої продукції.

Висновки і пропозиції. ТНК у наш час стають рушійною силою створення нових робочих місць, забезпечення соціально-економічного добробуту країн, залучення прямих іноземних інвестицій у

різні сектори економіки. ТНК використовують найсучасніші технології, тим самим насичуючи внутрішній та зовнішній ринок новими товарами та сучасними послугами, прагнучи постійно розширювати ринки та задовольняти потреби споживачів.

Для України сьогодні важливим пріоритетом є створення сприятливого інвестиційного клімату, який дозволить покращити економічне становище країни загалом та залучити в країну іноземні високотехнологічні компанії з довгостроковими інвестиціями. Заохочення ТНК виходити на український ринок можна також податковими стимулами, які дадуть змогу створювати ті виробничі сектори, які реалізують найвищу додану вартість та є найбільш наукомісткими.

Однак на даному етапі розвитку капітал іноземних компаній в основному зосередився в галузях зі швидкою оборотністю капіталу, а саме: торгівля, фінанси, харчова промисловість, енергетика.

Отже, з проведеного аналізу можна зробити висновки про масштабний вплив транснаціональних корпорацій на світовий економічний розвиток, регулювання міжнародними економічними відносинами та створення інновацій.

Список літератури:

1. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації : особливості інвестиційної діяльності : [навч. посіб.] / Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвинова Л. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
2. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org>.
3. Молчанова Л. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України [Електронний ресурс] / Л. Молчанова. – Режим доступу : <http://fes.kiev.ua>.
4. Павленко І.І., Варяниченко О.В., Навроцька Н.А. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.
5. Dunning J. H. The competitive advantage of countries and the activities of transnational corporations. *Transnational Corporations*. – 1991. – Vol. 1. – P. 135-168.
6. Пехник А.В. Діяльність іноземних ТНК на території України // *Регіональна економіка (укр.)*. – 2005. – № 1. – С. 253-262.
7. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П. Овчарук, М.В. Мотриченко // *Фінансовий простір*. – 2013. – № 3(11). – С. 61-67.
8. Звіт з корпоративної відповідальності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukraine.arcelormittal.com/images/pdf/ArcelorMittal_CSR_Report_2014_ua.pdf.
9. Lockheed Martin. Awarded \$789.8 Million THAAD Production Contract [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.lockheedmartin.com>.
10. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / Козак Ю.Г. Видання 2-ге перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
11. Occasional Note. UNCTAD Survey on the Internationalization of R&D // United Nations Conference on Trade and Development, 12 December, 2005 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.unctad.org>.

Когут М. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

Резюме

В статье проанализированы роль, значение, масштабы деятельности ТНК и охарактеризовано их влияние на трансфер технологий в международном масштабе. В результате проведенного исследования установлено высокое влияние транснациональных корпораций на международный трансфер технологий. Выявлено экономические выгоды от деятельности ТНК в сфере высоких технологий.

Ключевые слова: международный трансфер технологий, транснациональная корпорация, трансграничное сотрудничество, мировая экономика.

Kohut M. V.

Lviv National University named after Ivan Franko

IMPACT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON INTERNATIONAL TECHNOLOGY TRANSFER

Summary

The article analyzes the role and value, the scale and nature of TNC and describes the impact on international technology transfer. As a result, the study has found a high impact of transnational corporations on international technology transfer. The economic benefits from the activities of TNCs in high technology have been revealed.

Keywords: international technology transfer, multinational corporations, cross-border cooperation, global economy.

УДК 330.34

Кожухова Т. В.

Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

СТРАТЕГІЯ СВІТОВОГО БАНКУ ЩОДО ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розкрито основні стратегічні аспекти фінансової діяльності групи Світового банку щодо підтримки сільського господарства та забезпечення продовольчої безпеки. Проаналізовано сучасний стан та визначено тенденції фінансування програм Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, що входять до групи Світового банку, спрямованих на розвиток сільського господарства та підвищення рівня глобальної продовольчої безпеки.

Ключові слова: злиденність, продовольча безпека, сільське господарство, фінансування, інвестиції, Світовий банк.

Постановка проблеми. Проблема продовольчої безпеки та неповноцінного харчування, основною причиною яких є бідне населення та злиденність, є однією з найважливіших проблем в світі. Оскільки, за прогнозами, до 2050 року населення планети становитиме більше 9 млрд осіб, що вказує на щоденне зростання кількості людей, яких треба буде нагодувати в умовах зростаючого дефіциту земельних, водних та енергетичних ресурсів, до 219 тисяч [1], вкрай важливим є збільшення щорічних інвестицій у виробництво продуктів харчування.

За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), 75% незаможного населення світу проживає в сільських районах, і більша його частина залежить від сільського господарства [2]. Саме тому високий потенціал в області розвитку та важливу роль в скороченні масштабів бідності та голоду має сільське господарство. У доповіді Групи видатних діячів високого рівня з розробки порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року визнано, що «перехід до широкомасштабного екологічно стійкого сільського господарства зі збільшенням обсягу виробленої їжі – це величезна проблема, що стоїть перед нами. Це можливо, але вимагає значних змін» [3]. Для вирішення цієї проблеми необхідні значні інвестиції в сільське господарство, що зменшують бідність, більше ніж інвестиції в будь-який інший сектор. Важливу роль у цій сфері грає група Світового банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення глобальної продовольчої безпеки, її фінансування, роль сільського господарства в скороченні масштабів бідності досліджувалися багатьма науковцями. О.А. Богданович, розглядаючи актуальність питання продовольчої безпеки, зазначає, що «фундаментальною основою забезпечення національної продовольчої безпеки та продовольчої незалежності держави в сучасному світі є ефективний і сталий розвиток її агропромислового комплексу, насамперед, його головної сфери – сільського господарства» [4]. Комплекс проблем щодо задоволення потреб сільського господарства в кредитних ресурсах та напрямки активізації процесів по їх залученню визначено В.М. Поповим при дослідженні сучасних особливостей фінансового забезпечення цього сектора [5]. За результатами аналізу інвестиційної діяльності групи Світового банку в сфері сільського господарства О.Г. Михайленко визнана важливість створення цією групою різних програм і організацій для виконання завдань, направлених на розвиток сільськогосподарського сектору [6].

Разом з тим необхідним є визначення стратегії групи Світового банку щодо підтримки сільського господарства та пов'язаних з ним секторів, підвищення продовольчої безпеки країн, що розвиваються, як однієї з міжнародних фінансових організацій, яка грає важливу роль в боротьбі з бідністю та голодом.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стратегії Світового банку щодо підтримки сільського господарства та зміцнення продовольчої безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не дивлячись на те, що число людей, які живуть в умовах крайньої бідності, значно зменшилося за останні два десятиліття (за даними ООН – з 1,9 млрд осіб в 1990 році до 836 млн осіб у 2015 році) [7], за даними Світового банку, в Латинській Америці та Карибському басейні приблизно 75 млн осіб живуть менш ніж на 2,50 дол. США в день, ще 38% населення регіону ризикує знову опинитися за межею бідності [8]. У Південній Азії показник крайньої бідності зменшився з 52% до 17%, але у цьому регіоні живе 42% бідного населення планети, понад 200 млн осіб живуть в нетрях, близько 571 млн жителів країн регіону живуть менш ніж на 1,25 дол. США в день [8]. У країнах Африки на південь від Сахари показник бідності опустився нижче рівня 1990 року лише в 2002 році [7]. І хоча за минуле десятиліття темпи скорочення масштабів злиденності прискорилися, цей регіон продовжує відставати від інших. У 2015 році частка населення Африки на південь від Сахари, що живе в умовах крайньої бідності, як і раніше, перевищує 40%. В Західній Азії в період 2011–2015 років показник крайньої бідності, імовірно, зростає [7]. Переважна більшість людей, які живуть менш ніж на 1,25 долара США в день, проживають у двох регіонах – Південній Азії та Африці на південь від Сахари, – і на їхню частку припадає близько 80% всього найбільш бідного населення світу [7]. Як зазначено у доповіді Генерального секретаря ООН «Шлях до гідного життя до 2030 року» [9], повсюдна ліквідація бідності, ліквідація голоду, забезпечення продовольчої безпеки та покращення харчування, сприяння розвитку сільського господарства залишаються найважливішими цілями сталого розвитку.

Вирішення проблеми глобальної продовольчої нестабільності може бути знайдено в збільшенні продукції і продуктивності в країнах з низькими доходами та дефіцитом продовольства шляхом фінансування сільського господарства та його правильного розподілу, здійснення інвестицій та забезпечення доступу для дрібних фермерських

господарств до фінансових ресурсів за допомогою відповідних інститутів. Разом з тим потрібні інвестиції в інфраструктуру, системи доступу до ресурсів, а також відновлення інститутів допомоги дрібним фермерам [10].

Необхідність «пожвавлення діяльності секторів сільського господарства та розвитку сільських районів, особливо в країнах, що розвиваються», важливість прийняття необхідних заходів «з метою більш повного задоволення потреб сільських громад, серед іншого, на основі розширення доступу сільськогосподарських виробників, зокрема дрібних виробників, жінок, представників корінних народів і людей, що перебувають у вразливому становищі, до кредитів та інших фінансових послуг» визначена конференцією ООН зі сталого розвитку Ріо+20 [11].

В країнах, що розвиваються, на сільське господарство припадає близько 10% ВВП і більше половини від загального числа робочих місць. У тих країнах, де більше третини населення страждає від голоду, на сільське господарство припадає 21% від ВВП [10]. На думку експертів Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), Міжнародного фонду сільськогосподарського розвитку (МФСР) та Всесвітньої продовольчої програми (ВПП) для викорінення голоду в світі до 2030 року необхідно приблизно 267 млрд дол. США в рік інвестицій у сільські та міські райони, в сферу соціального захисту [12].

У доповіді членів Групи видатних діячів високого рівня з розробки порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року «Нове глобальне партнерство: викорінення бідності й перетворення економік за допомогою сталого розвитку» визнано, що «більш високі доходи, стійка інтенсифікація сільського господарства та зменшення післяврожайних втрат можуть допомогти дрібним фермерам виробляти достатньо для того, щоб прогодувати свої сім'ї та заробити кошти для існування» [3].

Розглядаючи заплановані на 2015 рік міжнародні цілі в області боротьби з голодом та положення справ у зв'язку з відсутністю продовольчої безпеки в світі, експерти ФАО, МФСР та ВПП визнають «ключовим фактором успіху в справі скорочення масштабів недоїдання економічне зростання, за умови його всеосяжності та забезпечення можливостей для поліпшення умов життя бідних верств населення, а ключем до досягнення прогресу – підвищення продуктивності і доходів дрібних сімейних фермерських господарств» [13].

Надзвичайно важливу роль, на думку експертів, у вирішенні завдань, пов'язаних з ліквідацією голоду та злиденності в країнах, що розвиваються, відіграють системи соціального захисту, «забезпечуючи гарантованість доходів і доступність більш якісного раціону харчування, охорони здоров'я та освіти, зміцнюючи людський потенціал і згладжуючи вплив потрясінь, підвищуючи здатність бідних верств населення брати участь у забезпеченні розвитку за допомогою поліпшення доступу до зайнятості» [13].

Для реалізації завдань у цій сфері необхідним є комплексний підхід, визначений в докладі Комітету з всесвітньої продовольчої безпеки 2015 р. [14], що включає декілька елементів (рис. 1). На збільшення інвестицій, спрямованих на підвищення продуктивності сільського господарства, розширення доступу до виробничих ресурсів, землі, послуг, технологій та ринків, заходи щодо стимулювання розвитку сільськогосподарських районів, соціальний захист вразливих категорій населення спрямована діяльність міжнародних державних фондів, які є головними джерелами середньострокового та довгострокового фінансування для країн, що розвиваються.

Світовий банк, до групи якого входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), підтримує зусилля країн щодо підвищення сільськогосподарської продуктивності шляхом забезпечення фермерам доступу до ринків, зниження ризиків і уразливості; сприяння зайнятості сільського населення; підвищення екологічної стійкості сільськогосподарської діяльності. Основну увагу Світовий банк приділяє підвищенню продуктивності і стійкості сільськогосподарського виробництва, особливо в дрібних селянських господарствах, а також зміцненню зв'язків таких господарств з ринками. Особлива увага приділяється агротехнічним методам, участі приватного сектора, більш довгостроковому управлінню ризиками, забезпеченню всебічного врахування гендерної проблематики, харчуванню та ландшафтним підходам.

Крім прямої підтримки, Світовий банк бере участь у роботі і керує діяльністю глобальних партнерств, що надають більш широку допомогу в цих сферах. У відповідь на зростання занепокоєності підвищенням і нестійкістю цін на продовольство у травні 2008 року Світовий банк розробив Програму заходів з подолання світової продовольчої кризи. Надану в рамках цієї Програми екстрену допомогу у розмірі 1,6 млрд дол. США отримали майже 70 млн чоловік у 49 країнах [8]. Світовий банк координує роботу Глобальної програми по сільському господарству та продовольчій безпеці – глобального партнерства, що підтримує реалізацію планів в цій галузі та сприяє інвестиціям. Дев'ять країн та Фонд Білла та Мелінди Гейтс зобов'язалися надати протягом трьох років 1,4 млрд дол. США; в рамках Програми двадцяти п'яти країнам були виділені гранти на 912 млн дол. США [8].

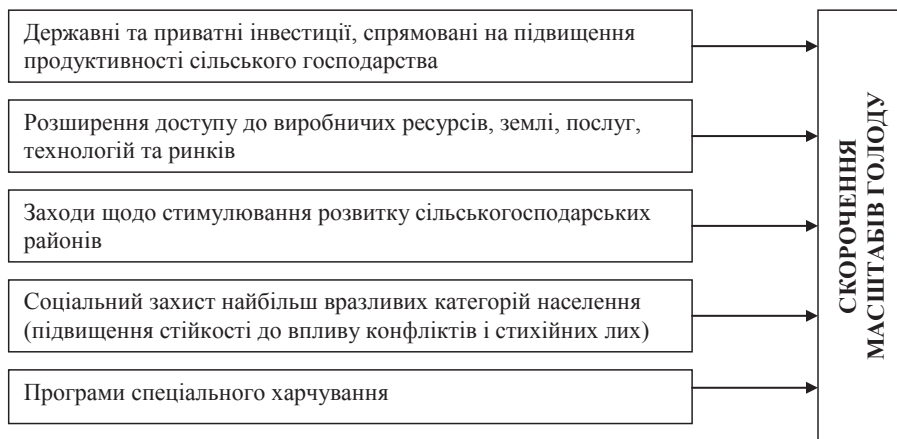


Рис. 1. Елементи комплексного підходу для скорочення масштабів голоду

Джерело: складено автором на основі [14]

Враховуючи значення цього сектора, Світовий банк активізує підтримку Програми комплексного розвитку сільського господарства в Африці (ПКРСГА), в рамках якої країнам континенту надається допомога в підвищенні темпів економічного зростання на основі розвитку при провідній ролі сільського господарства. У 2014 році Світовим банком надано понад 1,1 млрд дол. США на підтримку сільськогосподарського сектора країн Африки на південь від Сахари (темп зростання порівняно з рівнем 2012–2013 рр. становив 33%) [8].

Протягом 2010–2014 рр. МБРР та МАР надано кредити в галузі сільського, лісового господарства та рибальства на суму більше 13 млрд дол. США (рис. 2).



Рис. 2. Кредитування сільського, лісового господарств та рибальства МБРР і МАР у світі

Розроблено автором за даними [8]

У 2014 році частка в загальному обсязі кредитів у цій галузі за регіонами становила: Африка (11%), Східна Азія та Тихоокеанський регіон (9%), Європа та Центральна Азія (8%), Латинська Америка та Карибський басейн (5%), Близький Схід і Північна Африка (4%) [8].

Портфель зобов'язань за позиками МФК в агропромисловий комплекс та лісове господарство становив на 30 червня 2014 р. складав 4345 млн дол. США, що становить 8% від загального обсягу зобов'язань. У 2014 році зобов'язання становили 1051 млн дол. США (6,09%) відповідно [1].

Що стосується України, то для більшого використання її сільськогосподарського потенціалу та підвищення її ролі в зміцненні глобальної продовольчої безпеки, Світовий банк здійснює аналітичну роботу в сфері логістики та транспортування зерна з метою розробки плану дій для Уряду України з усунення як фізичних, так і нормативних перепон, що збільшують вартість і час, необхідний для транспортування і торгівлі зерном. Україна також отримала від Фонду інституційного розвитку МБРР в рамках конкурентного процесу грант у сумі 500260 дол. США на розвиток інституційного потенціалу для розробки політики в земельній та сільськогосподарській сферах в Україні [15].

МФК, яка є найбільшою установою в області глобального розвитку, в партнерстві з урядами Австрії, Канади, Фінляндії, Нідерландів та Швейцарії впроваджує низку консультаційних програм в аграрному секторі України, метою яких є: поліпшення умов ведення бізнесу в аграрному секторі шляхом розроблення прозорих і узгоджених законодавчих і нормативно-правових актів, полегшення доступу виробників сільгосппродукції до

фінансування шляхом розвитку агрострахування та посилення потенціалу місцевих банків, реалізуючи програму агрофінансування, та підвищення конкурентоспроможності місцевих виробників. Програми МФК в Україні включають такі поточні проекти [15]:

- Україна: програма надходжень від врожаю (липень 2013 р.–липень 2016 р.) – підтримка запровадження надходжень від врожаю, яка є новим для України фінансовим інструментом, що зробить для малих та середніх фермерських господарств більш доступним використання високоякісного насіння та інших засобів виробництва, допомагаючи збільшити продуктивність у сільськогосподарській галузі;

- Проект сталого розвитку малих та середніх фермерських господарств (липень 2013 р.–липень 2017 р.) – поліпшення врожайності й методів ведення садівництва представниками середніх і дрібних фермерських господарств за допомогою максимізації потенціалу сільського господарства та збільшення випуску продукції, що є ключовим фактором для глобальної продовольчої безпеки;

- Проект консультативних послуг у сфері агро-стандартів в Україні (липень 2013 р. – липень 2016 р.) – об'єднання виробників харчових продуктів з каналами постачання та сприяння впровадженню визнаних на міжнародному рівні принципів безпеки харчових продуктів та підвищенню екологічних та соціальних стандартів.

Висновки. Отже, розвиток сільського господарства буде мати вирішальне значення для досягнення цілей скорочення масштабів бідності, зміцнення продовольчої безпеки та підвищення рівня добробуту в глобальному масштабі. У цілому з метою допомоги країнам у задоволенні потреб у продовольстві та продуктах харчування, підвищенні доходів дрібних фермерських господарств, група Світового банку розширює свою підтримку сільського господарства та пов'язаних з ним секторів: якщо у 2010–2012 рр. вона становила в середньому 7 млрд дол. США у рік, то ву 2013–2015 рр. досягне 8-10 млрд дол. США у рік [8]. Стратегія Світового банку щодо підтримки сільського господарства та зміцнення продовольчої безпеки полягає у подальшому наданні урядам безпроцентних позик, грантів та гарантій на потреби фінансування розвитку, технічному сприянні в цілях скорочення масштабів бідності та недоїдання, використанні систем соціального захисту та програм в області харчування для пом'якшення наслідків продовольчої та фінансової кризи, збільшенні масштабів підтримки сільського господарства, щорічному нарощуванні витрат на сільське господарство. Незважаючи на значний внесок групи Світового банку в зміцнення продовольчої безпеки, наведені вище оцінки ФАО, МФСР та ВПП щодо необхідної для викорінення голоду суми інвестицій в сільські райони (приблизно 267 млрд дол. у рік до 2030 року), свідчать про значні масштаби поточних проблем, що зумовлюють необхідність збільшення фінансування в цій сфері. Тому необхідно є активізація зусиль, направлених на скорочення масштабів голоду, зміцнення продовольчої безпеки як міжнародними фінансовими установами та організаціями, так і безпосередньо національними урядами країн через збільшення державних витрат у розвиток сільського господарства.

Список літератури:

1. Годовой отчет МФК 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/>.
2. ФАО: среднесрочный план на 2014–2017 гг. и Программа работы и бюджет на 2016–2017 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/>.
3. Новое глобальное партнерство: искоренение бедности и преобразование экономик посредством устойчивого развития: отчет Группы высокого уровня по разработке повестки дня в области развития на период после 2015 года, ООН, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/>.
4. Богданович О.А. Актуальність питання продовольчої безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/10.pdf.
5. Попов В.М. Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/27.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/27.pdf).
6. Михайленко О.Г. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ep3.nuwm.edu.ua/1546/1/Ve6530.pdf>.
7. Цели развития тысячелетия: доклад ООН за 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/millenniumgoals/mdgreport2015.pdf>.
8. Годовой отчет Всемирного банка за 2014 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
9. Дорога к достойной жизни к 2030 году: искоренение нищеты, преобразование условий жизни всех людей и защита планеты: обобщающий доклад Генерального секретаря ООН по повестке дня в области устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/>.
10. Продовольственная безопасность в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://interaffairs.ru/news/printable/374>.
11. Майбутнє, якого ми прагнемо: підсумковий документ Конференції ООН зі сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-1-1_russian.pdf.
12. Achieving Zero Hunger: the critical role of investments in social protection and agriculture ROME, FAO, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/3/a-i4777e.pdf>.
13. ФАО, МФСР и ВПП, 2015. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире – 2015. На пути к достижению намеченных на 2015 год международных целей в области борьбы с голодом: обзор неравномерных результатов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/3/a-i4646r.pdf>.
14. Доклад Комитета Всемирной продовольственной безопасности 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/3/a-mm187r.pdf>.
15. Партнерство Світовий банк – Україна: огляд програм в країні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.

Кожухова Т. В.Криворожский экономический институт
Криворожской национальной университета**СТРАТЕГИЯ ВСЕМИРНОГО БАНКА ПО ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И УКРЕПЛЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ****Резюме**

В статье раскрыты основные стратегические аспекты финансовой деятельности группы Всемирного банка по поддержке сельского хозяйства и обеспечению продовольственной безопасности. Проанализировано современное состояние и определены тенденции финансирования программ Международного банка реконструкции и развития, Международной ассоциации развития, Международной финансовой корпорации, входящих в группу Всемирного банка, направленных на развитие сельского хозяйства и повышение уровня глобальной продовольственной безопасности.

Ключевые слова: нищета, продовольственная безопасность, сельское хозяйство, финансирование, инвестиции, Всемирный банк.

Kozhukhova T. V.Krivoy Rog Economic Institute
Kryvyi Rih National University**WORLD BANK STRATEGY FOR THE SUPPORT OF AGRICULTURE AND THE STRENGTHENING OF FOOD SECURITY****Summary**

The major strategic aspects of the World Bank Group's financial activities aimed at supporting agriculture and food security are shown based on the results of the conducted study. The current state of financing of programs of the International Bank for Reconstruction and Development, the International Development Association, and the International Finance Corporation, who are the members of the World Bank Group, aimed at the development of agriculture and improvement of global food security, is analyzed, and the trends of financing of the mentioned programs are identified.

Keywords: poverty, food security, agriculture, financing, investment, World Bank.

УДК 334.012.61-022.56(477):[334.752:339.944](045)

Охріменко О. В.

Національний авіаційний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВЕКТОРИ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ КОМПАНІЙ ЗА УЧАСТЮ ВЕЛИКИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР УКРАЇНИ

Стаття присвячена визначенню перспектив та векторів створення стратегічних альянсів компаній за участю великих бізнес-структур України. Встановлено перспективи утворення та особливості стратегічних альянсів у випадку розвитку та зростання українських компаній до рівня потужних ТНК і у випадку незмінності поточного стану. На основі результатів дослідження GLOBE визначено найбільш сприятливі країни/регіони як місця розміщення штаб-квартир потенційних партнерів для українського бізнесу. Виокремлено галузі економіки України, найбільш сприятливі для формування стратегічних альянсів.

Ключові слова: стратегічні альянси компаній, ТНК, бізнес-структури, культурний профіль, GLOBE.

Постановка проблеми. Формування великих бізнес-структур України та перехід до ринкових засад розвитку національної економіки створили сприятливе підґрунтя для встановлення партнерських зв'язків між українськими компаніями, провідними ТНК світу та великими іноземними бізнес-структурами, у т. ч. за допомогою створення стратегічних альянсів.

Практика утворення стратегічних альянсів за участю українських компаній вказує на неповноту використання усіх переваг, що надає даний інструмент взаємодії бізнес-структур. З одного боку, бізнес України знаходиться тільки на етапі зростання до рівня ТНК і не має вже сформованих конкурентних переваг, привабливих для провідних ТНК світу, що зробило б можливим їх виходження до стратегічних альянсів на засадах рівноправного партнерства. З іншого – компанії не використовують співробітництво з іноземним партнером для розвитку бізнес-структури.

За таких умов актуальним є визначення подальших перспектив та векторів формування стратегічних альянсів за участю українського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження особливостей реалізації співробітництва у рамках стратегічних альянсів здійснили Б. Гомес-Кассерес, І. До (Доз), Е. Манкін, Д. О'Ніл, К. Прахалад, Р. Рейх, Г. Томас та Г. Хемел. Серед українських науковців слід виокремити роботи Т.В. Каленської та В.В. Македона.

У дослідженнях Л.Є. Шульженко детально висвітлено особливості формування стратегічних альянсів в металургійній галузі України. А І.А. Підгурська визначила стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів за участю українських підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча науковці та експерти, у т. ч. українські, наголошують на потенціалі стратегічних альянсів як різновиду співробітництва компаній та перевагах, які він надає партнерам, недостатньо дослідженими залишаються питання перетворення стратегічних альянсів на ефективний інструмент розвитку бізнес-структур України, перспективності цього різновиду співпраці в українських реаліях та напрямків, створення альянсів за якими є найбільш доцільним.

Мета статті полягає у визначенні перспектив та векторів створення стратегічних альянсів за участю українських великих бізнес-структур на основі аналізу вже наявної практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток світової економіки на сучасному етапі

супроводжується як загостренням глобальної конкуренції, так і посиленням співробітництва компаній, у т. ч. шляхом формування стратегічних альянсів з конкурентами, постачальниками та споживачами продукції.

Розвиток бізнес-структур та їх перетворення на потужних гравців на національному ринку актуалізує питання виходу на нові географічні ринки, що спрощується у випадку створення маркетингових альянсів, альянсів зі спільного виробництва та надання послуг. Але інструмент стратегічних альянсів надає переваги не тільки компаніям, що здійснюють експансію на зовнішні ринки, але й національним підприємствам, які ще недостатньо потужні для реалізації глобальної стратегії розвитку, однак можуть виступати стратегічними партнерами глобальних ринкових гравців, забезпечуючи останнім переваги доступу на ринки. Для нерівноправних партнерів за альянсом, якими у більшості випадків виступають менш потужні компанії, стратегічні альянси з ТНК чи великими іноземними бізнес-структурами відкривають доступ до нових знань та технологій, завантаження виробничих потужностей та можливість їх розширення.

Формування стратегічних альянсів спрощує не тільки вихід компаній на нові ринки, але й диверсифікацію діяльності через проникнення у нові галузі та диференціацію товарного асортименту.

Створення стратегічних альянсів за участю українських компаній є можливим за рахунок потенційної привабливості економіки України для іноземних компаній (виключення фактору тимчасової окупації АР Крим та проведення АТО) та наявності вже сформованих великих українських бізнес-структур, які як перетворюються на ТНК, так і можуть виступати у якості національного партнера за стратегічним альянсом.

Потенційна привабливість національної економіки України для іноземних бізнес-структур зумовлена:

- достатньою ємністю українського ринку та платоспроможним попитом, який забезпечується за рахунок тіньового сектора економіки;
- наявністю дешевих факторів виробництва – робоча сила та частково природні ресурси;
- наявністю виробничих потужностей та інфраструктури;
- високим рівнем людського розвитку та людського потенціалу, що забезпечує фактор суспільного сприйняття високотехнологічної продукції;
- географічним розташуванням (близькість до ринків збуту ЄС та СНД);
- наявністю розвиненої системи транспортного сполучення та зв'язку;

• потенціалом до перетворення іноземної компанії на лідера з високою ринковою часткою на ринках України та до її подальшого зростання.

На наявність перспектив входження українського бізнесу до стратегічних альянсів ТНК та регіональних стратегічних альянсів компаній вказують дві основні ознаки:

1. Наявність досвіду співробітництва українських та іноземних великих бізнес-структур через інструмент стратегічних альянсів (наприклад, автомобілебудування та дистрибуція автомобілів – «УкрАвто» та General Motors, Daimler AG, Toyota Motor Corporation; металургія – Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» та Dufereo Italia Holding Spa; добування природного газу – ДК «Укргазвидобування» та Royal Dutch Shell; машинобудування – Новокраматорський машинобудівний завод та Magdeburger Walzwerk Engineering Danieli HeavyMachineryEngineering) [1].

2. Наявність вільного простору для утворення альянсів – невелика кількість функціонуючих альянсів ТНК, а також альянсів національного (альянси, утворенні виключно українськими компаніями) та регіонального (альянси за участю великих бізнес-структур пострадянського простору) рівнів.

Визначення перспектив та векторів утворення стратегічних альянсів за участю українських компаній доцільно здійснювати на основі аналізу українського досвіду участі бізнес-структур у стратегічних альянсах. Зокрема, така співпраця реалізується переважно на засадах домінування іноземних партнерів, які використовують українську сторону у більшості випадків для забезпечення доступу до національного ринку України. Тобто часто співробітництво між українськими та іноземними компаніями набуває рис стратегічного альянсу для вітчизняного бізнесу, у той час як зарахування до даної категорії зарубіжним партнером може й не відбутися через недостатність стратегічної складової (відносно невеликий ринок збуту у загальносвітовому чи регіональному масштабі, низький рівень розвитку українських підприємств для їх розгляду як стратегічних партнерів, низька інтенсивність взаємодії тощо).

Тим не менш, стратегічні альянси, навіть за умов нерівноцінної співпраці, можна розглядати як позитивне явище для національної економіки України з низки причин: забезпечують розвиток виробничої та невиробничої сфер (наприклад, національні підприємства автомобільної галузі шляхом формування альянсів з іноземними партнерами перейшли до одночасного випуску продукції провідних світових марок та організації власного складального виробництва); оновлення фізично та морально зношених основних засобів

за рахунок інвестицій партнерів; доступ до технологій, які не є передовими у світовому масштабі, але нові для України, можуть становити базу для подальшого технологічного удосконалення та здійснення власних НДДКР; можливість поступового розвитку вже існуючої співпраці до її більш тісних різновидів, які будуть включати ширшу взаємодію у питаннях виходу українських компаній на іноземні ринки та здійснення спільних НДДКР (наприклад, у фармацевтиці, машинобудуванні та металургії за рахунок залучення нового покоління дослідників та науковців).

Стратегічні альянси за участю українських та іноземних компаній утворюються у формі спільних підприємств та контрактних угод, які передбачають здійснення спільної виробничої та дистрибуторської діяльності; відсутніми є капітальні альянси (взаємний викуп акцій), повноцінна співпраця у сфері НДДКР, двостороннє ліцензування та повна передача сучасних технологій українській стороні [1].

Основними сферами утворення альянсів в Україні є традиційні галузі економіки, розвинуті ще у часи СРСР: металургія, машинобудування, автомобілебудування, фармацевтика тощо. Починається формування альянсів у сфері послуг, з акцентом на торгівлю, авіаперевезення та фінансові послуги.

Однак, незважаючи на наявність сформованих стратегічних альянсів за участю українських та іноземних великих бізнес-структур, їх кількість є невеликою, а подальше формування в Україні стримується низкою чинників, основними з яких є: проведення АТО та тимчасова окупація АР Крим, низький рівень розвитку ринкових відносин, нестабільність національної валюти, низька ділова активність, несприятливе бізнес-середовище, відсутність культури ведення бізнесу, низький рівень розвитку фінансової сфери, зниження прибутковості українських компаній, відсутність дійсної незалежності гілок влади та дієвого механізму захисту прав інтелектуальної власності, висока частка тіньового сектору економіки та «чорного ринку», громіздка система законодавства та перманентне порушення прав людини.

Об'єднавши усе вищезазначене у цілісну картину, можна стверджувати, що перспективи створення та еволюції стратегічних альянсів за участю українських бізнес-структур слід розглянути у розрізі двох сценаріїв розвитку подій: за поточної незмінної ситуації та у випадку подальшого розвитку українських бізнес-структур та їх перетворення на потужні ТНК.

За незмінної ситуації українські компанії будуть залишатися другорядними партнерами, тобто відносини взаємодії у межах стратегічного

Таблиця 1

Стратегічний профіль вибору партнера за стратегічним альянсом для українських бізнес-структур (максимальне значення 10)

Критерій	Компанії виробничої сфери		Компанії невиробничої сфери	
	На даному етапі розвитку	За умов побудови рівноправного партнерства	На даному етапі розвитку	За умов побудови рівноправного партнерства
Виробництво (послуги)	3,6	8,0	4,6	7,9
Продаж і післяпродажний сервіс	5,1	8,5	3,7	6,2
Фінанси	4,0	7,4	5,7	9,3
Стиль керівництва	2,0	8,8	2,8	8,2
Маркетинг	3,8	8,9	3,9	8,6
Додаткові чинники	2,3	8,5	2,9	8,9

Джерело: розроблено автором

альянсу будуть побудовані таким чином, що іноземний партнер буде займати домінуючу позицію, реалізуючи на ринку України стратегію експансії та використовуючи вітчизняний бізнес у якості підприємств, що спрощують доступ на ринок та забезпечують реалізацію продукції. Основними видами стратегічних альянсів залишаються спільні підприємства та некапітальні альянси.

Перетворення українських компаній на потужних ринкових гравців регіонального та глобального характеру чи навіть їх зростання у межах внутрішнього ринку та набуття статусу ТНК дасть змогу змінити характер участі у стратегічних альянсах з домінування іноземних партнерів на побудову рівноправних відносин.

Зміна ринкового статусу національних компаній та характеру відносин у межах стратегічного альянсу означатиме й зміну підходів до вибору потенційних партнерів та мети вступу до них (табл. 1).

Отже, дослідження підходів українського бізнесу до утворення стратегічних альянсів міжнародного рівня дають підстави стверджувати, що на сучасному етапі розвитку українські компанії погоджуються на створення будь-яких альянсів з іноземними бізнес-структурами, розглядаючи їх як важливий елемент розвитку компанії, тобто ґрунтовний відбір партнерів не ведеться.

Компанії, зайняті у виробничій сфері, підходять до побудови альянсу на основі таких загальних критеріїв, як «продаж і післяпродажний сервіс», «маркетинг» (переважно як ринкова орієнтація та майстерність в управлінні продуктами та торговими марками, тобто підхід з точки зору упізнаваності брендів на ринку України) та «виробництво (послуги)» (виробництво чи послуги, які надають партнери, розглядаються з точки зору можливості пристосування до ринку України та включення національними виробниками до власного виробничого циклу); мало уваги приділяється критеріям «стиль керівництва», який притаманний компанії-партнеру, та можливості його пристосування для реалізації співробітництва у межах альянсу, і «додаткові чинники», особливо таким як поточна участь компаній в інших альянсах, досвід реалізації альянсної форми співпраці тощо.

Розвиток українських компаній виробничої сфери дасть змогу вийти за національні кордони та перейти до використання стратегії експансії. За таких умов українські бізнес-структури повинні більш ретельно підходити до вибору партнера за стратегічним альянсом, оскільки перед прийняттям рішення про співпрацю необхідно провести різностороннє дослідження особливостей партнера, досвіду його роботи, участі в інших альянсах, моделі побудови партнерських відносин й стилю управління та оцінку можливостей, які отримає українська сторона від співпраці. Таким чином, більше уваги слід приділяти таким загальним критеріям, як «маркетинг» та «стиль керівництва» (визначає ефективність функціонування альянсу та отримання синергетичних ефектів, оскільки однією з причин невдалих альянсів є несумісність партнерів, підходів до побудови та очікуваних результатів функціонування альянсу), «додаткові чинники», а вже після цього на «продаж та післяпродажне обслуговування». Критерій «фінанси» є менш визначальним у побудові альянсів компаній виробничої сфери, оскільки за реалізації стратегії експансії бізнес-структури повинні мати значний обсяг власних фінансових ресурсів.

У цілому українські компанії невиробничої сфери вже на сучасному етапі розвитку підходять до побудови стратегічних альянсів більш ґрунтовно, ніж компанії виробничої сфери, що визначається специфікою сфери послуг, тобто переважанням рівноправної співпраці чи наближеної до неї над домінуванням одного з партнерів, так як послуги характеризуються високим ступенем уніфікації. Компанії погоджуються на співпрацю, виходячи з таких особливостей партнерів, як «фінанси» (високе значення пов'язане з включенням фінансових альянсів до компаній невиробничої сфери), «послуги», «маркетинг» і «продаж та післяпродажний сервіс».

Розвиток компаній невиробничої сфери України призведе до зростання ролі критерію «додаткові чинники», особливо складових, пов'язаних зі структурою майбутнього альянсу, системою взаємозв'язків та управління, а також «маркетинг» та «стиль керівництва», притаманний компанії, яка розглядається як потенційний партнер.

При виборі партнера за альянсом необхідно також приділити увагу проблемі національних відмінностей у поведінці ТНК, що також зумовлює потенційну успішність стратегічного альянсу, оскільки від сумісності партнерів буде залежати ефективність їх взаємодії у межах альянсу.

Вчені та експерти США та Ізраїлю позитивно характеризують використання практики кластеризації країн за критерієм подібності соціально-економічного та соціально-культурного середовища. При визначенні меж кластеру за ознакою подібності менеджменту особливу увагу приділяють національним відмінностям у поведінці корпорацій, різноманіттю стратегій, організаційних форм та політиці управління людськими ресурсами [2, с. 22]. Найбільш ґрунтовною та масштабною дослідницькою програмою останніх років у цьому напрямку стала програма з дослідження культури та практики організаційної поведінки компаній з 62 країн світу – GLOBE (Global Leadership and Organization Behavior Effectiveness Research). За основу було прийнято модель Хофстеде, яка була доповнена та розширена [3].

Україну за основними ознаками кластера країн відносять до країн пострадянського простору. Однак цей кластер не був окремо представлений у дослідженні GLOBE, тоді як до числа 62 країн-учасників увійшла Російська Федерація. Аналіз розвитку та транснаціоналізації бізнесу Російської Федерації [4–6] вказує на подібність великого бізнесу/ТНК Росії та України:

- зародження ТНК та великих бізнес-структур на базі розвинутих у часи СРСР галузей промисловості (у Росії – добування та переробка природних ресурсів («Газпром», «Северсталь», «Норильський никель», «ЛУКойл», «Євраз груп», «АЛРОСА»), металургія («Мечел», ММК, НЛМК), важке машинобудування («Об'єдиненніе машиностроительные заводы»); в Україні – металургія (Група System Capital Management, Корпорація «Індустріальний союз Донбасу»), хімічна промисловість (Group DG), автомобілебудування («УкрАвто»);

- перетворення тільки невеликої кількості великих бізнес-структур на глобальних гравців (Російська Федерація – провідні ТНК, Україна – Група System Capital Management, Кондитерська Корпорація ROSHEN) і орієнтація більшості на пострадянський простір (Росія – харчова промисловість («ВимБилльДанн», «Нутритек»), машинобудування («Трансмашхолдинг», «Ростсельмаш», «Тракторные заводы», «Группа Газ»); Укра-

іна – гірничодобувна промисловість (ТОВ Donbas Keramik), машинобудування та обладнання (ПрАТ «Укрпостач», ВАТ «Росс», ВАТ «Темп»), металургія (ВАТ «Енергомашспецсталь», ТОВ «Prettl-cabel Ukraine»);

- адаптивність бізнес-структур до швидких та глибоких змін зовнішнього середовища як результат функціонування у періоди криз (затяжна криза початку 90-х років, 2008–2009 рр.);

- виведення капіталу за кордон у періоди політичної та економічної нестабільності і його повернення у формі псевдоінвестицій з офшорних зон;

- рестрація компаній в офшорних зонах, переважно на Кіпрі (100% власності «Трубною металургической компанії» (Росія) належить ТОВ «ТМК Steel» (Кіпр) [7]; окремо виділеною є операційно-холдингова компанія – SCM Holdings Limited (Кіпр), яка володіє усіма корпоративними активами Групи System Capital Management за виключенням АТ «СКМ» (Україна) [8]);

- наявність технологічної бази певного рівня, технічної кваліфікації робочої сили та управлінського персоналу;

- наявність управлінських кадрів, що мали досвід управління великими територіально розподіленими виробничими комплексами, що подібно до специфіки функціонування ТНК;

- досвід роботи в умовах мультикультурного середовища.

Враховуючи включення як України, так і Росії до одного кластеру пострадянських країн, їх входження до єдиної мовної та культурної групи, подібність процесів становлення, розвитку та транснаціоналізації бізнесу, доцільно у рамках аналізу перспектив та векторів формування стратегічних альянсів за участю українських великих бізнес-структур використати отримані у рамках програми GLOBE показники для Російської Федерації, тобто розглядати показники Росії як умовні показники України (табл. 2).

Таким чином, за кластерами країн культурний профіль України найбільш подібний до культурних профілів таких кластерів, як Латиноєвропейський, Латинська Америка, Близький Схід та Східна Європа (у т. ч. Україна). Тобто компанії з країн (табл. 3), що відносяться до цих кластерів за культурою, підходами розвитку та ведення бізнесу, подібні до компаній України, і тому створення стратегічних альянсів з бізнес-структурами цих країн буде найбільш сприятливим щодо уникнення протиріч в управлінні альянсом, обрання шляхів та інтенсивності досягнення поставленої мети. І саме в стратегічних альянсах з компаніями цих країн бізнес України вже на сучасному етапі розвитку може виступати рівноправним партнером.

Поряд з цим країни з подібними культурними профілями мають і подібні проблеми, що стримують як розвиток приватного підприємництва та великих національних бізнес-структур, так і вихід іноземних інвесторів на національні ринки і процеси формування та розвитку стратегічних альянсів компаній. Крім того, країни культурний профіль яких подібний до культурного профілю України, не є світовими лідерами за кількістю ТНК, розвиненістю та конкурентоспроможністю національних економік.

Отже, також доцільно зосередити увагу на більш віддалених культурних кластерах, яким притаманний вищий рівень розвитку бізнес-структур, більша кількість потужних ТНК, наявність сформованої культури ведення бізнесу, вищий ступінь розвитку національних економік та технологічний рівень ТНК. Саме з компаніями з таких країн бізнес-структури України, у випадку формування стратегічних альянсів, матимуть перспективи до зростання та розвитку на основі використання конкурентних переваг, знань, досвіду та більш сучасних технологій партнерів.

Таблиця 2

Культурні профілі за культурними кластерами у рамках проекту GLOBE

Критерій	У	КА	ПА	БС	ЦПА	ЛА	АК	НЄ	ГЄ	ЛК
Схильність уникати невизначеності	3,7	4,4	4,2	4	4,3	3,7	4,5	5,2	5,1	4,1
Наполегливість	4,4	4,05	3,8	4,1	4,3	4,1	4,2	3,7	4,7	4,1
Інституційний колективізм	4,1	4,8	4,5	4,3	4,2	4	4,6	4,9	4,1	4,2
Груповий колективізм	5,6	5,6	5,9	5,7	5,3	5,6	4,2	3,8	4,3	5
Рівність чоловічих та жіночих ролей	3,9	3,2	3,3	3	3,3	3,4	3,5	3,8	3,2	3,3
Гуманістична орієнтація	3,9	4,1	4,8	4,4	4,5	4	4,1	4,2	3,6	3,9
Орієнтація на результат	3,8	4,7	4,4	4	4,1	3,9	4,4	4	4,4	4
Орієнтація на майбутнє	3,4	4,2	4,1	3,7	4	3,6	4,1	4,3	4,4	3,7
Дистанція влади	5,3	5,2	5,4	5,3	5,3	5,4	5	4,6	5	5,3

Примітка: Україна (У), Конфуціанська Азія (КА), Південна Азія (ПА), Близький Схід (БС), Центральна та Південна Африка (ЦПА), Латинська Америка (ЛА), Англійський кластер (АК), Нордична Європа (НЄ), Германська Європа (ГЄ), Латиноєвропейський кластер (ЛК)

Джерело: [3]

Таблиця 3

Подібність культурного профілю України до культурних профілів інших країн у рамках проекту GLOBE

Критерій	Країни
Схильність уникати невизначеності	Угорщина, Гватемала, Болівія, Греція, Венесуела, Грузія
Інституційний/груповий колективізм	Гватемала, Сінгапур, Єгипет, Індонезія, Таїланд, Мексика
Рівність чоловічих та жіночих ролей	Швеція, Намібія, Словенія, Чехія, Португалія, Польща
Гуманістична орієнтація	Туреччина, Намібія, Фінляндія, Мексика, Аргентина, Болівія
Орієнтація на результат	Греція, Венесуела, Іран, Угорщина, Катар, Італія
Орієнтація на майбутнє	Аргентина, Польща, Угорщина, Іран, Гватемала, Італія
Дистанція влади	Індія, Іспанія, Німеччина, Угорщина, Колумбія, Туреччина

Джерело: [2, с. 30]

Однак функціонування стратегічних альянсів за участю країн з протилежними культурними профілями може бути неефективним за рахунок: значних відмінностей бізнес-культур, стандартів та звичаїв ділової практики, у т. ч. практики корпоративного управління; малої сумісності ключових бізнес-процесів, операційного планування, операційних систем, фінансової та управлінської звітності, систем бухгалтерського обліку [9, с. 831].

Але слід відзначити, що прослідковується тенденція до уніфікації стратегій розвитку, експансії на зовнішні ринки, іноземного інвестування тощо, провідних ТНК світу, особливо розвинутих країн, після світової системної кризи 2008–2009 рр. Тобто відбувається поступове нівелювання національних особливостей стратегій ТНК та їх зближення, що пом'якшує відмінності культурних профілів країн і підвищує перспективність альянсів, утворених між країнами різних культурних кластерів.

За галузевим розподілом перспективним є як формування стратегічних альянсів у найбільш альянсомістких галузях економіки України, так і розвиток за допомогою цього інструменту національної економіки України у цілому. Крім того, ТНК України у металургії потенційно можуть створювати рівноправні стратегічні альянси [10, с. 571] як з країнами з наближеними культурними профілями (табл. 4), так і з ТНК розвинених країн.

Потенційними компаніями-партнерами (світові лідери виробництв сталі) для українських ТНК для формування стратегічних альянсів у металургії є Arcelor Mittal, Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Hebei Steel Group, Baosteel Group, Wuhan Steel Group, POSCO, Shagang Group, Ansteel Group, Shougang Group, JFE [11, с. 9].

І.А. Підгурська на базі авторського підходу, розглядаючи як національні, так і міжнародні стратегічні альянси, встановила, що найбільш привабливими галузями для формування стратегічних альянсів в Україні (розраховано як співвідношення кількості альянсів у галузі та загальної кількості альянсів в Україні) є сфера послуг – 18%, а саме торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам; переробна промисловість – 14%; будівництво – 6,8% [12]. Тобто сфера послуг є потенційно привабливою і для іноземних компаній, вихід яких на ринок України може бути здійснено за допомо-

гою формування стратегічного альянсу за участю української компанії.

Висновки. Стратегічні альянси компаній – різновид співробітництва, який вже наявний у взаємодії великих бізнес-структур України та ТНК інших країн світу і має перспективи подальшого розвитку, що зумовлено його привабливістю як інструмента розвитку українського бізнесу та проникнення на ринки України іноземних компаній.

У більшості стратегічних альянсів український партнер – нерівноправний партнер, але може використати співробітництво як для поточного завантаження виробничих потужностей, так і розвитку та зростання компанії до рівня ТНК.

З компаніями країн, культурні профілі яких подібні до культурного профілю України, можливо створювати стратегічні альянси, в яких українська сторона буде виступати рівноправним бізнес-партнером вже на сучасному етапі розвитку приватного підприємництва в Україні. Тоді як стратегічні альянси з країнами, культурні профілі яких мають суттєві відмінності, український партнер буде нерівноправним, але може використати такий альянс для подальшого розвитку та зростання, у т. ч. технологічного.

За галузевим спрямуванням стратегічні альянси доцільно створювати не тільки у традиційних галузях економіки України (металургія, машинобудування, автомобілебудування, фармацевтика), а й у сфері послуг (з акцентом на торгівлю, авіаперевезення та фінансові послуги) та для розвитку національної економіки у цілому.

Отже, компанії України вже мають конкурентну перевагу (дешеву робочу силу та ресурси), яка формує потенціал до вступу до стратегічних альянсів з іноземними бізнес-структурами. Однак згодом такі переваги нівелюються, і, відповідно, необхідно підвищити кваліфікацію робочої сили та управлінського персоналу, перейти до ширшого використання провідних технологій та інновацій. А на найвищому етапі розвитку бізнес-структури слід перейти до розробки комплексної стратегії, яка дасть змогу отримувати не короткострокову, а довгострокову ефективність, утворити конкурентну перевагу та утримувати стабільні позиції протягом тривалого часу. Таким чином, компанії України повинні поступово відійти від тактики реагування та адаптації до стратегічного мислення (тобто формування усіх можливих, а не найбільш перспективних стратегічних альянсів з іноземними партнерами; створення стратегічних альянсів на засадах рівноправного партнерства з компаніями країн, що мають подібний культур-

Таблиця 4

Місце країн, потенційних партнерів компаній України для створення стратегічних альянсів, за результатами дослідження GLOBE у рейтингу World Steel Association

Країна	2012		2013	
	Місце у рейтингу	Виробництво термічно не обробленої сталі, млн. т	Місце у рейтингу	Виробництво термічно не обробленої сталі, млн. т
Індія	4	81,2	4	77,3
Німеччина	7	42,6	7	42,7
Туреччина	8	34,7	8	35,9
Україна	10	32,8	10	33,0
Італія	11	24,1	11	27,3
Мексика	13	18,2	13	18,1
Іран	15	15,4	15	14,5
Іспанія	16	13,8	16	13,6
Польща	20	8,0	20	8,4

Джерело: [11, с. 9]

ний профіль, і перейти до домінування у таких альянсах; нерівноправне партнерство у вже створених альянсах), що дасть змогу створити унікальний продукт та зайняти свої унікальні пози-

ції на ринку і що можливо у випадку формування стратегічних альянсів з ТНК розвинутих країн та реалізації виваженої політики та стратегії участі в альянсному утворенні.

Список літератури:

1. Охріменко О.В. Входження українського бізнесу до стратегічних альянсів ТНК / О.В. Охріменко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/332-okhrimenko-o-v-vkhodzhennya-ukrajinskogo-biznesu-do-strategichnikh-alyansiv-tnk>.
2. Грачев М. Менеджмент в «мижнародній системі координат» / М. Грачев // Економічні стратегії. – 1999. – № 2. – С. 19–32.
3. Норпе М.Н. Culture and Leader Effectiveness: The GLOBE Study / М.Н. Норпе, R. Eckert [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ccl.org/leadership/pdf/assessments/GlobeStudy.pdf>.
4. Березной А. Транснаціоналізація російського бізнесу / А. Березной // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 11. – С. 32–43.
5. Кузнецов А. Два вектора експансії російських ТНК – Євросоюз і СНГ / А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 95–102.
6. Осадчий Н. Особливості еволюції крупного бізнесу в Росії / Н. Осадчий // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 8. – С. 43–51.
7. Трубная металургическая компания [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.tmk-group.ru>.
8. Офіційний сайт Групи System Capital Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua>.
9. Waldman D. Cultural and Leadership predictors of corporate social responsibility values of top management: a GLOBE study of 15 countries / D. Waldman // Journal of International Business Studies. – 2006. – № 37. – Р. 823–837.
10. Шульженко Л.Є. Стратегічні альянси у розвитку вітчизняної металургії / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 11(182). – Ч. 1. – С. 569–574.
11. World Steel in Figures 2014 // World Steel Association. – 2014. – 30 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/World-Steel-in-Figures-2014/document/World%20Steel%20in%20Figures%202014%20Final.pdf>.
12. Підгурська І.А. Стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів українських підприємств / І.А. Підгурська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_34/statti/3_16.htm.

Охріменко Е. В.

Национальный авиационный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЕКТОРЫ СОЗДАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛИАНСОВ КОМПАНИЙ ПРИ УЧАСТИИ КРУПНЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена определению перспектив и векторов создания стратегических альянсов компаний при участии больших бизнес-структур Украины. Перспективы формирования и особенности стратегических альянсов установлены как в случае развития и роста украинских компаний до уровня мощных ТНК, так и в случае неизменности текущего состояния. На основе результатов исследования GLOBE определены наиболее благоприятные страны/регионы как места расположения штаб-квартир потенциальных партнеров украинского бизнеса. Выделены отрасли экономики Украины, наиболее благоприятные для формирования стратегических альянсов.

Ключевые слова: стратегические альянсы компаний, ТНК, бизнес-структуры, культурный профиль, GLOBE.

Okhrimenko O. V.

National Aviation University

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF COMPANIES' STRATEGIC ALLIANCES CREATION WITH THE PARTICIPATION OF BIG UKRAINIAN BUSINESS STRUCTURES

Summary

The article studies the prospects and directions of companies' strategic alliances creation with the participation of big Ukrainian business structures. The prospects of strategic alliances formation and its peculiarities are predicted in case of the Ukrainian companies' growth and its development to the level of powerful TNCs and in case of the rigidity. Based on GLOBE study the most favourable countries / regions as the places of potential partners for Ukrainian business deployment are determined. The most favourable economic sectors for formation strategic alliances in Ukraine are sorted out.

Keywords: companies' strategic alliances, TNCs, business structures, cultural profile, GLOBE.

УДК 339

Пісна О. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ВИДИ СЕРЕДОВИЩА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Розглянуто та узагальнено теоретичні підходи до визначення сутності, складових та класифікації міжнародного бізнес-середовища. Наведено авторське визначення середовища бізнес-діяльності ТНК. Виділено критерії для класифікації середовища міжнародного бізнесу.

Ключові слова: середовище бізнес-діяльності ТНК, міжнародне бізнес-середовище, середовище міжнародного бізнесу.

Постановка проблеми. Сучасне середовище діяльності транснаціональних компаній характеризується надзвичайно високим ступенем складності, динамізму та невизначеності. Здатність швидко реагувати та пристосовуватися до змін у ньому – це запорука успішного ведення бізнесу. В той же час, власне, корпорації й генерують зміни в бізнес-середовищі, продукуючи нові товари і послуги, використовуючи новітні технології у виробництві та збуті, організовуючи нові форми співробітництва.

Важливість моніторингу середовища бізнес-діяльності для ТНК пояснюється ще й його географічною складністю, оскільки компаніям необхідно усвідомлювати та враховувати зміни в середовищі материнської компанії, в середовищі приймаючих країн та для деяких – в нейтральному середовищі (повітряні простори, території міжнародних організацій). Саме тому актуальність дослідження сучасних теоретичних підходів до сутності та складових середовища бізнес-діяльності ТНК є беззаперечною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад в дослідження теоретичних аспектів міжнародного бізнес-середовища зробили такі науковці, як Ч. Гіл, Дж. Деніелс, Х. Лі Радеба, Ф. Катеора, І. Ансофф, Дж. Майер, Д. Олесевич, С. Пивоваров, Є. Панченко та багато інших. Проте, на нашу думку, доцільно розглянути підходи окремих науковців до визначення сутності поняття «середовище бізнес-діяльності компанії».

За своєю сутністю середовище міжнародного бізнесу може бути визначене як система умов і факторів реалізації міжнародних економічних зв'язків [7]. Ю.Б. Рубін вважає, що бізнес-середовище – це «сукупність зовнішніх умов, факторів діяльності і особливостей оточення кожного з суб'єктів бізнесу, які безпосередньо або опосередковано впливають на формування змісту діяльності даного суб'єкта бізнесу та його взаємних відносин з іншими суб'єктами бізнесу» [5]. Ф. Котлер визначає середовище як сукупність факторів, які впливають на спроможність компанії розвивати й підтримувати взаємовідносини з цільовим ринком [2]. Є.Г. Панченко вважає, що «середовище міжнародного менеджменту – це сукупність різноманітних відносин й інтересів різних груп і організацій, які складаються у всіх країнах, де корпорація

здійснює свої ділові операції» [4]. Зважаючи на те, що більшість науковців характеризують середовище як сукупність факторів, умов, відносин й інтересів, ми вважаємо, що *міжнародне середовище бізнес-діяльності* – це сукупність зовнішніх умов, факторів діяльності та особливостей оточення транснаціональної корпорації, що прямо чи опосередковано впливають на її діяльність та на відносини з іншими суб'єктами на міжнародній арені.

Мета статті полягає у виокремленні особливостей та складових сучасного середовища бізнес-діяльності ТНК на основі узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності, складових та видів середовища бізнес-діяльності суб'єктів міжнародних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для кращого розуміння сутності міжнародного бізнес-середовища його доцільно поділити на види за такими критеріями (табл. 1) [7].

Так, зовнішнє середовище – це всі умови і фактори міжнародного середовища, які впливають на функціонування корпорації і потребують його відповідного реагування. Склад зовнішнього середовища можна розділити на дві групи чинників: прямого і непрямого впливу на бізнес-діяльність.

Таблиця 1
Види середовища бізнес-діяльності ТНК

Критерії	Види
Рівень контрольованості з боку фірми	- зовнішнє (макро- та мікро-) - мезосередовище - внутрішнє
Межі дослідження та вплив чинників	- національне - множинно-національне - регіональне - глобальне
Складність	- статичне - динамічне - турбулентне

Джерело: складено на основі [7]

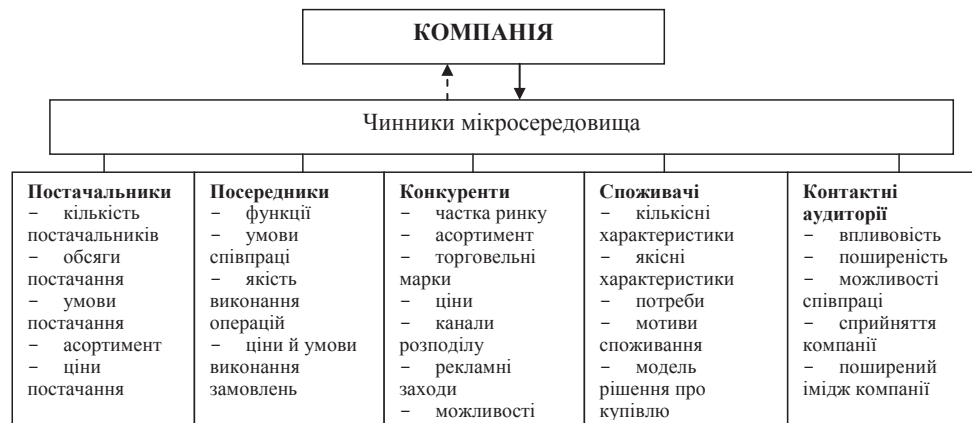


Рис. 1. Основні фактори, які впливають на мікросередовище діяльності ТНК [6]

Середовище прямого впливу (мікросередовище) містить фактори, які безпосередньо впливають на бізнес-діяльність і, в свою чергу, відчувають прямий вплив діяльності компанії (рис. 1). Середовище непрямого впливу (макросередовище) включає фактори, які можуть і не надавати прямого негайного впливу на бізнес-діяльність, але відображаються на ній [1].

Таким чином, мікросередовище утворюють чинники, які тісно пов'язані з компанією та безпосередньо впливають на її відносини з клієнтами: сама компанія, посередники, постачальники, конкуренти, споживачі, контактні аудиторії. Макросередовище представлене загальними зовнішніми факторами, що чинять вплив на мікросередовище в цілому, – демографічними, економічними, екологічними, технологічними, політико-правовими і соціально-культурними [3].

Демографічні фактори включають в себе об'єктивні характеристики індивідів – споживачів продукції: вік, освіта, стать, сімейний стан, сферу зайнятості. Всі ці фактори потребують аналізу в діяльності компанії [10]. Економічні, в свою чергу, характеризують тенденції зміни ВВП, ВВП на душу населення; рівень інфляції; темпи економічного зростання; зовнішньоекономічну та зовнішньоторговельну політику; інвестиційний клімат; вплив міжнародних організацій, безробіття, рівень цін, доходів, заощаджень, інвестицій, доступність кредитних ресурсів тощо [8]. Екологічні фактори відображають доступність для виробництва природних ресурсів, екологічні перешкоди для бізнесу, екологічні вимоги до продукції підприємства. Політико-правові фактори виявляють політичні тенденції, здатність вплинути на бізнес-діяльність, правове середовище бізнесу, антимонопольні закони, податкову політику. Тобто політичне і

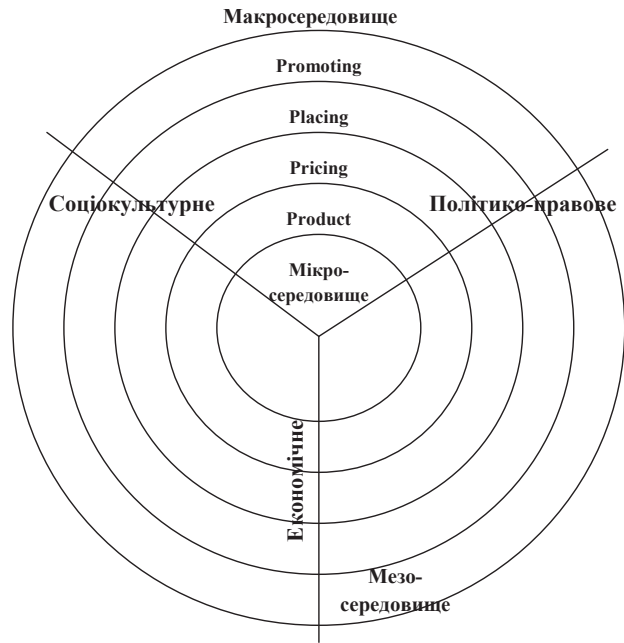


Рис. 3. Трирівнева модель середовища діяльності ТНК [9]

правове середовище бізнесу включає внутрішню та зовнішню політику держави, конституційне та економічне право, державні установи та громадські організації [10]. Всі ці чинники в тій чи іншій мірі стимулюють або обмежують бізнес-діяльність компанії.

Будь-яка компанія здійснює свою діяльність для задоволення потреб людей, що живуть в конкретному суспільстві, яке формує їх основні погляди, цінності і норми поведінки. Ігнорувати ці реалії неможливо. Тому успіх або неуспіх у бізнесі неопосередковано залежить від того, наскільки повно враховуються ці фактори в діяльності підприємства [11]. В той же час сучасний споживач сьогодні чітко усвідомлює свої потреби і бажання.

Тому ТНК повинні виробляти й пропонувати продукт, який матиме попит. Саме тому часто особливості національної культури визначають специфіку діяльності корпорації в регіоні чи країні. Соціально-культурні фактори відбивають зміни відносин споживача до продуктів, зміни в життєвому укладі окремих категорій споживачів. Склад і характеристика соціально-культурних факторів та їх вплив на міжнародну діяльність компанії показані на рис. 2 [10].

Аналізуючи взаємний вплив мікро- та макросередовищ, ряд науковців обґрунтували припущення про трирівневу модель середовища бізнес-діяльності, в якій розглядають не тільки макро- і мікросередовища, але й мезосередовище (рис. 3) [9].

Показуючи об'єктивність існування мезосередовища, воно пов'язується з поняттям мезоекономіки, яке було введено 25 років тому англійським економістом С. Холландом. Прові-



Рис. 2. Склад соціально-культурного середовища міжнародної бізнес-діяльності компанії [10]

вши статистичні дослідження, науковці дійшли висновку, що за законом Парето близько 80% світового ВВП виробляється найбільшими міжнародними компаніями. Зазвичай підрозділи таких міжнародних компаній-гігантів пов'язані трьома основними типами маркетингових каналів. Члени корпорації (яким би не був їхній статус: самостійна філія, закордонний підрозділ/представництво і т. д.) дійсно набагато тісніше пов'язані один з одним усередині корпорації, ніж з господарюючими суб'єктами поза нею [9].

На погляд В.І. Черенкова, це ще не кількісне, але вже якісне свідчення того, що можна висунути гіпотезу про необхідність виокремлення особливого, мезоекономічного рівня аналізу маркетингового зовнішнього середовища. Мезосередовище являє собою ближню зону маркетингового макросередовища та складається з таких тісно пов'язаних з маркетинговим макросередовищем господарюючих суб'єктів і деяких елементів макросередовища, зв'язок з якими у будь-якого елемента мікросередовища набагато сильніше, ніж з будь-якими іншими господарюючими суб'єктами та елементами макросередовища [9].

Повертаючись до класифікації, слід зазначити, що внутрішнє середовище включає ті умови виробництва і реалізації продукції (послуг), які піддаються регулюванню з боку підприємства в процесі внутрішньофірмового планування і управління. У цьому полягає основна відмінність внутрішнього середовища від зовнішнього, чинники якого необхідно враховувати в роботі компанії. До них належать структура компанії, її цілі і завдання, технологія виробництва і люди з їх здібностями, потребами, кваліфікацією. Всі внутрішні чинники взаємопов'язані. Зміна одного з них певною мірою впливає на всі інші [1].

Класифікуючи середовище бізнес-діяльності ТНК за межами дослідження та впливом чинників, слід розпочати з національного бізнес-середовища, яке являє собою специфічні умови ведення бізнесу в окремій країні, обумовлені чинниками економічного, політичного, правового, соціально-культурного, технологічного, інфраструктурного характеру (бізнес-середовище України, США, Китаю тощо). Множинно-національне бізнес-

середовище – специфічні умови ведення бізнесу в групі країн, які мають спільні умови та чинники розвитку (бізнес-середовище країн ЄС, країн СНД тощо). Регіональне бізнес-середовище – сукупність чинників економічного, політико-правового, соціально-культурного характеру, що діють у певному регіоні світу (Латинська Америка, Північно-Східна Азія, Близький Схід тощо). Глобальне середовище – сукупність різноаспектних чинників, що діють в усіх або в більшості країн світу одночасно (світова фінансова криза, уповільнення темпів міжнародної торгівлі, лібералізація економічної діяльності тощо).

За складністю виділяють статичне бізнес-середовище, яке характеризується відсутністю суттєвих змін в умовах і чинниках розвитку протягом певного періоду. Таке середовище вважається добре прогнозованим. Динамічне бізнес-середовище можна охарактеризувати як прогнозовані (позитивні або негативні) умови розвитку. Турбулентне бізнес-середовище – середовище з непрогнозованими умовами розвитку (несподівані зміни законодавства, відсутність національної економічної політики, політична нестабільність тощо) [7].

Висновки. Таким чином, взаємодія компанії із зовнішнім середовищем визначається певними внутрішніми і зовнішніми факторами, тобто мікро- та макросередовищами, які відповідним чином впливають на неї.

Середовище бізнес-діяльності ТНК включає ряд факторів, вплив яких в повній мірі врахувати складно. Крім того, не всі фактори міжнародного бізнес-середовища однаково впливають на результати діяльності компанії. Саме тому, на нашу думку, середовище бізнес-діяльності ТНК доцільно визначити як сукупність зовнішніх умов, факторів діяльності і особливостей оточення кожного з суб'єктів бізнесу, які безпосередньо або опосередковано впливають на формування змісту діяльності даного суб'єкта бізнесу та його взаємних відносин з іншими суб'єктами бізнесу. Здатність аналізувати та вчасно реагувати на зміни у міжнародному бізнес-середовищі є запорукою ефективного розвитку ТНК.

Список літератури:

1. Грибов В.Д. Основы бизнеса / В.Д. Грибов. – М. : Финансы и статистика, 2007.
2. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер ; пер. с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой ; науч. ред. и авт. вступ. ст. Б.А. Соловьева. – М. : АСТ, 2001. – 272 с.
3. Основы маркетинга ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. ; СПб. ; Киев : Вильямс, 1999. – 1056 с.
4. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисцип.] / Є.Г. Панченко. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
5. Рубин Ю.Б. Основы бизнеса / Ю.Б. Рубин ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : МФПА, 2003. – 839 с.
6. Руделіус В. Маркетинг : [підручник] / [В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін.] ; ред.-упор. О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова ; 3-те вид. – К. : Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2008. – 648 с.
7. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2005. – 236 с.
8. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 252 с.
9. Черенков В.И. Международный маркетинг : [учеб. пособ.] / В.И. Черенков. – СПб. : Знание 2003. – 848 с.
10. Энис Б.М. Классика маркетинга. Сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг / Б.М. Энис., К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
11. Ian Worthington. The Business Environment / Ian Worthington, Chris Britton. – Pearson Education, 2009.

Писна О. Н.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУЩНОСТЬ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ВИДЫ СРЕДЫ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

Резюме

Рассматриваются и обобщаются теоретические подходы к определению сущности, составляющих и классификации международной бизнес-среды. Дается авторское определение среды бизнес-деятельности ТНК. Выделяются критерии для классификации среды международного бизнеса.

Ключевые слова: среда бизнес-деятельности ТНК, международная бизнес-среда, среда международного бизнеса.

Pisna O. M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ESSENCE, COMPONENTS AND TYPES OF TNCS BUSINESS ACTIVITY ENVIRONMENT

Summary

In the article the theoretical approaches to defining the essence, components and classification of the business environment are generalized. The author's definition of environmental business activities of TNCs are given. The criterias for the classification of international management environment are highlighted.

Keywords: the environment of TNCs activities, international business-environment, the environment of international business.

РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.439.63–049.5(477)

Домбровська С. С.

Київський національний торговельно-економічний університет

СПОЖИВАННЯ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку плодоовочевого комплексу України. Проведено дослідження динаміки споживання в Україні основних груп плодоовочевої продукції у контексті забезпечення та підтримки продовольчої безпеки України. Розглянуто методику розрахунку рівня економічної безпеки України.

Ключові слова: економічна безпека, продовольча безпека, норми споживання продуктів харчування населенням, плодоовочева продукція.

Постановка проблеми. В сучасних умовах проблема забезпечення продовольчої безпеки як одного із найважливіших елементів економічної безпеки країни, набуває особливої актуальності. Одним із основних завдань стає забезпечення населення продуктами харчування вітчизняного виробництва в кількостях, відповідних науково обґрунтованим нормам споживання. Традиційно виділяються 10 груп продуктів харчування, з яких три належать до категорії плодоовочевої продукції: овочі та баштанні; фрукти, ягоди, горіхи та виноград (без переробки на вино); картопля. Це обумовлює необхідність більш докладного вивчення забезпеченості плодоовочевою продукцією і рівня її споживання населенням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань сучасного стану та перспектив удосконалення державної політики по забезпеченню стабільності національної продовольчої сфери присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, серед яких необхідно відзначити праці І.Ф. Бінька, О.Г. Білоруса, В.І. Власова, Т.М. Лозинської, В.О. Олійника, В.П. Руликівського, П.Т. Саблука, М.Й. Хорунжий, В.Т. Шлемка та ін. [9-14]. Однак варто зазначити, що деякі питання забезпечення продовольчої безпеки залишаються недостатньо розробленими. Так, більшість науковців у процесі вивчення продовольчої безпеки приділяють увагу дослідженню споживання усіх основних видів продовольства [9; 10; 13; 14]. Проте В.О. Олійник у своїх працях зазначає, що «за рівнем виробництва основних видів продовольства Україна перебуває на провідних позиціях у світі та практично за всіма позиціями має 100% самозабезпеченості. Виняток становлять окремі види продукції, за якими рівень забезпеченості дещо нижчий: плоди, ягоди і виноград – 73,7%, ..., картопля – 97,7%» [10].

Метою статті є дослідження рівня споживання населенням основних груп плодоовочевої продукції у контексті забезпечення та підтримки продовольчої безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Під економічною безпекою розуміється такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та

держави [2]. Основними елементами економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека. Продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави [2].

На даний час в Україні прийнято кілька видів норм споживання продуктів харчування, зокрема плодоовочевої продукції, які представлені у таблиці 1. Як впливає із даних таблиці, різними правовими актами регламентовані рівні споживання плодоовочевої продукції, що істотно відрізняються один від одного. Так, з точки зору забезпечення прожиткового мінімуму, споживання картоплі повинно становити 96 кг на людину в рік, що практично на 30% нижче раціональної з погляду Міністерства охорони здоров'я норми. Мінімальне достатнє споживання овочів і баштанних встановлено на рівні 105 кг на людину на рік (що більш ніж у 1,5 рази нижче науково обґрунтованої медиками норми), а раціональний рівень споживання фруктів і ягід практично на третину перевищує мінімальний. Це свідчить про суттєве заниження нормативів споживання населенням плодоовочевої продукції для цілей обчислення прожиткового мінімуму, що, безумовно, не сприяє формуванню умов, сприятливих для забезпечення економічної безпеки України в цілому і продовольчої безпеки зокрема.

У 2007 році була прийнята «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» [2], яка дозволяла кількісно оцінити ступінь стійкості національної економіки нашої країни. У даній Методиці вводилося поняття індикаторів економічної безпеки, під якими розумілися «реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері». До числа індикаторів продовольчої безпеки як складового елементу економічної безпеки країни віднесені споживання картоплі, овочів та баштанних, а також фруктів, ягід, горіхів та винограду (без переробки на вино).

«Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» оперувала кількома рівнями значення індикаторів – оптимальними, пороговими і граничними. Під оптимальним значенням індикаторів розуміється інтервал величин, у межах яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворюваних процесів в економіці. Порогові значення індикаторів – це кількісні величини, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці, а граничні значення індикаторів –

це кількісні величини, порушення яких викликає загрозові процеси в економіці [2]. Взаємне співвідношення різних рівнів індикаторів наочно представлено на рисунку 1.

Ця Методика також встановлювала власне порогові і характеристичні значення індикаторів стану продовольчої безпеки України, що показано у таблиці 2.

Нами проведено дослідження динаміки споживання в Україні основних груп плодоовочевої продукції за період 1999–2014 рр. На рисунку 2 наочно представлена зміна рівня споживання населенням картоплі.

За останні 16 років споживання картоплі в Україні у середньому скоротилося практично на третину – з 122,4 кг на людину у 1999 році до 82,8 кг у 2014 році. У 2000 р. споживання картоплі перевищило верхню норму (124 кг на людину) і склало 124,8 кг, а в 2001 році – перевищило верхню межу споживання (133 кг на людину) і досягло 133,2 кг. До 2010 року рівень споживання картоплі скоротився практично до нижньої норми (90 кг на людину), а з 2013 року споживання картоплі стійко прямує до нижнього граничного значення – 81 кг на людину.

Однозначно охарактеризувати виявлену динаміку споживання картоплі досить складно, тим більше що структура постійного населення України к розрізі окремих вікових груп за аналізований період децю

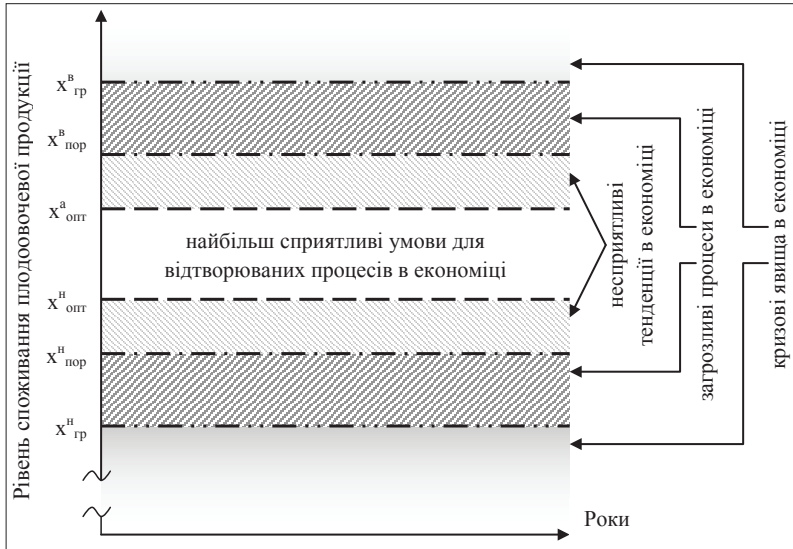


Рис. 1. Співвідношення оптимальних, порогових та граничних рівнів споживання

Джерело: складено автором за даними [2]

Таблиця 1

Набори плодоовочевих продуктів харчування для основних соціальних і демографічних груп населення

Найменування продукту	Група населення[1; 3]					Раціональні норми споживання [4]
	вік дитини, років		працездатне населення	непрацездатне населення	у середньому (мінімальні норми споживання)	
	0-6	6-18				
Картопля	73	93,7	95	108	96	124
Овочі, баштанні:	82,1	109,3	110	98	105	161
у тому числі						
капуста	16,4	21,9	28	27,5	X	X
помідори, огірки	23	30,6	25	22	X	X
морква, буряк	14,8	19,6	18	16	X	X
цибуля, часник	6,6	8,7	10	8	X	X
інші овочі та баштанні	21,3	28,5	29	24,5	X	X
Фрукти і ягоди:	58,45	66,3	64	32,8	68	90
у тому числі						
фрукти, ягоди свіжі	54,8	60,8	60	31	X	X
сухофрукти	3,65	5,5	4	1,8	X	X

Таблиця 2

Індикатори, порогові та характеристичні значення деяких показників продовольчої безпеки та їх вагові коефіцієнти [2]

Показники	Порогове значення, X _{опт}	Нижня межа, X ^н _{гр}	Нижній поріг, X ^н _{пор}	Норма нижня, X ^н _{опт}	Норма верхня, X ^в _{опт}	Верхній поріг, X ^в _{пор}	Верхня межа, X ^в _{гр}	Вагові коефіцієнти
Споживання:								
овочів та баштанних, (за рік/особа), кг	не менше 161	82	107	116	161	193	225	0,087
фруктів, ягід, горіхів та винограду (без переробки на вино), (за рік/особа), кг	не менше 90	61	62	90	110	132	154	0,072
картоплі, (за рік/особа), кг	не менше 124	73	81	90	124	133	164	0,092

змінилася. Так, частка населення у віці до 18 років (із зниженими нормами споживання картоплі) скоротилася з 23,15% у 1999 році до 20,03% у 2004 році, до 17,81% у 2009 році і досягла 17,70% у 2014 році [7].

Питома вага населення пенсійного віку, що належить до категорії непрацездатного населення (на яке припадає, відповідно до норм, підвищене споживання картоплі), навпаки, дещо зростає: з 20,25% у 1999 році до 20,99% у 2004 році і досягла 21,56% у 2014 році [7]. Тобто, судячи по зміні структури постійного населення України, споживання картоплі мало б зрости. Однак, з точки зору оцінки рівня продовольчої безпеки України, така динаміка споживання картоплі є негативною і свідчить про наявність та істотне посилення несприятливих тенденцій в економіці.

На рисунку 3 показана динаміка споживання овочів і баштанних у 1999–2014 рр.

Як впливає з проведеного аналізу, рівень споживання овочів і баштанних культур у період 1999–2014 рр. був відносно стабільний. Однак його значення тільки у 1999 році, у 2009 році і в 2011–2012 рр. знаходилися в інтервалі оптимальних значень даного індикатора, протягом всього іншого часового інтервалу рівень споживання плодовоовочевої продукції даної групи свідчив про наявність несприятливих тенденцій в економіці України. Насторожує факт істотного скорочення споживання овочів і баштанних у 2004 р. і в 2007 р. до рівня, що відображає появу загрозливих процесів в економіці. Варто також зазначити, що у 2014 році кількість спожитих населенням овочів і баштанних скоротилася до рівня 2001 року (108 кг на людину) і критично наблизилася до нижнього граничного значення (107 кг на людину на рік).

На рисунку 4 графічно зображена динаміка споживання плодової продукції за досліджуваній часовий інтервал.

Як видно з рисунка 4, загалом у споживанні фруктів, ягід, горіхів та винограду в Україні простежується позитивна тенденція – його рівень зріс з 24 кг на людину у 1999 році до 50,4 кг на людину у 2013 році (тобто у 2, 1 рази). Однак у 2014 році відбулося деяке скорочення спо-

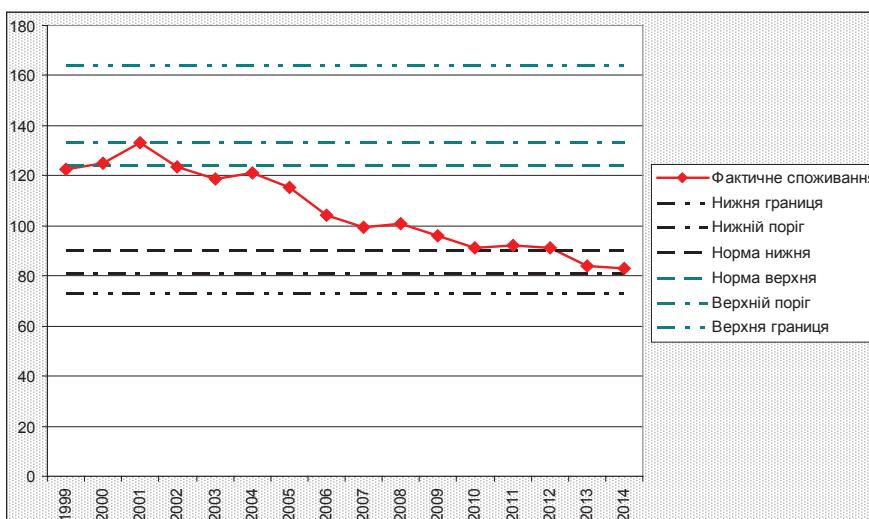


Рис. 2. Динаміка споживання картоплі у 1999–2014 рр. у контексті забезпечення продовольчої безпеки України, (за рік/особа), кг
Джерело: складено автором за даними [5; 6]

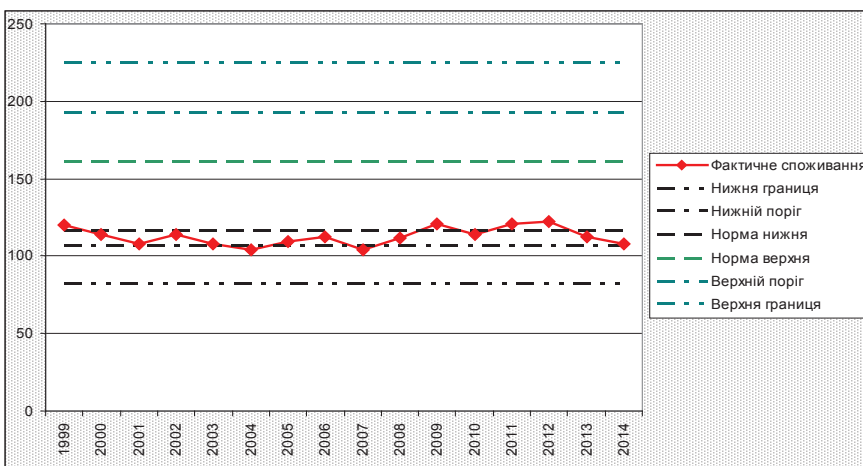


Рис. 3. Динаміка споживання овочів та баштанних у 1999–2014 рр. з точки зору забезпечення продовольчої безпеки України, (за рік/особа), кг
Джерело: складено автором за даними [5; 6]

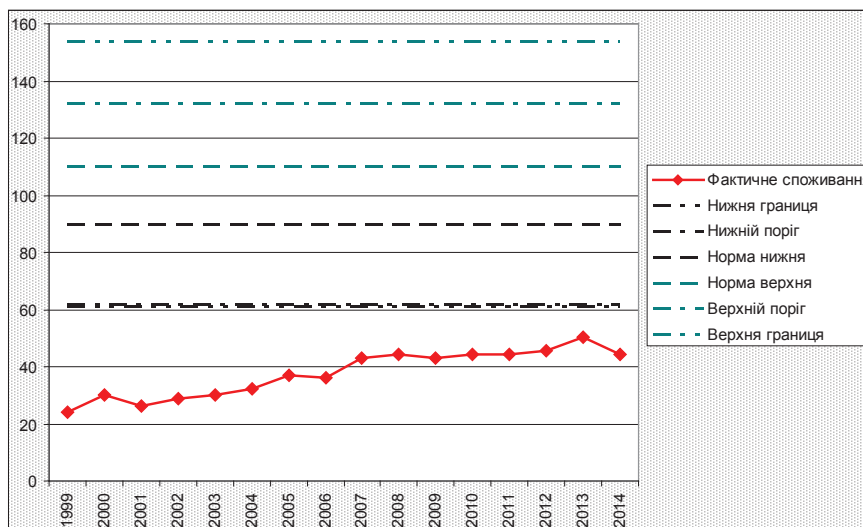


Рис. 4. Динаміка споживання фруктів, ягід, горіхів та винограду (без переробки на вино) у 1999–2014 рр. з точки зору забезпечення продовольчої безпеки України, (за рік/особа), кг
Джерело: складено автором за даними [5; 6]

живання плодової продукції до рівня 2010–2011 рр. (до 44,4 кг на людину), що забезпечило сукупне зростання за період 1999–2014 рр. тільки у 1,85 рази. При очевидній значущості збільшення споживання населенням фруктів, ягід, горіхів та винограду, воно залишається на катастрофічно низькому рівні: для забезпечення досягнення нижньої межі споживання (61 кг на людину в рік) необхідно забезпечення його приріст на 37,4%, а для досягнення нижньої норми (90 кг на особу) – більш ніж у 2 рази.

Як показало проведене дослідження, рівень споживання населенням плодоовочевої продукції (крім картоплі) в Україні у 1999–2014 рр. перебуває на досить низькому рівні. З урахуванням того, що критично небезпечним рівнем споживання

продуктів харчування вважається 50-відсотковий обсяг від раціональних норм, державі доцільно невідкладно зробити кроки по підвищенню фізичної та економічної доступності продуктів з групи плодоовочевої продукції.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що в даний час в Україні спостерігається істотне відставання фактичного споживання плодоовочевої продукції від нормативів, рекомендованих Міністерством охорони здоров'я України. Перспективним шляхом подолання сформованої ситуації, на наш погляд, є вдосконалення механізму взаємодії суб'єктів на ринку плодоовочевої продукції.

Список літератури:

1. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990966.html.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затв. Наказом Міністерства економіки України 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm.
3. Набори продуктів харчування, набори непродовольчих товарів та набори послуг для основних соціальних і демографічних груп населення. Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP000656.html.
4. Орієнтовний набір основних продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005–2015 роки. Затв. МОЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/documents/404>.
5. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) (за 2010–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
6. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (за 1999–2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
7. Розподіл постійного населення за окремими віковими групами (за 1990–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
8. Національна доктрина продовольчої безпеки України (проект) // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3-11.
9. Лозинська Т.М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації : монографія / Т.М. Лозинська. – Харків : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2007. – 272 с.
10. Олійник В.О. Сучасний стан та механізм реалізації державної продовольчої політики України / В.О. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/08.pdf>.
11. Руликівський В.П. Роль та місце продовольчої безпеки в системі забезпечення національної безпеки України / В.П. Руликівський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07rvpnbu.htm>.
12. Саблук П.Т. Продовольча безпека України / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 3-7.
13. Сегеда С.А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні / С.А. Сегеда // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(69). – С. 195-199.
14. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бівько. – К. : НISД, 1997. – 144 с.

Домбровская С. С.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПЛОДОВООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Резюме

Рассмотрены современное состояние и перспективы развития плодовоовощного комплекса Украины. Проведено исследование динамики потребления в Украине основных групп плодовоовощной продукции в контексте обеспечения и поддержки продовольственной безопасности Украины. Рассмотрена методика расчета уровня экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность, продовольственная безопасность, нормы потребления продуктов питания населением, плодовоовощная продукция.

Dombrovska S. S.

Kyiv National University of Trade and Economics

CONSUMPTION OF FRUITS AND VEGETABLES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF NATIONAL FOOD SECURITY

Summary

The current state and prospects of development of Ukrainian fruit and vegetable sector are considered. The research of the main groups of fruits and vegetables consumption dynamics in Ukraine was made in the context of support and providing food security of Ukraine. The method of calculating the level of Ukrainian economic security was investigated.

Keywords: economic security, food security, population food consumption standards, fruits and vegetables.

УДК 338.432:339.562/564(477)

Карасьова Н. А.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

СТРАТЕГІЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Досліджено сучасний стан та теоретико-методологічні аспекти розвитку імпортозаміщення в аграрному секторі України. Розкрито особливості зв'язку між стратегією заміщення імпорту та експортоорієнтованим розвитком. Обґрунтовано перспективні напрями політики імпортозаміщення в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: імпортозаміщення, експортоорієнтований розвиток, насиченість внутрішнього ринку, конкурентоспроможність продукції.

Постановка проблеми. На сучасному етапі аграрний сектор України потребує глибоких соціально-економічних трансформацій, що дасть змогу підвищити економічну стійкість і зменшити залежність країни від імпорту продовольчих товарів. Найбільш реальні перспективи значною мірою пов'язані із розвитком національного ринку, що може бути реалізовано за рахунок посилення орієнтації вітчизняних підприємств на задоволення внутрішнього попиту та розвитку виробництва імпортозаміщуючих товарів. В умовах глобалізації економіки імпортозаміщення може стати платформою не лише для забезпечення продовольчої безпеки країни, але і для створення конкурентоспроможної продукції та розвитку експортоорієнтованого виробництва, що дозволить Україні зайняти стійкі позиції на світовому агропродовольчому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання імпортозаміщення та економічних національних інтересів країни досліджувало ряд вітчизняних та іноземних вчених: А. Дайнеко [1], А. Данилов-Данильян [2], І. Дунаєва [4], Я. Жаліло [8], П. Кадочникова [8], Д. Ітуелл [7], Е. Назарчука [9], Т. Остапенко [10], О. Пухкал [11]. Проте аспекти імпортозаміщення в аграрному секторі в науковій літературі висвітлені фрагментарно. Нерозкритими залишаються механізми формування та імплементації стратегії імпортозаміщення в умовах глобалізації економіки та залучення України до світових інтеграційних процесів. Саме тому метою дослідження є визначення сучасного стану та теоретико-методологічне обґрунтування перспектив використання імпортозаміщення та експортоорієнтованого розвитку в аграрному секторі. Об'єктом дослідження є процес формування, функціонування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Співвідношення вартості експорту та імпорту товарів, а також доходи країни визначаються зовнішньоторговельним балансом, тому в основі розвитку національної економіки лежать дві моделі. Перша – експортоорієнтована модель, спрямована, переважно, на зовнішній ринок. Друга – на імпортозаміщення. У першому випадку розвиток забезпечується за рахунок припливу в країну засобів, які спрямовуються на розвиток локального сектору економіки та створення нових робочих місць. У свою чергу, завдяки зростанню доходів населення збільшується місткість внутрішнього ринку. Стратегію експортоорієнтованого розвитку можна назвати основою економічного зростання багатьох розвинутих країн. Як зазначає А. Шонфілд [15], у 60-х рр. Західна Німеччина та Італія шляхом регуляторної девальвації національної валюти та

надання експортних субсидій змогли добитися збільшення частки в міжнародній торгівлі промисловими товарами, що у свою чергу сприяло внутрішньому економічному зростанню.

Імпортозаміщення ж у цілому можна віднести до заходів протекціоністської політики. Науковці інституту досліджень та комерційної торгівлі США [17] політику імпортозаміщення називають «імпортозамінною індустріалізацією» (import substitution industry), зважаючи на те, що заміна імпортованих товарів на вітчизняні у більшості випадків передбачає розвиток виробництв чи навіть галузей, які вироблятимуть аналоги імпортованих товарів. С. Кваша визначає стратегію імпортозаміщення як процес скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх витіснення з внутрішнього товарного ринку країни аналогічними вітчизняними, адекватними та з більш високими споживчими властивостями і вартістю не вище імпортованих [5]. На перший погляд, імпортозаміщення носить обернений характер до експортоорієнтованого розвитку. Зокрема, окремі дослідники вважають, що стратегія імпортозаміщення є неефективною, оскільки призводить до гальмування утворення капіталу та імпорту технологій, до уповільнення структурних змін, дезорганізації розподілу ресурсів і зменшення ефекту від зовнішньоекономічної діяльності [13].

Політику імпортозаміщення брали на озброєння багато країн, але далеко не у всіх випадках вона давала відчутні і довгострокові результати. Таким прикладом можуть виступати країни Латинської Америки [7]. Методи, якими забезпечувалася перевага вітчизняного товаровиробника, часто включали встановлення високого імпортного мита, а це заважало розвитку здоровій конкуренції на внутрішньому ринку і знижувало ефективність економіки. Вітчизняні товари виявлялися такими, що мали попит лише на внутрішньому ринку, що в свою чергу, вело до зниження експорту і скорочення валютних надходжень. У результаті, створювався дефіцит валютних коштів, необхідних для придбання устаткування, технологій та вдосконалення виробничо-технологічної бази підприємств. Таким чином, економічний стан галузей і країн погіршувався.

Зазначені приклади використання імпортозаміщення помітно контрастують зі стратегіями, прийнятими в Японії та Франції. Обидві ці країни енергійно захищали свої внутрішні ринки, використовуючи зростання промисловості в межах національного господарства як засіб стимулювання виробників для підвищення конкурентоспроможності продукції та виходу на зовнішні ринки. Обґрунтування політики заміщення імпорту було надано заступником міністра зовнішньої торгівлі і

промисловості Японії паном В. Одзими [14]. Міністерством було вирішено створити в Японії галузі промисловості, які вимагають інтенсивного використання капіталу і техніки, галузі, які, з точки зору порівняльних витрат, були б найбільш непродуктивними для Японії, як, наприклад, сталеплавильна, нафтопереробна, нафтохімічна, автомобільна промисловість, виробництво устаткування усіх типів і електроніка, включаючи виробництво комп'ютерів. З короткострокової, статичної точки зору, підтримка таких галузей промисловості мала б суперечити економічній раціональності. Але з перспективної точки зору, це – саме ті галузі, де еластичність попиту по доходу висока, технологічний прогрес інтенсивний, а продуктивність праці швидко росте. Таким чином, стратегія імпортозаміщення у Японії, так само як і стратегія Франції у 50-х рр., полягала у використанні зростання промисловості в межах національного ринку як трампліна для завоювання експортних ринків, а експорт стимулювався внутрішнім зростанням економіки.

У багатьох випадках політика імпортозаміщення передбачає розвиток економіки переважно за рахунок внутрішніх ресурсів країни. Крім того, при виробництві товарів, орієнтованих на внутрішній ринок, складно отримати економію за рахунок обсягу виробництва. Тому для підтримки конкурентоспроможності національного товаровиробника часто впроваджуються методи обмеження конкуренції з боку імпортової продукції, зокрема, шляхом введення додаткових податків на товари, що імпортуються, і штучного завищення обмінного курсу національної валюти.

Такий підхід суперечить класичній теорії [12], яка вважає, що найбільш ефективну алокацію ресурсів забезпечує режим вільної торгівлі, а тому ефективний розвиток вимагає прийняття концепції фритрейдерства з використанням валютних курсів в якості засобу балансування зовнішньоторговельних потоків. Цей аргумент ґрунтується на багатьох сильних передумовах, зокрема на припущеннях про те, що усі країни мають доступ до одних і тих же технологій, що ринки чинників знаходяться в рівновазі (праця використовується повністю) і що усі країни мають рівний доступ до усіх ринків, включаючи фінансові. Якщо ці та інші відомі припущення не виконуються, то ці аргументи на користь вільної торгівлі не проходять і доводиться мати справу з невизначеністю.

Таким чином, практичний досвід доводить, що традиційна дихотомія між зростанням, що ґрунтується на імпортозаміщенні та зростанням, орієнтованим на експорт, є невірною. На наш погляд, стратегії імпортозаміщення та експортоорієнтованого розвитку повинні бути не взаємовиключними, а взаємодоповнюючими елементами ефективної зовнішньоекономічної політики, а їх впровадження – поетапним та науково обґрунтованим.

Платформою для зростання національної економіки є розвиток галузей народного господарства. Нарощування економічного потенціалу повинно відбуватися у контексті зовнішньоекономічної політики держави, що в результаті призведе до створення експортоорієнтованих галузей та виробництва товарів з високою доданою вартістю.

Початковий етап повинен базуватися на розширенні національного попиту, зокрема, за допомогою протекціоністських заходів, а внутрішні заощадження і податкові надходження фінансуватимуть внутрішні інвестиції. Розвиток конкурен-

ції та насичення національного ринку є основою підвищення конкурентоспроможності продукції, що в подальшому, дозволить нарощувати питому вагу в міжнародній торгівлі. Окрім того, розвиток національних виробництв спричинює низку позитивних екстерналій: збільшення вкладень у технологічне оновлення підприємств, розбудову інфраструктури, створення робочих місць, зростання попиту на висококваліфіковані кадри, переорієнтацію на виробництво продукту з високою доданою вартістю.

Протягом певного періоду процес економічного зростання носитиме самопідтримуючий характер. Однак даний етап повинен бути лише перехідною ланкою до розгортання активної стратегії експортоорієнтованого розвитку, адже саме експорт формує основу платоспроможності. Зокрема, як зазначає О. Жаліло [6] у Південній Кореї і Тайвані високий рівень зовнішньоторговельної протекції зберігався до початку 80-х років. Після створення на базі політики імпортозаміщення стійких розвинених підприємств з ефективною економічною стратегією – «національних чемпіонів», здатних конкурувати на світових ринках, було здійснено поступовий перехід до експортної орієнтації та послаблення обмежень на імпорт. Крім того, в умовах глобалізації головною метою стратегії імпортозаміщення повинно бути стимулювання виробництва конкурентоспроможних товарів на світовому ринку. Саме тому імпортозаміщення у виробничих сферах потребує інноваційного розвитку економіки.

Значний потенціал імпортозаміщення існує в аграрному секторі. Стале нарощування імпорту продукції тваринництва, зокрема м'яса та м'ясопродуктів, молока, овочів, створює загрозу продовольчій безпеці країни [10]. Незважаючи на те, що торговельний баланс продукцією аграрного сектору є позитивним, при негативному сальдо в цілому по економіці структура зовнішньої торгівлі є незбалансованою.

Спостерігається тенденція зростання питомої ваги експорту сировини, а в імпорті – продукції переробної промисловості. У структурі імпорту збільшується частка аграрної продукції, яку Україна традиційно експортувала, що свідчить про втрату можливості реалізовувати економічні інтереси країни.

Зазначимо, що аграрний сектор України володіє значним виробничим потенціалом. Сьогодні в АПК зосереджено більше половини виробничих фондів, виробляється дві третини товарів народного споживання, працює майже 40% населення. У зовнішньоторговельному обороті України більше ніж 10% припадає на агропродовольчу продукцію [3].

Основним вітчизняним товаром на зовнішніх ринках є продукція рослинництва. Така сировинна спрямованість робить зовнішньоторговельні позиції держави уразливими на світовому ринку, адже попит на сировинні товари характеризується високою мінливістю, а частка доданої вартості такої продукції надзвичайно низька, що знижує ефективність експортного потенціалу країни. У цілому головною особливістю є те, що при усіх коливаннях обсягів спостерігається тенденція до нарощування темпів зростання позитивного сальдо. Водночас неприйнятна тенденція зростання частки експорту аграрної сировини порівняно із експортом напівготової і готової продукції переробної промисловості зумовлює втрату доданої вартості, яку в подальшому створюють країни-імпортери (табл. 1). Зокрема, якщо на 1

долар експорту сировини у 1991 р. припадало 2,4 долара експорту готової продукції, то поступове зменшення обсягів переробної промисловості призвело до погіршення цього співвідношення, як 1 до 0,4 у 2013 р.

Починаючи з 2000 р. в Україні спостерігається стала тенденція до зростання обсягів виробництва валової продукції аграрного сектору, зокрема з 2000 р. по 2012 р. обсяг валової продукції зріс на 32,4%, також відбувається постійне нарощування обсягів та позитивного сальдо зовнішньої торгівлі. Разом з тим за останні роки відзначається збільшення імпорту за певними групами товарів. Зокрема, за період з 2010 р. по 2013 р. імпорт овочів збільшився на 12,9%, при незмінній частці в загальному обсязі торгівлі (табл. 2).

Причинами збільшення частки імпортованих овочів на вітчизняний ринок харчових продуктів є: по-перше, оптимальне поєднання ціни та якості притаманне зарубіжним продуктам; по-друге, ширший асортимент в порівнянні із українською продукцією; по-третє, неспроможність вітчизняних виробників задовольняти попит, що складається на ринку протягом цілого року.

Відповідно до прийнятої у 2013 р. Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. та реалізації політики імпортозаміщення ставиться завдання досягти істотних зрушень у балансі обсягів імпорту овочів по наступних категоріях товарів: картопля охолоджена; помідори свіжі/охолоджені; перець виду «сарсісум»; капуста головчаста [5]. Так, імпорт картоплі, помідорів, перцю та капусти у 2011–2013 рр. перевищував їх експорт та формував від'ємне сальдо за усіма групами товарів (рис 1). Аналогічні тенденції до нарощування обсягів імпорту спостері-

гаються і для продукції тваринного походження (рис. 2).

Здійснення програми імпортозаміщення харчових продуктів, зокрема овочів, можливе в рамках: по-перше, відновлення попередніх виробництв, що були втрачені внаслідок припинення фінансування або інших обставин; по-друге, технічної, технологічної модернізації існуючих підприємств, використання біотехнологічних засобів та досягнень науково-технічного прогресу з метою підвищення конкурентоспроможності продукції; по-третє, екстенсивного розви-



Рис. 1. Динаміка обсягів вартості експорту та імпорту овочевих, 2010–2013 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [16]

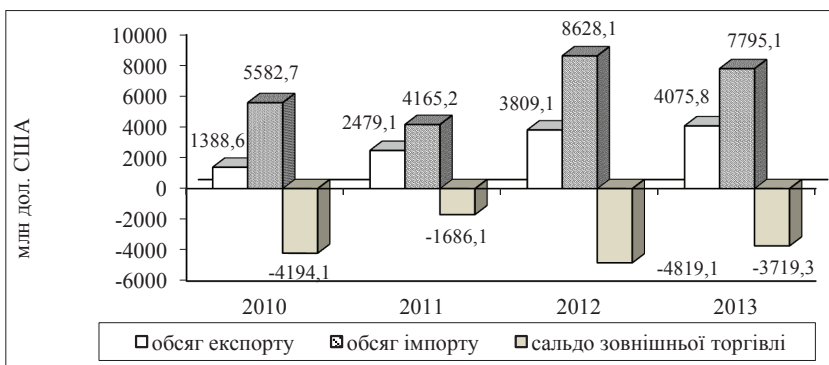


Рис. 2. Структура зовнішньої торгівлі м'ясом та готовими продуктами з м'яса та риби, 2010–2013 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [16]

Таблиця 1

Товарна структура експорту агропромислового комплексу, 1991–2013 рр.

Продукція АПК	Рік				
	1991	2000	2005	2012	2013
I. Сільське господарство, всього, млн дол. США	1001,1	734,2	2392,4	10175,2	19717,0
– живі тварини та продукція тваринництва	652,7	366,3	732,2	961,3	10841,1
– продукти рослинного походження	348,4	367,9	1695,9	9213,9	8875,9
II. Продукція переробної промисловості (готові харчові продукти), всього, млн дол. США	2448,0	417,0	1320,8	7705,4	7064,3
Припадає експорту готової продукції на 1 долар експорту сировини	2,4	0,5	0,6	0,7	0,4

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України [16]

Таблиця 2

Експорт-імпорт овочів у 2011 – 2013 рр.

Рік	Товар	Експорт			Імпорт		
		тис. дол. США	до попереднього року, %	до загального обсягу, %	тис. дол. США	до попереднього року, %	до загального обсягу, %
2011	Овочі	132946,2	111,5	0,2	133200,4	102,5	0,2
2012	Овочі	138537,9	104,2	0,2	146654,7	110,1	0,2
2013	Овочі	112652,4	81,3	0,2	185622,2	126,6	0,2

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України [16]

тку галузей шляхом збільшення площ та обсягів виробництва.

Залежність від імпорту пов'язана з невідповідністю структури виробництва потребам внутрішнього ринку та низькою конкурентоспроможністю значної кількості вітчизняних товарів. На сьогоднішній день експорт великої кількості товарів агропромислового походження сформувався внаслідок низького сукупного попиту та рівня цін на національному ринку. Така тенденція не може гарантувати довгострокові експортні перспективи, адже конкурентоспроможні позиції галузі на зовнішніх ринках повинні формуватися в умовах цінової конкуренції та насиченості внутрішнього ринку. З огляду на це, доцільним є впровадження політики імпортозаміщення щодо тих груп товарів, де імпорт переважає експорт. У першу чергу це стосується овочів, м'яса великої рогатої худоби та молока. С. Кваша вважає, що імплементація програми імпортозаміщення в аграрному секторі шляхом поновлення виробництва, яке було втрачено внаслідок відсутності необхідних фінансових ресурсів та будівництво нової інфраструктури дадуть можливість збільшити обсяг продукції для внутрішнього споживача, а також вплине на підвищення попиту на іноземних товарних ринках.

Світовий досвід показує, що під час реалізації стратегії імпортозаміщення можливе застосування протекціоністських заходів. У свою чергу, для країн – членів Світової організації торгівлі (СОТ), до якої нині входить Україна, передбачена заборона на здійснення протекціоністської політики через підвищення ставок імпорتنних тарифів. Крім того, забороненими є вимоги щодо виключення імпортованих товарів з національного режиму оподаткування та регуляторних норм, прямого чи прихованого субсидування виробників, надання преференцій під час державних закупівель тощо.

З урахуванням вищенаведеного необхідно зазначити, що для розвитку імпортозаміщення важливим є поглиблення механізму стимулювання виробництва в аграрному секторі продуктів – замінників імпорту, що включатиме інструменти грошово-кредитної, фіскальної, валютно-курсової та зовнішньоторговельної політики. Регулятивний вплив держави на розвиток імпортозаміщення варто вбачати у зниженні ставок при наданні кредитів суб'єктам господарювання в аграрному сек-

торі, що виробляють імпортозамінну продукцію. Застосування фіскального механізму для стимулювання імпортозамінного виробництва має передбачати запровадження: пільгового оподаткування прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів; інвестиційних податкових кредитів через відтермінування сплати податку у проекти імпортозаміщення; тимчасового пільгового оподаткування виробництва інноваційної імпортозамінної продукції. Валютно-курсову політику необхідно спрямовувати на стабільність валютного курсу, що забезпечить запобігання різким коливанням споживчих цін. Інструменти торговельної політики повинні передбачати розширення застосування нетарифних методів регулювання, дозволених СОТ, зокрема ліцензування, сертифікації, технічних регламентів, фітосанітарних норм та екологічних заходів.

Висновки. Імпортозаміщення можна віднести до заходів протекціоністської політики, яка спрямована на витіснення з внутрішнього ринку країни імпорتنних товарів шляхом заміни їх вітчизняними аналогами, що не поступаються в якості та не перевищують вартість іноземних.

Впровадження стратегії імпортозаміщення повинно бути елементом зовнішньоекономічної політики та початковим етапом експортоорієнтованого розвитку зі створенням експортоорієнтованих галузей. Розвиток конкуренції та насичення національного ринку є основою підвищення конкурентоспроможності продукції, що в подальшому дозволить нарощувати питому вагу в міжнародній торгівлі.

В аграрному секторі економіки існує значний потенціал імпортозаміщення. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі є характерним для таких груп товарів, як овочі, м'ясо, готові продукти з м'яса і риби, молоко тощо. Формування конкурентоспроможних позицій галузі та стимулювання підвищення іноземного попиту повинно відбуватися в умовах конкуренції та насиченості внутрішніх ринків, що спроможна забезпечити політика імпортозаміщення по відношенню до тих груп товарів, де імпорт переважає експорт. Для розвитку імпортозаміщення важливим є поглиблення механізму стимулювання виробництва в аграрному секторі продуктів – замінників імпорту, що включатиме інструменти грошово-кредитної, фіскальної, валютно-курсової та зовнішньоторговельної політики.

Список літератури:

1. Дайнеко А. Экспортная ориентация экономики как фактор импортозамещения / А. Дайнеко, Д. Береснев // Банківський вісник. – 2011. – С. 24-30.
2. Данилов-Данильян А. Импортозамещающая политика и увеличение конкурентоспособности экономики России (материалы круглого стола) ООО «Деловая Россия», Комиссия по поддержке и развитию отечественного производителя // А. Данилов-Данильян. – М. : ООО «Деловая Россия», 2004. – С. 27-31.
3. Джурик Н. Продовольча безпека України / Н. Джурик, С. Майкова // Науковий вісник НЛТ України. – 2011. – Вип. 21.4 – С. 189-195.
4. Дунаев И. Разработка программ импортозамещения на этапе структурной модернизации экономики приграничной украинской области / И. Дунаев, А. Кириухин // Забезпечення сталого розвитку економіки на макро- та макрорівнях. – Одеса : Центр екон. дослід. і розв., 2011. – С. 14-16.
5. Экспорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції / [Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В. та ін.]; за ред. С.М. Кваші. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 80 с.
6. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацьков // «Стратегічна панорама». – 2006. – № 1. – С. 104-113.
7. Итуэлл Дж. Импортозамещающий и экспортоориентированный экономический рост // Экономическая теория / Под ред. Итуэлла Дж., Милгейта М., Ньюмена П. – М. : ИНФРА – М, 2004. – XII, 931 с. – (New Palgrave). – С. 430-433.
8. Кадочников П. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года / П. Кадочников // Научные труды. – 2006. – № 95. – 148 с.
9. Назарчук Е. Импортозамещение как резерв повышения эффективности деятельности промышленного предприятия и источник устойчивого развития отраслей экономики / Е. Назарчук, Е. Волкодавова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 5(31). – С. 49-51.
10. Остапенко Т. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України / Т. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 11-16.

11. Пухкал О. Національні інтереси України як рушійна сила суспільного розвитку / О. Пухкал // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 99-101.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III) / Пер. с англ. Е.М. Майбурда. – М. : Наука, 1993. – 572 с.
13. Levine R. Sensitivity Analysis of Cross – Country Growth Regression / Levine R. Renelt D. – American Economic Review 82. – 1992. – P. 942-963.
14. Ojimi, V. 1970. Japan's industrialization strategy. In OECD, Japanese Industrial Policy, Paris: OECD.
15. Shonfield, A. 1962. Modern Capitalism. Oxford : Oxford University Press.,in.
16. Державна служба статистики. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Інститут досліджень торгівлі та комерційної дипломатії (США) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itcdonline.com/introduction/glossary2_i-p.

Карасева Н. А.

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Резюме

Исследованы современное состояние и теоретико-методологические аспекты развития импортозамещения в аграрном секторе Украины. Раскрыты особенности связи между стратегией замещения импорта и экспортоориентированным развитием. Обоснованы перспективные направления политики импортозамещения в условиях глобализации экономики.

Ключевые слова: импортозамещение, экспортоориентированное развитие, насыщенность внутреннего рынка, конкурентоспособность продукции.

Karasova N. A.

National Science Center «Institute of Agrarian Economy»

IMPORT SUBSTITUTION STRATEGY AND EXPORT-LED DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL SECTOR

Summary

The modern state and theoretic base of import substitution industry development in agriculture are investigated. The features of connection between strategy of import substitution and export-led development are exposed. Perspective directions of import substitution policy are substantiated.

Keywords: import substitution, export-led development, internal market saturation, competitiveness of products.

УДК 338.98

Москвічова О. С.

Вінницький фінансово-економічний університет

Анісімова Н. П.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОБЛЕМНОЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ БАНКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

Обґрунтовано, що важливою проблемою вітчизняної банківської системи в умовах кризи є висока частка недіючих кредитів у загальному обсязі виданих кредитів. Використано кореляційно-регресійний аналіз для прогнозування проблемної кредитної заборгованості банківської системи України. Надано рекомендації щодо механізмів мінімізації обсягів проблемної кредитної заборгованості.

Ключові слова: кредитна заборгованість, проблема заборгованість, недіючі кредити, прогнозування проблемної кредитної заборгованості, кореляційно-регресійний аналіз.

Постановка проблеми. Важливою проблемою, яку не вдалося вирішити державним банківським регулятором впродовж існування незалежності України, є висока частка проблемної кредитної заборгованості у загальному обсязі виданих кредитів вітчизняними банками. Недіючі кредити виступають дестабілізуючим чинником стійкості банківської системи, тому існує потреба з'ясувати, від яких факторів залежить величина частки про-

блемної кредитної заборгованості і якою повинен бути механізм регулювання, щоб вона планомірно зменшувалася задля досягнення належного рівня фінансової стійкості банківським сектором. Саме тому знаходження ефективних методів управління проблемною кредитною заборгованістю банків набуває особливої актуальності в сучасних реаліях. **Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження проблемних активів при-

свячено багато праць вітчизняних науковців. Серед них можна виділити праці О. Барановського, Н. Борківця, Р. Лісної, Р. Набока, П. Нікіфорова, В. Міщенко, А. Мороза, Н. Шелудько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Опираючись на наукові дослідження та практику регулювання проблемної заборгованості за кредитними операціями, необхідно поглибити існуючі напрацювання з допомогою застосування математичного інструментарію та окреслити можливі інструменти впливу на зниження частки недіючих кредитів.

Мета статті полягає у з'ясуванні причинно-наслідкових зв'язків результативного показника – частки недіючих кредитів у кредитному портфелі банків України та незалежних змінних з використанням кореляційно-регресійного аналізу, а також у формуванні конструктивних пропозицій щодо регулювання проблемної заборгованості банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кореляційно-регресійний аналіз ми здійснювали, дотримуючись таких основних етапів: 1) побудова системи факторів, які найсуттєвіше впливають на результативну ознаку; 2) розроблення моделі, яка відбиває загальний зміст взаємозв'язків, що вивчаються, та кількісне оцінювання її параметрів; 3) перевірка якості моделі; оцінювання впливу окремих факторів; формування висновків за результатами проведеного дослідження.

З метою підвищення ефективності державних регулятивних процесів у сфері кредитування вважаємо за доцільне впливати на визначальні фактори, які спричиняють зростання частки простроченої кредитної заборгованості у сукупному обсязі кредитів вітчизняної банківської системи. Всю сукупність визначальних факторів у своєму дослідженні об'єднуємо у дві групи: внутрішні та зовнішні фактори. Необхідність в такому групуванні зумовлена різними можливостями банків виходити з кризового становища. Банківські установи можуть управляти лише внутрішніми чинниками, а впливу на зовнішні – не мають, проте повинні передбачати і пристосовуватись до їх появи. Для дослідження цієї проблеми пропонуємо економіко-математичну модель, яка відображає причинно-наслідкові зв'язки між резуль-

тативною змінною, а саме часткою проблемної кредитної заборгованості банків у загальному кредитному портфелі (P) та незалежними змінними ($x_j, j=1...m$), які виконують роль визначальних факторів. За допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу виявлено щільну кореляційну залежність частки проблемних кредитів у загальному обсязі виданих кредитів (P) від таких незалежних змінних – частки кредитів, наданих суб'єктам господарювання, в кредитному портфелі (x_1), курсу національної валюти щодо долара США (x_2), частки кредитів в іноземній валюті в кредитному портфелі (x_3), частки довгострокових кредитів в кредитному портфелі (x_4), номінального ВВП (x_5). З метою усунення автокореляції залишків в моделі використовується додатковий фактор часу (t). Для здійснення економічного прогнозування та проведення розрахунків використовуємо відносні величини, що пояснюється їх більшою сталістю в часі.

Розглянута нами багатофакторна нелінійна регресійна модель має вигляд:

$$P_{i+1} = P_i \cdot e^{a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_m \cdot x_m} + \varepsilon_{i+1}, \quad (i=1...n; j=1...m), \quad (1)$$

де P_i, P_{i+1} – випадкові величини, що являють собою частки проблемної кредитної заборгованості банків у загальному кредитному портфелі банківської системи в момент часу i ;

a_j – невідомі параметри моделі (коефіцієнти), які оцінюються;

x_j – незалежні змінні (фактори), що впливають на рівень і варіацію P ;

ε_{i+1} – випадкова складова P , що пояснюється впливом інших (неврахованих і невідомих) факторів.

Досліджуване рівняння регресії (1) запишемо у вигляді:

$$\frac{P_{i+1}}{P_i} = e^{a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_m \cdot x_m + \varepsilon_i}, \quad (i=1, \dots, n; j=1, \dots, m), \quad (2)$$

Обидві частини рівняння (2) прологарифмуємо за натуральною основою:

$$\ln\left(\frac{P_{i+1}}{P_i}\right) = \ln(e^{a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_m \cdot x_m + \varepsilon_i}), \quad (i=1, \dots, n; j=1, \dots, m),$$

або

$$\ln\left(\frac{P_{i+1}}{P_i}\right) = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_m \cdot x_m + \varepsilon_i, \quad (i=1, \dots, n; j=1, \dots, m),$$

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку прогнозу частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банківської системи України в IV кварталі 2014 р. (за даними ДССУ [1] та НБУ [2])

Показник		2012				2013				2014		
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.
Номінальний ВВП, млрд. грн.	x_1	293,5	349,2	387,6	378,6	302,9	353	394,7	404,3	315,3	372,8	428,2
Номінальні доходи населення, млрд. грн.	x_2	296,6	345,3	371,2	394,1	329,3	372	394,9	433,3	340,8	385,3	416,2
Індекс інфляції, %	x_3	100,2	99,8	99,9	100	100	100	99,7	100,4	101	102,7	101,4
Курс національної валюти щодо долара США, грн.	x_4	789	799	799,3	799,3	799,3	799,3	799,3	799,3	878,1	1169,7	1255,9
Кредитний портфель, млрд. грн.	x_5	799,2	802,3	810,5	815,1	826,6	837,8	864,3	910,8	1001,5	981,7	991,8
Частка довгострокових кредитів в кредитному портфелі, %	x_6	61,5	59,8	59	57,8	56,1	55,7	55,1	53,2	58,5	59,1	59,8
Частка кредитів в іноземній валюті в кредитному портфелі, %	x_7	40	38,2	37,5	36,8	37	36,5	35,4	33,8	41,6	43,1	44,3
Частка кредитів, наданих суб'єктам госп-ня, в кредитному портфелі, %	x_8	72,3	73	73,5	74,3	74,2	74,4	75	76	76	76,2	76,3
Частка проблемних кредитів в кредитному портфелі, %	P	10	9,4	9,4	8,9	9,2	9	8,6	7,7	9,3	10,8	11,5

$$\text{де } f_i = \ln\left(\frac{P_{i+1}}{P_i}\right).$$

Отже, нелінійне регресійне рівняння ми звели до лінійного:

$$f_i = a_0 + a_1 \cdot x_{i1} + a_2 \cdot x_{i2} + \dots + a_m \cdot x_{im} + \varepsilon_i, \quad (i=1, \dots, n; j=1, \dots, m), \quad (3)$$

Знаходимо відносні зміни величин X_j при переході від кварталу до кварталу (також можливо від року до року) за формулою:

$$x_i^j = \frac{X_i^j - X_{i-1}^j}{X_{i-1}^j}, \quad (i=2, \dots, 10; j=1, \dots, 8). \quad (4)$$

Для дослідження математичної моделі застосуємо методику кореляційно-регресійного аналізу з використанням інтегрованої системи статистичного аналізу та обробки даних STATISTICA. Вихідні дані для розрахунку прогнозу частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банківської системи України в IV кварталі 2014 р. представлено в таблиці 1.

Використовуючи статистичні дані таблиці 1, обчислимо відносні зміни величин f_i та X_j . Результати розрахунків представлено в таблиці 2.

тати розрахунків представлено в таблиці 2.

На основі логічного підходу та за допомогою обчислення матриць парних кореляцій між вищезазначеними факторами (їхніми нормованими значеннями), а також між кожним фактором і результативною (залежною) змінною було відібрано п'ять факторів, які мають найвище значення кореляції з результативною змінною, а саме: частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, в кредитному портфелі (x_1), курс національної валюти щодо долара США (x_2), частка кредитів в іноземній валюті в кредитному портфелі (x_3), частка довгострокових кредитів в кредитному портфелі (x_4), номінальний ВВП (x_5). Таким чином, будемо залежність між вибраними факторами та результативною змінною (P), дані заносимо в таблицю 3.

Невідомі параметри ($a_0, a_1, a_2, \dots, a_m$) рівняння (3) знайдемо за допомогою методу найменших квадратів (МНК), тобто мінімізуючи суму квадратів помилок, або з такої умови:

Таблиця 2

Показники відносних змін факторів для розрахунку прогнозу частки проблемних кредитів у кредитному банківській системі України

Відносні зміни факторів, %	2012			2013				2014		
	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.
x_1^*100	18,98	11,00	-2,32	-19,99	16,54	11,81	2,43	-22,01	18,24	14,86
x_2^*100	16,42	7,50	6,17	-16,44	12,97	6,16	9,72	-21,35	13,06	8,02
x_3^*100	-0,40	0,10	0,10	0,00	0,00	-0,30	0,70	0,60	1,68	-1,27
x_4^*100	1,27	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,86	33,21	7,37
x_5^*100	0,39	1,02	0,57	1,41	1,35	3,16	5,38	9,96	-1,98	1,03
x_6^*100	-2,76	-1,34	-2,03	-2,94	-0,71	-1,08	-3,45	9,96	1,03	1,18
x_7^*100	-4,50	-1,83	-1,87	0,54	-1,35	-3,01	-4,52	23,08	3,61	2,78
x_8^*100	0,97	0,68	1,09	-0,13	0,27	0,81	1,33	0,00	0,26	0,13
Логарифмічна відносна зміна частки проблемних кредитів (f)	-6,19	0,00	-5,47	3,32	-2,20	-4,55	-11,05	18,88	14,95	6,28

Таблиця 3

Показники для використання у регресійній моделі дослідження ступеню впливу незалежних змінних на залежну Р-частку проблемної кредитної заборгованості банків у загальному кредитному портфелі банківській системі України, (%)

Період	P	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	
2012	II кв.	-6,19	0,97	1,27	-4,50	-2,76	18,98
	III кв.	0,00	0,68	0,04	-1,83	-1,34	11,00
	IV кв.	-5,47	1,09	0,00	-1,87	-2,03	-2,32
2013	I кв.	3,32	-0,13	0,00	0,54	-2,94	-19,99
	II кв.	-2,20	0,27	0,00	-1,35	-0,71	16,54
	III кв.	-4,55	0,81	0,00	-3,01	-1,08	11,81
IV кв.	-11,05	1,33	0,00	-4,52	-3,45	2,43	
2014	I кв.	18,88	0,00	9,86	23,08	9,96	-22,01
	II кв.	14,95	0,26	33,21	3,61	1,03	18,24
	III кв.	6,28	0,13	7,37	2,78	1,18	14,86

Таблиця 4

Статистика моделі дослідження частки проблемної кредитної заборгованості у загальному кредитному портфелі банківській системі

Коефіцієнти	Значення коефіцієнтів	Стандартна похибка	t-статистика	Критерій Фішера, F	Коефіцієнт множинної кореляції, R	Коефіцієнт детермінації, R^2
a_0	8,63	2,15	4,015	42,4	0,996	0,992
a_1	-7,1	3,96	1,792			
a_2	0,59	3,97	0,148			
a_3	-0,79	0,68	1,167			
a_4	2,43	1,22	1,989			
a_5	-0,22	1,19	0,184			
a_6	-0,78	1,96	0,395			

$$F(a_0, a_1, a_2 \dots a_m) = \sum_{i=1}^n e_i^2 = \sum_{i=1}^n (f_i - (a_0 + a_1 \chi_{1i} + a_2 \chi_{2i} + \dots + a_m \chi_{mi}))^2 \rightarrow \min, \quad (5)$$

За допомогою програмного забезпечення нами проведено розрахунок регресійної моделі для п'яти незалежних змінних. Результати дослідження моделі щодо оцінки коефіцієнтів регресії, перевірки їхньої значущості, а також значущості моделі в цілому відображено в таблиці 4.

Параметри $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$ – часткові коефіцієнти регресії, кожен з них вимірює вплив відповідної змінної за умови, що всі інші залишаються без змін, тобто є константами.

Множинний коефіцієнт кореляції $R=0,996$, а коефіцієнт детермінації $R^2=0,992$, що свідчить про адекватність моделі (модель пояснює, що приблизно 99% зміни частки проблемних кредитів у загальному обсязі кредитних операцій пов'язано із зміною: частки кредитів, наданих суб'єктам господарювання, в кредитному портфелі, курсу національної валюти щодо долара США, частки кредитів в іноземній валюті в кредитному портфелі, частки довгострокових кредитів в кредитному портфелі, номінального ВВП.

Для оцінки надійності кореляційних характеристик було використано критерій Фішера F , тобто якщо $F_\phi > F_\tau$, то з прийнятним ступенем ймовірності можна стверджувати про наявність впливу факторів, які досліджуються. Для нашого розрахунку $F_\phi(42,4) > F_\tau(19,3)$. Отже, припущення про наявність взаємозв'язку залежної та незалежних змінних підтверджується.

Під час вивчення кореляційних зв'язків у багатовимірних динамічних рядах виникають певні методологічні складності, спричинені їх автокореляцією. Наявність автокореляції порушує одну з умов регресійного аналізу – незалежність спостережень і призводить до викривлення його результатів. Тому з метою усунення автокореляції та здійснення економічного прогнозування ми запровадили змінну величину t в рівняння регресії, де вона виконує роль фактора часу, та обчислили для неї відповідний параметр регресії.

За результатами проведених розрахунків ми отримуємо таку багатофакторну регресійну модель:

$$f = 8,63 \cdot 7,1 \cdot \chi_1 + 0,59 \cdot \chi_2 - 0,79 \cdot \chi_3 + 2,43 \cdot \chi_4 - 0,22 \cdot \chi_5 - 0,78 \cdot \chi_6. \quad (6)$$

Підставляємо значення $f_i = \ln\left(\frac{P_{i+1}}{P_i}\right)$ в рівняння (6), після потенціювання якого отримаємо багатофакторну нелінійну регресійну модель:

$$P_{i+1} = P_i \cdot e^{a_0 + \sum_{j=1}^6 a_j \chi_j} = P_i \cdot e^{8,63 - 7,1 \cdot \chi_1 + 0,59 \cdot \chi_2 - 0,79 \cdot \chi_3 + 2,43 \cdot \chi_4 - 0,22 \cdot \chi_5 - 0,78 \cdot \chi_6}, \quad (7)$$

За допомогою використання отриманого рівняння регресії (7) визначимо показник частки проблемних кредитів у загальному обсязі кредитів банківської системи на IV квартал 2014 р.

$$P_{IV/2014} = P_{III/2014} \cdot e^{a_0 + \sum_{j=1}^6 a_j \chi_j} = 11,5 \cdot e^{8,63 - 7,1 \cdot 0,13 + 0,59 \cdot 7,37 - 0,79 \cdot 2,78 + 2,43 \cdot 1,18 - 0,22 \cdot 14,86 - 0,78 \cdot 9} = 12,65\%, \quad (8)$$

де $P_{IV/2014}$ – залежна змінна, прогнозоване значення частки проблемної кредитної заборгованості у загальному кредитному портфелі на IV квартал 2014 р.;

$P_{III/2013}$ – частка проблемної кредитної заборгованості у загальному кредитному портфелі у попередньому до прогнозованого III кварталі 2014 р.

На підставі проведених розрахунків прогнозована частка проблемних кредитів в загальному кредитному портфелі банківської системи України у IV кварталі 2014 р. становить 12,65%, що на 5,05 в. п. більше, ніж 01.01.2014 р., що свідчить про кризові тенденції в даній галузі у зв'язку із складною економічною та геополітичною ситуацією, що склалась в Україні в 2014 р. При цьому, за звітними даними, станом на 01.10.2014 р. частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів становила 11,5% [3, с. 72]. Так, протягом зазначеного періоду спостерігалось погіршення платоспроможності позичальників внаслідок девальвації та через зменшення виручки від продажу підприємствами товарів та послуг окремим галузям виробництва, зокрема імпортерів. Також банківські установи зазнали значних втрат у зв'язку із анексією АР Крим, військовими діями в Донецькій та Луганській областях і законодавчими заборонами на здійснення банківської діяльності на тимчасово окупованих територіях.

Зауважимо, що у попередні періоди аналогічно була розрахована частка простроченої заборгованості за кредитами у загальному кредитному портфелі банківської системи на 01.01.2014 р., в результаті чого визначено, що у 2013 р. прогнозована частка мала становити 8,2%, що на 0,7 в. п. менше, ніж у 2012 р., що свідчило про позитивні тенденції в даному напрямку. При цьому, за звітними даними, станом на 01.01.2014 р. частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів становила 7,7% [4, с. 53].

Звісно, даний прогноз не можна трактувати як єдино можливий. Передусім, доповнюючи математичний аналіз логічним, необхідно зауважити, що фактори, які ми обрали для визначення частки проблемних кредитів у загальній сумі кредитних вкладень за досліджуваний період часу, зазнали значних коливань під впливом банківської кризи.

Висновки. Запропонована математична модель дозволила визначити причино-наслідкові зв'язки між часткою проблемної заборгованості банків та іншими незалежними змінними. Зокрема, доведено, що до зниження проблемної заборгованості призводить зростання динаміки ВВП, скорочення обсягів кредитування в іноземній валюті, незначне зростання інфляції у короткостроковому періоді, що спричиняє пошквалювання в економіці країни. Натомість зростанню проблемної заборгованості сприяє збільшення обсягів довгострокового кредитування (в тому числі й іпотечного), значна і непрогнозована девальвація національної грошової одиниці, неконтрольовані інфляційні процеси, які мають тривалий характер і впливають на зниження реальних доходів споживачів кредитних послуг.

Таким чином, проведений аналіз довів, що на величину частки проблемної кредитної заборгованості впливають не лише внутрішні фактори, які залежать лише від банківських установ, а й зовнішні (макроекономічні) фактори. Тому вирішення даної проблеми лише зусиллями самих банків неможливе. Необхідне оздоровлення економічної ситуації і валютних відносин в країні, посилення державного регулювання кредитних послуг, підвищення життєвого рівня населення.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Основні показники діяльності банків України на 1 жовтня 2014 р. // Вісник НБУ. – 2014. – № 11. – С. 72.
4. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2014 р. // Вісник НБУ. – 2014. – № 3. – С. 53.

Москвичёва Е. С.

Винницький фінансово-економічний університет

Анисимова Н. П.

Львовський національний університет імені Івана Франко

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКОВ
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА**

Резюме

Обосновано, что важной проблемой отечественной банковской системы в условиях кризиса является высокая доля недействующих кредитов в общем объеме выданных кредитов. Использован корреляционно-регрессионный анализ для прогнозирования проблемной кредитной задолженности банковской системы Украины. Даны рекомендации по механизмам минимизации объемов проблемной кредитной задолженности.

Ключевые слова: кредитная задолженность, проблемная задолженность, недействующие кредиты, прогнозирование проблемной кредитной задолженности, корреляционно-регрессионный анализ.

Moskvichova O. S.

Vinnitsia University of Finance and Economics

Anisimova N. P.

Lviv National University named after Ivan Franko

**PREDICTION OF PROBLEM CREDIT DEBT OF BANKS
USING CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS**

Summary

It was proved that the important issue of the domestic banking system in crisis is the high share of non-performing loans in total amount of issued loans. The correlation and regression analysis was used to predict the problem of credit debt of the banking system of Ukraine. The recommendations were done on mechanisms to minimize the volume of problem credit debt.

Keywords: credit debt, problem debts, non-performing loans, prediction of problem credit debt, correlation and regression analysis.

УДК 911.3

Охота В. І.

Тернопільський національний економічний університет

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Проаналізовано сучасні реалії функціонування туристичного бізнесу в Тернопільській області та виявлено його проблематику. Досліджено особливості діяльності суб'єктів туристичної індустрії регіону, зокрема, туроператорів, турагентів та суб'єктів, що надають екскурсійні послуги. Проаналізовано динаміку та структуру туристичного потоку. Запропоновано заходи, необхідні для активізації ділової активності в галузі, що, в свою чергу, вплине на формування привабливого туристичного іміджу регіону.

Ключові слова: туристична індустрія, туроператори, турагенти, туристичний потік, туристично-рекреаційний потенціал, стратегія розвитку туризму.

Постановка проблеми. Сьогодні туристична індустрія України переживає найважчі часи за всю історію незалежності, спровоковані рушійним впливом політичної кризи та воєнного стану. За 2014 р. більш ніж удвічі скоротились туристичні потоки іноземних туристів в Україну. Тому у цілях порятунку української туристичної галузі робиться ставка на розвиток внутрішнього туризму.

Туристичний ринок України розвивається динамічно та прогресивно, але й одночасно досить суперечливо: з однієї сторони, його практично

повністю «окупували» регіони, де туризм є традиційною галуззю, з іншого – сучасний споживач вимагає чогось нового, незвіданого. Саме тому, окреслюючи стратегічні вектори розвитку галузі, не варто обмежуватись традиційними туристичними напрямками, необхідно відкривати нові продукти, який активізуватиме внутрішній турпотік та приваблюватиме туристів з усіх куточків світу.

Однією із туристичних перлин Західної України є Тернопільська область, її потенціал нараховує: 308 пам'яток природи, 18 парків – пам'яток

садового мистецтва, 89 заказників, понад 4000 пам'яток історії, археології та архітектури, два державні та один національний історико-архітектурні заповідники, 200 тис. га ландшафтних територій. Готельна сфера області демонструє стійкі темпи росту. В області діють 63 готелі, мотелі та кемпінги на 2 100 місць, на даний час в області функціонує 11 санаторіїв та профілакторіїв з лікуванням (1,6 тис. ліжок), три бази відпочинку (0,4 тис. місць) та 484 дитячих оздоровчих табори (2,6 тис. місць). На Тернопіллі нараховується більше сотні об'єктів спелеології. До послуг туристів-спелеологів: печери «Млинки», «Озерна», «Уринь», «Оптимістична» [4]. Оскільки туристично-рекреаційний потенціал Тернопільської області не використовується в повній мірі, дослідження проблематики розвитку галузі та пошук стратегічних шляхів активізації ділової активності суб'єктів туристичного бізнесу регіону є досить актуальним питанням на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку туристичної індустрії Тернопільської області висвітлена в працях багатьох науковців, зокрема Городиського Ю. [6], Гумнюка Ю.П. [7], Вільчинського А.О. [8], Кіндрачука Н.М. [9] та ін. Проте потребують глибшого аналізу сучасні тенденції розвитку туристичного бізнесу для виявлення закономірностей розвитку галузі.

Мета статті полягає в аналізі сучасних реалій функціонування туристичного бізнесу в Тернопільській області, виявленні його проблематики

та розробці стратегічних напрямків розвитку туризму регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристично-рекреаційну сферу Тернопільської області визнано однією із пріоритетних, проте на сьогодні туристична сфера регіону перебуває в стані хаотичного, розрізненого та повільного розвитку, незважаючи на вигідне геополітичне розташування та конкурентоспроможну туристичну базу для розвитку практично усіх видів туристичної діяльності. Комплексне освоєння туристично-рекреаційного потенціалу є надзвичайно важким та трудомістким процесом, оскільки для всебічного вирішення проблем розвитку галузі свої зусилля повинні об'єднати усі суб'єкти туристичного ринку та зацікавлені сторони з метою ство-

Таблиця 1
Суб'єкти туристичної діяльності

Показник	2012	2013	2014
Юридичні особи, усього	28	27	22
<i>туроператори</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>10</i>
<i>турагенти</i>	<i>15</i>	<i>13</i>	<i>9</i>
<i>суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>3</i>
Фізичні особи-підприємці, усього	36	43	27
<i>турагенти</i>	<i>35</i>	<i>42</i>	<i>26</i>
<i>суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
Всього	64	70	49

Таблиця 2

Найпопулярніші тури по області провідних туроператорів Тернопільщини

Туроператори	Популярні тури по Тернопільській області
Туроператор «Оксамит-КЛ»	Тури вихідного дня: «Забутими шляхами середньовіччя», «Релігійні святині Тернопільщини», «В пошуках дороги до істини», «Почаївська святиня», «На схилах Медоборів», «Таємний світ печер Тернопільщини», «Вихідні в Тернополі», «Святині, замки, печери Тернопільщини», «Таємниці, міфи та білі плями Галичини», «Кам'яні обереги Перуна»; Активний відпочинок: «На хвилях Дністра», «Вихідні на Дністрі», «Дністровський триптих – вогонь, повітря та вода», «Дністровська четвірка», «П'ять миттеостей Дністра», «Сплав по Серету та Дністру, печери Тернопільщини», «Драйв-240», «Таємний світ печер Тернопільщини», «Підземний базовий табір»; Святкові тури: «Великодні свята на Тернопільщині», «Шляхами УПА», «Дністровський триптих – вогонь, повітря та вода», «Чудеса Купальської ночі», «Свята рибалки на Дністрі», «Івана Купала – водоспади, печери та замки Тернопільщини»; Гастрономічні тури: «Галицька дефіляда», «Тернопільські гастролі», «Півний тур. Економ-пропозиція», «До Тернополя на пиво та м'ясо»
Приватне підприємство «Окрайна»	Тури вихідного дня: «Меценати замків та святинь Тернопільщини»
Тернопільське обласне закрите акціонерне товариство по туризму та екскурсіях «Тернопільтурист»	Лікувально-оздоровчі тури: оздоровчий комплекс «Лісовий», оздоровчий комплекс «Збруч»
Приватне підприємство «Аура-плюс»	Екскурсійні тури: «Почаїв», «Бережани», «Скарби природи», «Джуренський водоспад», «Зарваниця»
Приватне підприємство «Казка мандрів»	Екскурсійні тури: «Урочище Червоне»
ТзОВ «Обласний спортивно-туристський клуб»	Спелеотури: «Печера Млинки: Шалені вихідні», «Вихідні у Млинках+Угринь», «Ідеальний Спелеовікенд: Млинки+Атлантида», «Екскурсія в печеру Оптимістична+Млинки», «Три печери: Млинки, Угринь, Вертеба», «Екстрім-гра: Гонки Андеграунд», «Канікули в Спелеохаті»; Кінні походи: «Кінний похід верхи околицями Тернополя», «Кінний похід долиною Серету»; Корпоративні тури: «Мотузковий квест», «Сплави по катамаранах по Дністру»; Велотури: «Вело Подністров'я»
Приватне підприємство «Світ»	Релігійно-паломницькі тури: «Біжать у Почаїв стежки і дороги», «Чудотворне Тернопілля», «До стіп твоїх я пригорнусь, Маріє», «Святині Тернопільщини»; Спортивні тури: «На хвилях Дністра»
Приватне підприємство «Вікітур»	Екскурсійні тури: «Замки, водоспади, каньйони Тернопільщини», «Через замки до Почаївської лаври», «Через Бережани в рай», «Духовні святині Поділля», «Спадщина Острозьких», «Природа Тернопільщини», «Збараська фортеця»
ТзОВ «Файні мандри»	
ТзОВ «Паломницько-туристичний центр «ЕМАУС»	Паломницькі тури: «Чудотворна ікона Божої матері в Почаєві», «Ікона Матері Божої Тербовлянської»

рення та втілення в життя загальної концепції, яка в кінцевому результаті принесе користь кожному учаснику.

Основними гравцями на ринку туристичної індустрії Тернопільської області є туроператори, турагенти та суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність. Допомогу в організації подорожей в 2014 р. надали 49 суб'єктів туристичної діяльності (з них 10 туроператорів, 35 турагенств, та чотири екскурсійні компанії). Послугами туристичних компаній Тернопільщини скористалися 9 066 осіб.

Протягом останніх трьох років спостерігається зменшення кількості підприємств, що надають туристичні послуги. Зокрема, в 2013 р. на ринку функціонувало 70 суб'єктів туристичної діяльності, а вже в 2014 р. їх кількість склала лише 49. Відбулося значне скорочення діяльності туристичних агенцій – з 50 у 2012 р. до 35 у 2014 р. (табл. 1).

Невід'ємною складовою подорожей, туризму та змістовного дозвілля є екскурсії. У 2014 р. за допомогою туристичних організацій області їх здійснила 1 371 особа (в 2013 р. – 3 268 осіб). Більшість екскурсантів (74,7%) – діти та молодь.

В таблиці 2 представлено найпопулярніші тури провідних туроператорів Тернопільської області.

В 2014 р. туроператори отримали доходи від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів) у розмірі 1859,9 тис. грн., у тому числі від екскурсійної діяльності – 114,0 тис. грн. Разом із зростанням доходів зросли й операційні витрати туроператорів, зокрема, у 2014 р. вони склали 1530,1 тис. грн. Сума комісійних, агентських та інших винагород склала 189,9 тис. грн.

Здійснивши аналіз статистичної інформації, поданої Державним комітетом статистики України, слід виділити сучасні реалії розвитку туристичної індустрії Тернопільської області. Зокрема, протягом останніх років спостерігаються тенденції до зниження туристичного потоку в Тернопільську область. У 2014 р. кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної індустрії, становила 9 066 осіб, зменшившись на 67% з минулого року та більш ніж удвічі у порівнянні з 2010 р. (рис. 1).

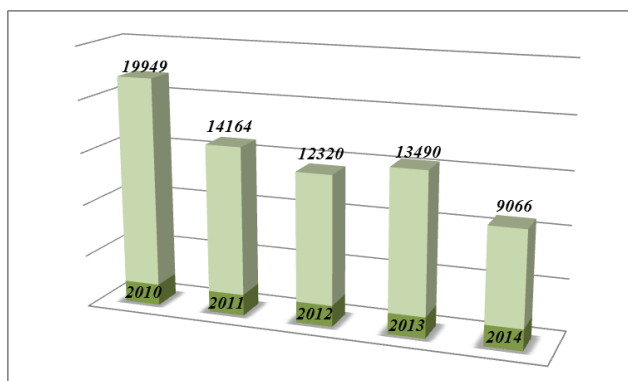


Рис. 1. Кількість туристів обслугованих суб'єктами туристичної діяльності, осіб

У 2014 р. 8 889 осіб здійснили туристичні подорожі з метою відпочинку, 144 – з діловою метою, з іншими цілями – 30 осіб. Суб'єктами туристичної індустрії було обслуговано 1 654 дитини (табл. 3).

Аналіз статистичних даних показує, що протягом останніх років відбувається значне скорочення поїздок у межах Тернопільської області.

Таблиця 3

Структура туристичного потоку за метою подорожі

Показник	2012	2013	2014
Обслуговано туристів, усього	12320	13490	9066
у тому числі за метою поїздки:	-	-	-
службова, ділова, навчання	10	61	144
дозвілля, відпочинок	12092	13250	8889
лікування	16	9	-
спортивний туризм	200	115	-
спеціалізований туризм	-	-	-
інші	2	55	30
З них діти віком 0–17 років	3313	2371	1654

В 2014 р. внутрішнім туризмом було охоплено 4,4 тис. осіб, або 48,3% від загальної кількості туристів (у 2013 р. – 5561 особа, або 41,2%). Чисельність дітей віком 0–17 років становила 715 осіб (у 2013 р. – 1 116 осіб). На розвиток внутрішнього туризму вплинула економічна та політична нестабільність в країні, що призвела до значного скорочення турпотоку в область, зокрема, протягом 2010–2014 рр. кількість громадян, які подорожували по теренах Тернопільської області, зменшилась з 13,4 до 4,3 тис. осіб (рис. 2).

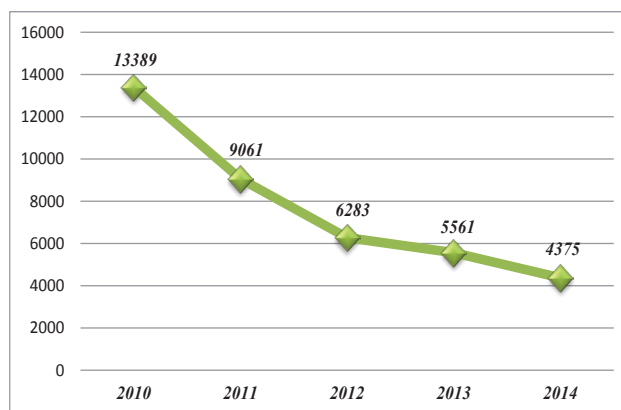


Рис. 2. Динаміка кількості внутрішніх туристів, осіб

Станом на 2013 р. в структурі внутрішніх туристичних потоків, які обслуговували суб'єкти туристичної діяльності Тернопільської області, 97% припало на туризм з метою дозвілля та відпочинку, 2,3% – на дитячий туризм, 0,6% – на спортивний та 0,1% – на оздоровчо-лікувальний туризм (рис. 3).

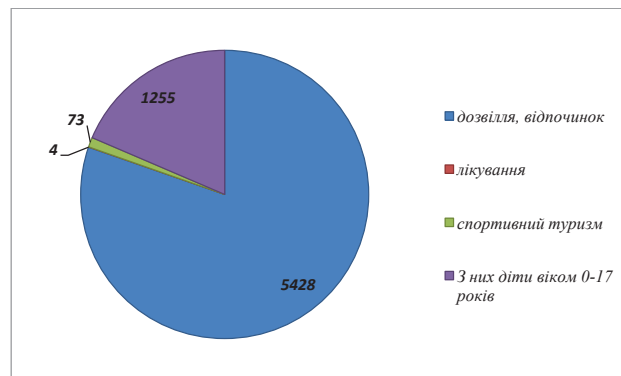


Рис. 3. Структура внутрішнього туризму Тернопільської області в 2013 р.

Важливою складовою частини міжнародного туризму є система організації поїздок громадян України за кордон. Виїзний міжнародний туризм в Тернопільській області розвивається помітними темпами, зокрема, в 2014 р. на відпочинок в інші країни поїхало 4 691 особа. Проте в 2014 р. спостерігалось значне зменшення виїзного турпотоку у порівнянні з 2013 р. Кількість громадян області, які виїжджали за кордон, у порівнянні з 2013 р. зменшилась на 40,8%, основна частина яких (98,7%) виїжджала на відпочинок (рис. 4).

Жителі нашої області відвідали 39 країн світу. Найбільшою популярністю користувалися Єгипет (1 309 осіб), Болгарія (1 127 осіб) та Туреччина (818 осіб). Серед громадян області, які подорожували за кордон, 1 654 особи (17,2%) становили діти віком 0–17 років.

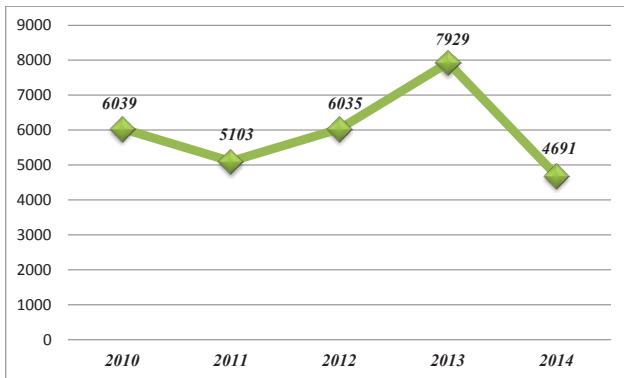


Рис. 4. Динаміка кількості туристів, громадян України, які виїжджали за кордон, осіб

Невід'ємною складовою подорожей, туризму та змістовного дозвілля є екскурсії. У 2014 р. за допомогою туристичних організацій області їх здійснила 1 371 особа (в 2013 р. – 3 268 осіб). Більшість екскурсантів (74,7%) – діти та молодь. Максимального значення показник кількості екскурсантів, обслугованих суб'єктами туристичної індустрії області, склав у 2010 р. – 13 719 екскурсантів (рис. 5).

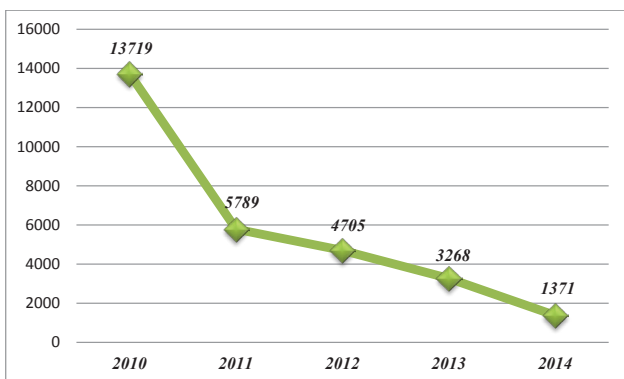


Рис. 5. Динаміка кількості екскурсантів, осіб

Отже, здійснивши аналіз розвитку туристичного бізнесу Тернопільської області, слід запропонувати заходи, реалізація яких сприятиме активізації ділової активності суб'єктів туристичної індустрії області, що, в свою чергу, вплине на формування привабливого туристичного іміджу.

1. Формування унікальних туристичних продуктів. Лише наявність якісних та унікальних

туристичних продуктів у регіоні сприятиме формуванню зацікавленості туристичною індустрією вітчизняних та іноземних інвесторів. Унікальний туристичний продукт сам по собі притягне інвестиційні потоки. Тому спершу необхідно зробити наголос не на розробку проектів щодо розбудови інфраструктури, а підготовку проектних ідей, які стосуються безпосередньо туристичного продукту. Оскільки найідейнішою, найепатажнішою та найпрогресивнішою є молодь Тернопільщини та безпосередньо студенти, які навчаються на туристичних спеціальностях, пропонуємо активно залучати їх у процес формування креативних та унікальних турпродуктів.

2. Розробка каталогу туристичних продуктів, пропонованих усіма суб'єктами туристичної індустрії області, оскільки турист, плануючи свою подорож, надає перевагу організованам тура, які зможуть розкрити туристичну привабливість регіону в найкращому ракурсі. З метою організації масового туризму владі необхідно сприяти у популяризації цих продуктів на всеукраїнських та міжнародних туристичних заходах та сприяти встановленню безпосередніх зв'язків між суб'єктами туристичної індустрії області та провідними світовими туроператорами.

3. Представлення туристичного потенціалу регіону на туристичних виставкових заходах. На сьогодні представлення туристичного потенціалу області на виставкових заходах є надзвичайно важливим для активізації туристичних потоків в область. Проте слід враховувати глобалізаційні процеси в світовій економіці та можливості мережі Інтернет. Популяризувати область необхідно не лише періодично на виставкових заходах, але й здійснювати постійну роботу з представлення регіонального турпродукту на найпопулярніших світових туристичних Інтернет-порталах, в соціальних мережах тощо.

4. Формування привабливого іміджу Тернопільської області як туристичної дестинації. Питання щодо розробки стратегії розвитку туристичної сфери та туристичного бренду Тернопільської області не потрібно вивчати і обговорювати, а потрібно активно працювати над розробкою як стратегії, так і бренду. Проте слід враховувати й те, що ні стратегію, ні бренд неможливо зробити дієвими без залучення громади. Тому пропонуємо активно залучати студентів у цю роботу, зокрема, у процес проведення соціологічних досліджень в соціальних мережах, вивчення пріоритетних поглядів громади щодо цього питання, розробки концепцій, логотипів, брендбуків тощо.

4. Кластеризація туристичної сфери та створення туристичної інфраструктури, яка б відповідала світовим стандартам. Враховуючи значні переваги розвитку рекреаційно-туристичної галузі Тернопільської області шляхом створення кластерів, державна політика має бути спрямована на створення нормативно-правового поля для розвитку зазначеної сфери. В іншій площині вбачається необхідним сприяння подальшому розвитку фінансової ініціативи приватного власника, який має можливість і бажання інвестувати в рекреаційно-туристичну галузь, отримуючи відповідні державні гарантії у рамках державно-приватного партнерства [10].

Висновки. Отже, у 2010–2014 рр. спостерігається поступове погіршення ситуації із туристичним бізнесом у Тернопільській області, про що свідчать скорочення кількості внутрішніх, виїз-

них туристів та екскурсантів. Зокрема, значного зниження зазнала чисельність внутрішніх туристів та практично до нуля знизилась відвідуваність області іноземними туристами. Така ситуація потребує застосування різноманітних методів

впливу, зокрема, з боку державних органів влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на активізацію процесів розвитку туризму серед місцевого населення та його популяризації поза межами області.

Список літератури:

1. Туристична діяльність в Україні в 2012 році / Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Туристична діяльність в Україні в 2013 році / Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Туристична діяльність в Україні в 2014 році / Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Стан та перспективи розвитку регіонів України [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/pages/ukrajinska/golovna.php>.
5. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм у області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.te.ukrstat.gov.ua.
6. Городиський Ю. Проблеми і перспективи розвитку туризму у Тернопільській області / Ю. Городиський, А. Манько // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2012. – Вип. 29. – Ч. 1. – С. 36–47.
7. Гуменюк Ю.П. Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу (на прикладі Тернопільської області) / Ю.П. Гуменюк. – Львів, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lib.ua-ru.net/diss/cont/28702.html.
8. Вільчинський А.О. Сільський зелений туризм Тернопільського Придністров'я: стан і перспективи розвитку / А.О. Вільчинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/10765/1/11vao.pdf>.
9. Кіндрачук Н.М. Історико-культурна спадщина Тернопільської області: сучасний стан і перспективи використання в Україні / Н.М. Кіндрачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/5667/1/121-128.pdf>.
10. Круглов В.В. Державно-приватне партнерство як основа розвитку рекреаційно-туристичних кластерів / В.В. Круглов // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 4. – С. 211–219.

Охота В. И

Тернопольский национальный экономический университет

СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В ТЕРНОПОЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

Проанализированы современные реалии функционирования туристического бизнеса в Тернопольской области и выявлена его проблематика. Исследованы особенности деятельности субъектов туристической индустрии региона, в частности, туроператоров, турагентов и субъектов, предоставляющих экскурсионные услуги. Проанализированы динамика и структура туристического потока. Предложены меры, необходимые для активизации деловой активности в отрасли, что, в свою очередь, повлияет на формирование привлекательного туристического имиджа региона.

Ключевые слова: туристическая индустрия, туроператоры, турагенты, туристический поток, туристско-рекреационный потенциал, стратегия развития туризма.

Okhota V. I.

Ternopil National Economic University

MODERN REALITIES OF TOURISM DEVELOPMENT IN TERNOPIL REGION

Summary

The modern realities of functioning the tourism in Ternopil region were analyzed and their perspective was found. The features of the subjects of the tourism industry was investigated, including tour operators, travel agencies and entities providing excursion services. The dynamics and structure of the tourist flow was analyzed. The measures needed to intensify business activity in the industry were recommended, which in turn affect the formation of attractive tourist image of the region.

Keywords: tourism industry, tour operators, travel agents, tourist flow, tourist and recreational potential, tourism development strategy.

УДК 334.716

Пішенін І. К.

Міжнародний університет «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ТРАНСПОРТНОЮ СФЕРОЮ

Стаття присвячена дослідженню головних особливостей інноваційних процесів в сучасному управлінні транспортною сферою. Проведено аналіз інноваційних процесів у транспортній сфері України та представлено рекомендації щодо організаційних механізмів переходу до інноваційного типу управління транспортною сферою.

Ключові слова: транспортна сфера, інноваційний розвиток, управління, інноваційна політика, транспортний кластер.

Постановка проблеми. Сьогодні одним з найголовніших завдань щодо стимулювання економічного розвитку України є розробка інноваційної моделі розвитку національної економіки, адекватної як українським традиціям, так і сучасним світовим тенденціям. Невід'ємною складовою частиною такої моделі є науково-інноваційна сфера, завдяки якій країни – світові лідери створили свої сучасні динамічні й мобільні економічні та соціальні системи. Розвиток інноваційної моделі структурної перебудови економіки та її зростання, становлення України як високотехнологічної держави проголошується основним принципом державної політики.

Складовою частиною сучасної світової економіки є транспортна сфера, яка має складну багатофакторну структуру функціонування. Для світового господарства в умовах розвитку міжнародного поділу праці та диверсифікації міжнародних економічних зв'язків значення транспортного кластеру стає дедалі більш важливим та значущим, адже в умовах сьогодення його середньорічні темпи зростання є у два рази більші за аналогічні показники в інших сферах економіки. В умовах посилення глобалізаційних процесів міжнародне економічне співробітництво в транспортній сфері перетворилося в складну організаційно-економічну систему, у рамках якої активно діють уряди й транспортні адміністрації, міжнародні транспортні компанії й транспортні підприємства, міжнародні транспортні організації, що представляють різні суспільно-політичні і соціально-економічні угруповання, що існують у сучасному світі.

На жаль, на практиці цей принцип інноваційності реалізується непослідовно. Процес проведення державної реформи в транспортній сфері в контексті переходу до інноваційного типу державного управління рухається дуже повільно. Єдина причина проблеми реалізації запропонованих заходів – це відсутність системності.

Державна інноваційна політика у транспортній сфері не виконує своїх головних функцій, як передбачалося. Функції державного управління інноваційною сферою розкидані по декількох центральних органах виконавчої влади, які періодично змінюються. Саме ці обставини і обумовлюють актуальність переходу до інноваційного типу управління діяльністю транспортної сфери.

Основним недоліком інноваційного управління транспортною сферою, що здійснюється в Україні, залишається її слабка спрямованість на кінцевий економічний (комерційний) результат. Навіть ті недостатні кошти, що виділяються, досить часто розпоршуються, не утворюючи матеріально-технічного підґрунтя стимулів та необхідних орга-

нізаційно-технологічних умов ефективної діяльності транспортного кластеру та його виробничого потенціалу [1, с. 6].

Все це вимагає здійснення в державі активної інноваційної політики і правового регулювання інновацій на всіх етапах життєвого циклу транспортного кластера – від появи нової наукової ідеї до її розробки та впровадження, створення ефективно діючої системи стимулювання інноваційної діяльності у транспортній сфері.

Загальновідомо, що законодавчі акти, які створюють сприятливі умови для розвитку інноваційного транспортного підприємництва, є не тільки у всіх розвинених країнах, але і в КНР, Таїланді, Сінгапурі, Тайвані, навіть в Новій Зеландії й на Філіппінах. Ці закони зарекомендували себе значними чинниками економічного розвитку. Було проведено значне реформування управління інноваційними процесами транспортної сфери в країнах, які розвиваються [2, с. 56].

В Україні ж з часу проголошення незалежності майже всі президенти та уряди проголошували інноваційний шлях розвитку економіки країни, проте, незважаючи на певні досягнення, прийняття низки законів з цього питання, кількість проблем не зменшувалась, а, навпаки, збільшувалась. Це пов'язано з тим, що в Україні фактично не було єдиного центрального органу виконавчої влади, який би мав реальний вплив на процес здійснення інноваційного реформування економіки, а також з тим, що цей процес лише проголошувався, але не реалізовувався, тому що не дуже був потрібний попереднім урядам, а понад усе тим силам, які впливали на прийняття рішень. Інноваційний шлях транспортного кластеру проголошувався, кошти на його реалізацію виділялися, але рухалися зовсім у іншому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти державного управління розглянуті в працях багатьох учених та спеціалістів, зокрема, В.Б. Аверьянова, В.Д. Бакуменко, М.М. Білинської, О.М. Іваницької, Р.А. Калюжного, Т.О. Лукіної, П.І. Надолішнього, Н.Р. Нижник, О.Ю. Оболенського, В.М. Олуйко, О.М. Суходолі, В.В. Цветкова та ін.

Проблеми інноваційного розвитку транспортної сфери широко висвітлені в науковій літературі. Зокрема, цими дослідженнями займалися Ю.М. Бажал, І.В. Бакушевич, В.М. Геєць, Б.В. Гриньов, В.Я. Гуменюк, В.О. Гусєв, М.І. Долішній, Д. Кемпбелл, М.А. Козоріз, М.Д. Кондратьєв, О.О. Лапко, Б.А. Малицький, Е. Роджерс, В.П. Соловійов, М.І. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, М.Г. Чумаченко та ін. У працях цих вчених розглядалися питання створення та реалізації інновацій, формування інфра-

структури та створення правової бази інноваційних процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень і публікацій з цих питань, вимагають визначення, уточнення та акцентування основні питання переходу до інноваційного типу управління транспортним кластером, які виникають при переході постсоціалістичних країн до ринкової економіки інноваційного типу, шляхи вирішення зазначених питань.

Мета статті полягає в аналізі інноваційних процесів у транспортній сфері України та розробці науково-практичних рекомендацій щодо організаційних механізмів переходу до інноваційного типу управління транспортною сферою.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі виконання наукової роботи визначено, що на сучасному етапі розвитку економіки актуальним завданням є поступовий перехід до інноваційного типу управління транспортним кластером та створення індустрії інноваційного транспортного підприємства і забезпечення його ефективного функціонування. Держава має активізувати свою роль у вирішенні завдань інтенсифікації інноваційного розвитку транспортної сфери, її підприємств та установ. Державна підтримка інноваційного транспортного бізнесу має забезпечуватись двома формами – прямим та непрямим регулюванням. Пряма підтримка включає: фінансування з бюджету, надання грантів і пільгових кредитів, укладання контрактів з інноваційними транспортними фірмами на розробку нової транспортної техніки, транспортних послуг, створення умов з метою залучення приватного та іноземного капіталу для організації інноваційного транспортного підприємства. Крім прямого державного регулювання інноваційного транспортного підприємства, важливе місце має застосування численних методів опосередкованої дії, за допомогою яких створюється сприятливий інноваційний та інвестиційний клімат в транспортній сфері, а саме: податкові пільги, амортизаційна, цінова політика тощо [3, с. 6]. Політика стимулювання інноваційної активності вітчизняного транспортного підприємства повинна проводитися на всіх рівнях: державному, регіональному і місцевому.

Встановлено, що суттєве значення для привабливості інвестиційного клімату транспортного кластеру з метою підвищення інноваційної активності має чинне законодавство України. Аналіз свідчить, що існуюче інноваційне законодавство нормує лише потенційно очікувані ринково відрегульовані процеси та не передбачає послідовної еволюції умов господарювання транспортних інноваційних структур в залежності від стадії становлення транспортного підприємства та області його функціонування. Виражена «рамочність» в характері законів, пов'язаних з інноваційно-інвестиційною діяльністю, при ручному державному управлінні дає дуже багато простору для впливу підзаконних актів.

Тому для нейтралізації всього цього необхідні певні зміни в структурі управління транспортною сферою та функціях центральних органів виконавчої влади. Уточнення деяких законодавчих актів за допомогою внесення змін та розробки додаткових статей і положень дозволить удосконалити існуюче законодавство, структуру управління інноваційною діяльністю транспортного кластеру, механізми залучення вітчизняних та закордонних інвестицій до інноваційної діяльності у транспорт-

ній сфері та високотехнологічних транспортних виробництв з метою створення конкурентоздатної інноваційної продукції та інноваційних послуг, сучасних технологічних процесів їх виготовлення та виходу України на європейські ринки.

Аналіз літератури, теоретичних і методологічних засад оптимізації управлінських функцій у транспортній сфері дозволив проаналізувати сучасний стан функціонування органів виконавчої влади, визначити їх організаційні проблеми при переході до інноваційного типу управління транспортним кластером та шляхи їх подолання.

Використання отриманих результатів досліджень дасть можливість уникнути помилок в процесі реформування органів виконавчої влади, і ці результати досліджень стали основою для розробки Стратегії інноваційного розвитку транспортної сфери України та нової Концепції реформування структури управління транспортним кластером.

Комплекс заходів, які реалізовувались за останні десятиліття в передових країнах світу, свідчить про значне посилення уваги керівництва цих країн до інноваційної діяльності в системі управління транспортною сферою, зростання регулюючої ролі виконавчих і законодавчих органів державної влади в розвитку інноваційних процесів. Курс на посилення державно-монополістичного регулювання визначався прагненням використати науково-технічний потенціал транспортної сфери для вирішення критичних соціально-економічних проблем і зовнішньополітичних задач.

Вплив держави на дослідження в передових країнах світу на окремих напрямках і раніше був достатньо ефективним. Проте система науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт раніше не контролювалась так, як зараз, коли управління сферою науки набуло характеру організованої діяльності. Крім прямого й непрямого фінансування та організації науково-дослідних лабораторій, держава стала більш активно втручатися в процеси визначення напрямків та обсягів дослідних робіт, вживати заходів щодо поліпшення системи підготовки наукових кадрів. Діяльність урядів передових країн світу стала цілеспрямованою, набула форми наукової політики, основою якої стали завдання мобілізації науково-технічного потенціалу для розв'язання ряду соціально-економічних проблем, підвищення ефективності всіх науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також перехід до інтенсивного використання наукових ресурсів, підвищення економічної віддачі від створеного науково-технічного потенціалу. Відбулася переорієнтація зусиль держави з військових і космічних програм на інші напрямки досліджень.

Крім цього, з метою реалізації вищевказаних завдань вирішувалися питання централізації управління та координації діяльності дослідницьких організацій шляхом створення нових відомств і об'єднання розкиданих по всіх відомствах програм, які направлені на розв'язання спільних задач.

Інноваційна активність транспортних підприємств та корпорацій передових країн світу надзвичайно висока – вони створюють більш як 70% інноваційної продукції [4, с. 12].

Світова практика свідчить про наявність двох самостійних моделей інноваційного розвитку транспортної сфери з точки зору фінансового механізму його здійснення – атлантична (основні представники – США, Великобританія і Австралія) і євразійська (більшість технологічно розвинених

країн континентальної Європи а також Японія). Ці моделі, в свою чергу, несуть в собі традиції, що сформувалися в ході державного регулювання економічних процесів у транспортній сфері за декілька останніх століть [5, с. 5].

Особливість першої моделі полягає в активному використанні непрямих методів стимулювання економічної діяльності, що слідує з домінантної ведучої цінності транспортного підприємництва і інституціональної деконцентрованості державної влади. При цьому держава виступає лише засновником правил гри і контролером їх дотримання. Широкомасштабні процеси акціонування в поєднанні з лідерством в створенні технологічно передових транспортних виробництв ще з початку століття призвели до бурхливого розвитку ринку цінних паперів і породили традицію їх використання як джерела інноваційних коштів.

Друга модель спирається на досвід комплексної присутності держави в економіці, що передбачає, в тому числі, і його безпосередню економічну активність, причому як в запозиченні, так і в самостійному розвитку наукоємних виробництв (особливо яскраві приклади: Німеччина, СРСР, Франція в середині ХХ ст.) [6, с. 31].

В системі регулювання діяльності транспортної сфери це призвело до створення складного механізму проходження інноваційних ініціатив. З іншого боку, важкі погоджувальні обставини здійснення інноваційної діяльності хоч і давали певні фінансово-організаційні гарантії, знижували схильність її суб'єктів до ризикового підприємництва у транспортній сфері. Таким чином, отримання надійності призвело до відносної втрати гнучкості. Ця проблема характерна для Франції, Німеччини та Великобританії, яка знаходиться в типологічно проміжному положенні. Проте типові межі в цій країні зберігаються: отримує розвиток ринок цінних паперів малих і середніх компаній, що зазвичай не котируються на фондових ринках [7, с. 25].

Урахування генезису моделі при виборі інструментарію регулювання транспортної сфери є дуже важливим з точки зору реалізації інструментарію при інших подібних умовах.

Аналіз наведених публікацій дозволив зробити припущення, що при розробці принципів державного втручання і виборі транспортної галузі необхідно враховувати наступні чотири критерії:

- стадія життєвого циклу;
- вплив на інфраструктуру транспортної сфери;
- економія на масштабах транспортної галузі;
- роль галузі в економічному розвитку.

Транспортна галузь значно сприяє розвитку економічної інфраструктури країни і має життєво важливе значення.

Реальний стан нашої економіки об'єктивно відображає вкрай низьку ефективність інноваційної діяльності. Різко знизився технічний рівень вітчизняної продукції, а також показники створення і використання таких найважливіших технічних досягнень, як винаходи, доля розробок, що перевищують світовий рівень, зменшилась в декілька разів.

Значні науково-технічні успіхи деяких зарубіжних країн стали можливими не тільки завдяки індивідуальній ініціативі. Велику роль відіграє цілеспрямований державний вплив на сферу інноваційного підприємництва, включаючи правове регулювання відповідних процесів. Це розглядається на Заході як важливий інструмент розвитку економіки, як ключовий фактор забезпечення благоустрою населення [8, с. 12].

У більшості промислово розвинених країн малі й середні інноваційні фірми отримують підтримку на рівні органів державного управління. В Україні така підтримка повинна здійснюватися відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», але основні його положення, які стосуються матеріальних стимулів, не виконуються.

Разом з цим слід відмітити, що не дивлячись на очевидну прогресивність, будь-який вид інноваційної діяльності потребує державної підтримки і стимулювання [9, с. 93].

Для досягнення рівня високих технологій і надання нових послуг у транспортній сфері стратегічні напрями розвитку повинні визначати інтелектуальні, наукомісткі галузі з використанням висококваліфікованої праці.

З цього можна зробити висновок, що ринок науково-технічної продукції, який формується зараз в Україні, як і в інших країнах СНД та державах Східної Європи, має ряд особливостей (проблем), найважливішими з яких є:

- різке падіння попиту на інноваційні пропозиції всередині країни;
- неплатоспроможність вітчизняних споживачів, що мають потреби в новій техніці;
- наявність конкуренції на внутрішніх ринках з боку західних фірм – виробників та постачальників нової техніки та технологій;
- прагнення західних замовників без істотних інвестицій використати наукові результати виробничої сфери (насамперед по технологіях подвійного призначення).

Об'єктивно ринок інноваційних пропозицій у транспортній сфері завжди був більш насичений, ніж ринок їх попиту. Якщо врахувати вищезгадані чинники та обмежений доступ до інформації про стан ринку, то стане ясно, що все це ще більш перешкоджає комерційній реалізації результатів наукових досліджень в рамках традиційних організаційних структур.

У такій ситуації особливу увагу потрібно приділяти розвитку сучасних інноваційних транспортних структур і трансферу технологій. На жаль, нестабільність української економіки та нормативної бази накладає на цей процес не тільки економічні, але й політичні обмеження.

Висновки. Зазначені фактори, а також відсутність чіткої сформульованих функцій інноваційного розвитку транспортної сфери, нерозвиненість інформаційної інфраструктури не дозволяють на відповідному рівні здійснити аналіз ринку, вибрати й забезпечити необхідними коштами основні напрями технологічного розвитку з допустимою мірою ризику.

Високорозвинені країни зацікавлені в імпорті високих технологій з країн з перехідною економікою, оскільки розробка таких технологій власними силами є дуже дорогою. У той же час науково-технічний потенціал транспортної сфери є дуже високим. Але необхідно корінним образом переглянути свою науково-технічну, організаційну, кадрову і ринкову політику. У цій ситуації необхідно:

- використати можливості трансферу технологій в держави, що реформуються, технічний стан яких сприйнятливий до технологій «середнього» рівня, особливо якщо ці технології вимагають супроводження обладнанням і матеріалами необхідної якості і по конкурентоздатних цінах;
- вслякো сприяти створенню ефективно діючого малого і середнього наукоємного бізнесу у транспортній сфері.

Список літератури:

1. Андрощук Г.А. Інноваційна активність промислових підприємств / Г.А. Андрощук // Проблеми науки. – 2011. – № 2. – С.6.
2. Малицький Б.А. Наукова система України: концепції сучасної трансформації та реальний стан / Б.А. Малицький // Наука та наукознавство. – 2008. – № 3. – С. 50–57.
3. Соловійов В.П. Київський інноваційний бізнес-інкубатор / В.П. Соловійов, В.Ф. Феденко // Матеріали міжнародного симпозиуму «Наука та технології в умовах реформування економіки». – К., 2012. – С. 6.
4. Войтович А.І. Підтримка інноваційної діяльності в регіонах США: досвід малих підприємств та дослідних центрів / А.І. Войтович, В.П. Соловійов // Проблеми науки. – 2010. – № 2. – С. 12.
5. Соловійов В.П. Проблеми формування організаційно-правового механізму інноваційного розвитку економіки / В.П. Соловійов. – К. : ЦППН ім. Г.М. Доброва, 2013. – С. 5.
6. Ковальчук Т.Т. Макроекономічні і фінансові проблеми суверенної України / Т.Т. Ковальчук // Банківська справа. – 2012. – № 4. – С. 31.
7. Інноваційне суспільство: соціально-економічні орієнтири Росії. – Перм, 2009. – С. 25.
8. Європейська економічна комісія ООН // Матеріали засідання експертів з оптимальної практики використання бізнес-інкубаторів. – Женева : ЕЭК ООН, 2009. – С. 12.
9. Rola ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w rozwoju regionalnym oraz promocji małych i średnich przedsiębiorstw / Doroczna konferencja Innowacje- przedsiębiorczość – 2010. Kiełrz : Fabrykat-2010, 2010. – 320 p.

Пишенин И. К.

Международный университет «Украина»

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРОЙ

Резюме

Статья посвящена исследованию главных особенностей инновационных процессов в современном управлении транспортной сферой. Проведен анализ инновационных процессов в транспортной сфере Украины и представлены рекомендации по организационным механизмам перехода к инновационному типу управления транспортной сферой.

Ключевые слова: транспортная сфера, инновационное развитие, управление, инновационная политика, транспортный кластер.

Pishenin I. K.

International University «Ukraine»

FEATURES OF INNOVATIVE PROCESSES IN THE MODERN MANAGEMENT OF TRANSPORT SPHERE

Summary

The article is devoted to investigating the main features of innovative processes in the modern management of the transport sector. The analysis of innovation processes in the transport sector of Ukraine was made and the recommendations on the institutional mechanisms of transition to innovative type of control of the transport sector were presented.

Keywords: transport sphere, innovative development, management, innovation policy, cluster transport.

УДК 338.4.658.589

Прушківський В. Г.

Прушківська Е. В.

Запорізький національний технічний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ НЕОІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Досліджено проблеми модернізації промисловості на основі реіндустріалізації, нової промислової революції і неоіндустріалізації. З'ясовано сутність процесів неоіндустріалізації та виокремлено її роль в національній економіці. Побудовано модель розвитку промисловості в контексті неоіндустріальних процесів на основі інструментарію сценарного прогнозування. Обґрунтовано необхідність формування «індустріальної свідомості» як складової неоіндустріальної політики економіки України.

Ключові слова: високотехнологічні галузі, індустріальна свідомість, неоіндустріалізація, модернізація, національна економіка, промисловість, сценарне прогнозування.

Постановка проблеми. Глобальна економічна криза 2007–2008 рр., яка сколихнула весь світ, не оминула й економіку України. Більш того, вона змусила замислитися вчених і політиків над концепцією економічного розвитку національної

економіки. На початку XXI ст., зокрема у 2003–2004 рр., в Україні спостерігалися значні темпи зростання промислового виробництва – 12,5% та 15,8% відповідно до вказаних років. Але у 2008 р. спад промисловості сягнув 3,1%, у 2009 р. він вже

складав 21,9% і став однією з характеристик найнижчої точки спаду. У січні 2013 р. порівняно з січнем 2012 р. спад промислового виробництва становив 3,2%. За прогнозами національних та світових експертів, цей спад триватиме до 2016 р. Ці цифри є яскравим свідченням серйозних проблем, які виникли у промисловому секторі національної економіки. Експортосировинний тип розвитку, який спостерігався в Україні впродовж десятиліття, вичерпав себе через падіння зовнішнього попиту на металургійну продукцію. Країна опинилася перед нагальною необхідністю переходу на інвестиційно-інноваційний тип розвитку. Останній потребує формування диверсифікованої структури, в основі якої будуть знаходитися високотехнологічні галузі. На наше переконання, у середньостроковій і довгостроковій перспективах розвиток цих галузей дозволить зменшити залежність національної економіки від сировинної спрямованості її експорту та забезпечити технологічний прорив у структурі промислового виробництва. Однак глибокі структурні зрушення на користь наукомістких галузей промисловості можливі шляхом нової індустріалізації країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реіндустріалізації, нової промислової революції, неоіндустріалізації широко обговорюються як у країнах із розвинутою ринковою економікою (США, ЄС, Японія), так і в країнах, які розвиваються, та в країнах пострадянського простору (Росія, Україна, Казахстан). Зокрема, у 2012 р. було опубліковано роботу американського вченого П. Марша «Нова промислова революція: споживачі, глобалізація, кінець масового виробництва» [1], яка викликала резонанс у науковому та політичному світі. У цій роботі П. Марш висловлює точку зору, що та економічна модель, за якою американці та європейці купують китайські товари на гроші, позичені у всьому світі, догорає на очах усєї планети. На порядку денному стоїть нова модель, яка передбачає блискуче економічне майбутнє розвиненим країнам та країнам, які здійснюють структурні реформи на основі неоіндустріальних процесів.

В українській науковій думці про необхідність розвитку промисловості на новій технологічній основі заявляють такі вчені, як Ю. Бажал, О. Білорус, В. Геєць, А. Задоєв, В. Ляшенко, Д. Турко, Л. Федулова, Л. Шинкарук, А. Чухно [2–5]. Такі російські вчені, як С. Губанов, В. Цветков, Ю. Яковець [6–8], також обговорюють проблеми, пов'язані з перспективами нової індустріалізації країни. У Росії навіть було прийнято «Стратегію економічного розвитку до 2020 р.», в якій підкреслюється необхідність нового індустріального розвитку економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні доробки як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій думці щодо процесів неоіндустріалізації, існує багато невирішених проблем. Вони пов'язані з впливом неоіндустріальних процесів на співвідношення між секторами, а також недосконалістю прогнозних моделей та сценаріїв розвитку промисловості в контексті модернізації національної економіки.

Мета статті полягає у з'ясуванні впливу неоіндустріальних процесів на розвиток промисловості в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неоіндустріальні процеси не повинні розглядатися як «крок назад» у прогресивному розвитку. Цивілізаційний рух суспільства передбачає про-

цеси деіндустріалізації, тобто зменшення питомої ваги вторинного сектору і домінування третинного сектору в структурі національної економіки. Як зазначав український учений А. Чухно, рух до постіндустріального суспільства відбувається «...не через вигадану деіндустріалізацію, а завдяки науково-технологічному прогресу, структурній перебудові матеріального виробництва, зростанню продуктивності праці, скороченню зайнятості з одночасним переміщенням робочої сили у сферу послуг, швидкому зростанню та вдосконаленню цієї сфери» [5, с. 47]. Тобто процеси деіндустріалізації передбачали формування постіндустріального суспільства на основі високотехнологічних галузей. До речі, й у розвинених країнах цей процес упритул до 90-х років ХХ ст. відбувався саме таким шляхом. На основі цього підходу формувалася «економіка знань», тобто розвиток четвертинного і п'ятирічного секторів, хоча в подальшому процеси глобалізації внесли зміни, перемістивши основне промислове виробництво до країн, які розвиваються.

Для України постіндустріальна стадія розвитку – це високорозвинена економіка, яку потрібно вибудувати на основі високих технологій. Тому на початкових етапах її формування необхідним є процес неоіндустріалізації. Вважаємо за необхідне наголосити, що це не повернення до нижчого цивілізаційного руху, а рух за принципами гегелівської філософії «крок назад для руху вперед». Використовуючи відомі принципи філософії Гегеля «теза – антитеза – синтез» до розуміння явищ, можна пояснити «неоіндустріалізацію» ланцюгом взаємозумовлених змін: «індустріалізація – деіндустріалізація – неоіндустріалізація».

З економічної точки зору «неоіндустріалізація» – це явище, що сприяє новому розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та наукомістких процесів виробництва, підґрунтям для якого є нове інституціональне середовище [9, с. 193]. Неоіндустріалізацію можна розглядати не тільки як явище, але й як процес, який має певну мету, методи, темпи, джерела та соціально-економічні наслідки, що потребують окремого ґрунтового дослідження.

Для розуміння неоіндустріалізації виникає необхідність її аналізу в контексті процесів індустріалізації. З економічної історії відомо, що основним змістом індустріалізації є структурні зрушення в національних господарствах окремих країн, унаслідок чого з'являються нові та модернізуються старі галузі виробництва, змінюється їх роль в економіці та частка у ВВП. Завершальним етапом індустріалізації вчені вважали домінування промисловості над сільським господарством, важкої індустрії над легкою, а використання машинного виробництва складало основу всіх галузей національного господарства. Слід зазначити, що згідно зі світовим досвідом темпи й терміни індустріалізації залежали від конкретних історичних умов розвитку кожної країни та детермінантів загальносвітового економічного розвитку. Наступним цивілізаційним етапом стає вже формування постіндустріального суспільства, яке характеризується не тільки домінуванням зайнятості в третинному секторі, але й збільшенням частки високотехнологічних галузей у структурі промисловості. Аналізуючи світові тенденції, слід зазначити, що з середини 80-х років минулого століття світовий ринок високотехнологічної продукції має тенденцію до значного зростання. Це можна пояснити пере-

орієнтацією розвинених країн, а також деяких країн, що розвиваються, на виробництво високотехнологічної продукції. За міжнародними розрахунками, впродовж останніх 20 років темпи зростання валового доходу високотехнологічних галузей промисловості значно перевищили темпи зростання доходів інших галузей. Найбільша економічна активність у високотехнологічному секторі була в період 1995–2007 рр. Впродовж цього часу середньорічний приріст доходу високотехнологічних галузей промисловості сягав 9%, що значно перевищувало приріст доходів середньо- та низькотехнологічних галузей [10].

В Україні частка металургії в докризовий період складала 17,6%, а у посткризовий – 20%, що значно вище, ніж в індустріальних країнах та країнах, що розвиваються. Прогресивною тенденцією в національній економіці у порівнянні із світовою є частка машинобудування, яка вище світового рівня на 4,2% відсоткових пункти [11, с. 230–231]. Але це статистичні показники, а щодо якісних характеристик і конкурентоспроможності продукції національного виробництва в галузі машинобудування, то вони не відповідають світовим стандартам, і галузь потребує модернізації на основі неоіндустріальних процесів.

Із вищезазначеного теоретичного обґрунтування неоіндустріальних процесів в промисловості України виникає необхідність побудови економіко-математичної моделі, яка б відображала рівень впливу на цю галузь динамічних процесів, що відбуваються в національній економіці. Побудована модель характеризує кореляційний зв'язок між розвитком промисловості та певної групи чинників (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що частка промисловості у структурі ВДВ у 2013 р. досягла рівня докризового періоду (2007–2008 рр.), збільшилась кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації, на 103 одиниці порівняно із 2007 р., а також за цей період активізувалась інвестиційна діяльність, і на 41,2 млрд. грн. збільшився обсяг інвестицій у промисловість.

Алгоритм побудови регресійної моделі і визначення характеру залежності розвитку промисловості від зазначених чинників полягає у визначенні типу моделі, яка найкраще описує цю залежність. На основі проведених досліджень визначено, що залежність розвитку промисловості від певних чинників описує показникова функція, оскільки $R^2 = 0,9182$. Отже, модель має вигляд:

$$Y = a_0 a_1^{x_1} a_2^{x_2} a_3^{x_3}$$

$$Y = 1,5017 \times 1,0023^{x_1} \times 0,9997^{x_2} \times 1,000013^{x_3}$$

де X_1 – кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації, одиниць; X_2 – середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у промисловості, грн.; X_3 – капітальні інвестиції у промисловість, млн. грн.

Побудована регресійна модель дає можливість здійснити сценарне прогнозування розвитку промисловості на період 2015–2017 рр. за оптимістичним, базовим та песимістичним сценаріями, для яких використані відповідні темпи зростання (табл. 2).

Темпи зростання показників для побудови сценаріїв визначаються на основі ретроспективного аналізу динаміки за 2007–2014 рр. шляхом визначення середнього геометричного показника щодо темпів зростання за цей період. Результати прогнозування за обраними сценаріями представлені у таблиці 3, дані якої демонструють, що політика неоіндустріалізації визначає оптимістичний сценарій розвитку промисловості, а її відсутність – песимістичний. За умов активного використання політики неоіндустріалізації в 2017 р. частка промисловості у загальній структурі ВДВ складе 39,8%, тоді як за її відсутності – 22,3%, і 29,4% за базового зростання.

Для наочності представимо результати сценарного прогнозування розвитку промисловості на базі неоіндустріальних процесів у графічному вигляді (рис. 1).

Із вищезазначеного слідує, що неоіндустріалізація є необхідною умовою розвитку вторинного сектору економіки, а її базовими галузями пови-

Таблиця 1

Група чинників, які впливають на розвиток промисловості

Роки	Частка промисловості у ВДВ, %	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	Кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації, одиниць	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у промисловості, грн.	Капітальні інвестиції у промисловість, млн. грн.	Кількість зайнятого населення у промисловості, тис. осіб
2007	31,2	717 076,7	1186	1554	64341	3 324,9
2008	30,1	917 035,5	1160	2017	76618	3 086,5
2009	26,9	806 550,6	1217	2117	57658	2 847,7
2010	27,6	1 065 108,2	1327	2570	58558	2 898,9
2011	39,9	1 331 887,6	1371	3107	86313	2 842,2
2012	34,4	1 400 680,2	1312	3478	103173	2 924,6
2013	31,9	1 111 268,8	1289	3768	105594	2 824,6

Джерело: складено автором за даними [12]

Таблиця 2

Темпи зростання за різними сценаріями розвитку промисловості, 2015–2017 рр.

Сценарії розвитку	Темпи зростання		
	Кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації, одиниць	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у промисловості, грн.	Капітальні інвестиції у промисловість, млн. грн.
Песимістичний сценарій	1,02	1,17	1,1
Базовий сценарій	1,025	1,175	1,15
Оптимістичний сценарій	1,03	1,18	1,2

Джерело: розраховано автором за даними [12]

Таблиця 3
Сценарії розвитку промисловості, 2015–2017 рр.

Роки	Песимістичний сценарій	Базовий сценарій	Оптимістичний сценарій
	Частка промисловості у ВДВ, %		
2007		31,2	
2008		30,1	
2009		26,9	
2010		27,6	
2011		39,9	
2012		34,4	
2013		31,9	
2014		29,6	
2015	26,5	28,6	30,9
2016	24,7	29,2	34,8
2017	22,3	29,4	39,8

Джерело: розраховано автором

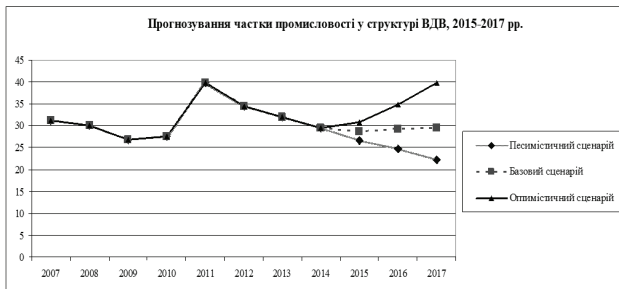


Рис. 1. Сценарне прогнозування розвитку промисловості, 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано автором

нні стати високотехнологічні галузі виробництва: авіаційна; ракетокосмічна; радіоелектроніка, обчислювальна техніка та засоби зв'язку; фармацевтична. Ці галузі відкриють нові можливості руху до постіндустріального суспільства, підвищать продуктивність праці (ВВП на одного зайнятого), а також скоротять споживання первинних (природних) ресурсів та покращать екологічні показники навколишнього середовища. Це тривалий процес, який потребує нової ідеології та, безперечно, державного регулювання шляхом державних інвестицій, стимулювання та підтримки вітчизняного бізнесу, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій, формування нових цінностей.

Зазначимо, що важливою складовою неоіндустріальної політики є «індустріальна свідомість», під якою розуміємо комплекс професійних навичок працівників, належний технічний рівень, здатність працювати у колективі, дотримання трудової та технологічної дисципліни. В Україні ці структурні елементи «індустріальної свідомості» закладені в інженерів та кваліфікованих спеціалістів із значним досвідом роботи. Але немає підстав вести мову у відношенні до молодих фахівців та майбутніх випускників. Процеси деіндустріалізації, які відбувалися в національній економіці, звели нанівець цінності індустріальної праці, призвели до втрати навичок технічної майстерності, які передавалися з покоління в покоління, деформували трудову дисципліну працівників.

На наше переконання, основними складовими структурних змін є: ідеологія, економічна політика та економічна практика. Роль ідеології в стратегії неоіндустріалізації повинна бути спря-

мована на формування індустріальної свідомості через триаду «інформація – переконання – традиції» (рис. 2).



Рис. 2. Чинники формування індустріальної свідомості

Джерело: побудовано автором

За допомогою засобів масової інформації та інформаційних технологій необхідно пропагувати роль людини праці; виробничі технологічні процеси демонструвати як високу майстерність (чому рекламуємо тільки культурний відпочинок, телекафе, телемагазини, а не технологічний процес як захоплюючий процес?); виокремлювати роль технічної інтелігенції в національній економіці, а не тільки фінансових магнатів.

«Переконання» щодо ролі «нової індустріальної людини» в суспільстві повинні формуватися в освітніх закладах (від початкової школи до вишів, особливо технічного спрямування). Щодо «традицій» – то, безперечно, вони продукуються і закріплюються як у сім'ї, так і в різних організаційно-правових формах підприємницької діяльності.

На думку А. Задой, реалізація стратегії неоіндустріалізації потребує тривалого часу та зміни цінностей суспільства, які укоренилися в українському суспільстві впродовж останніх двох десятиліть. Учений стверджує, що важливим компонентом стратегії держави при здійсненні процесів неоіндустріалізації повинні стати «реабілітація індустріальної ідеології та її компонентів, престижність зайнятості у промисловості, привабливість бізнесу в реальному секторі, диктатура технологічної та виробничої дисципліни» [3, с. 151].

Необхідність зміни сучасної ідеології як чинника формування нових якостей національної свідомості зумовлена тим, що промислові підприємства можна побудувати за власні або запозичені кошти, технології – імпортувати, а людину, яка забезпечує ефективність виробничого процесу, змінити чи виховати в одну мить неможливо. Це тривалий і кропіткий процес. І якщо ми маємо на меті перехід до постіндустріальної стадії розвитку, то слід пам'ятати, що в сучасних умовах роль людини на підприємстві не зводиться тільки до реалізації здатності до праці, але й полягає у плеканні здатності створювати нову техніку, продукувати нові технології, проектувати та організувати процес виробництва. Всі ці якості людина набуває через формування у її свідомості необхідних цінностей, які роблять її гармонійно розвинутою.

Висновки. Модернізація промисловості на основі неоіндустріалізації – це не тільки зміни у галузевій структурі промисловості й національній економіці, а це зміни самої людини та її ціннісних орієнтирів, які відповідають новим глобалізаційним викликам. Сучасні революційні зміни у промисловості породжують третю «промислову революцію», основою якої є «сланцева революція», відновлювальні джерела енергії, адаптивне виробництво, яке базується на 3D-технологіях, а також широке застосування замінювачів металу у виробництві промислової продукції. Тобто кардинальні структурні зміни у промисловості мають спрямовуватися в напрямку розвитку цих тенденцій. Для того щоб не позиціонувати себе як «сиро-

винний додаток світу» і зайняти гідну та високу позицію у новому світовому поділі праці, українській економіці необхідно налаштуватися на «творче руйнування» неефективних секторів економіки, щоб побудувати нові продуктивні та еко-

логічно безпечні виробництва. В Україні є наукові та інженерні школи, які здатні здійснити «прорив» та співпрацювати із світовою спільнотою, як в галузі науки, так і щодо залучення інвестицій та модернізації промислового сектору.

Список літератури:

1. Financial Times Levelling out: emerging markets and the New Industrial Revolution by Peter Marsh [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2012/08/27/levelling-out-emerging-markets-and-the-new-industrial-revolution/#axzz24j1FDDdD>.
2. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних економік / О.Г. Білорус // Економічний часопис ХХІ ст. – 2012. – № 9–10. – С. 3–6.
3. Задоя А.А. «Новая индустриализация» в контексте стратегических целей Украины / А.А. Задоя // Бюлетень Міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – С. 146–154.
4. Турко Д.О. Аналіз зміни переліку високотехнологічних продуктів та визначення особливостей високотехнологічних галузей України / [Д.О. Турко, І.В. Дронова-Вартанян, А.В. Артьомова] // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 2(10). – С. 51–63.
5. Твори : у 3 т. Т. 3 / НАН України ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; наук.-дослід. фін. ін.-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – 712 с.
6. Губанов С.С. Неоиндустриальное развитие и его системный алгоритм / С.С. Губанов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 3(33). – С. 23–44.
7. Цветков В.А. Проблемы развития рыночной экономики : [кол. монография] / Под ред. член.-корр. РАН В.А. Цветкова. – М. : ЦЭМИ РАН, 2011. – С. 16–34.
8. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 444 с.
9. Прушківська Е.В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності / Е.В. Прушківська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 28. – Т. 1. – С. 191–197.
10. Global Insight World Industry Services database [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.pcbe.org/pcbe.nsf/0/c272e3feacfd1c1d8525734d00529853/\\$file/MARK-KILLION_SEP07.pdf](http://www.pcbe.org/pcbe.nsf/0/c272e3feacfd1c1d8525734d00529853/$file/MARK-KILLION_SEP07.pdf).
11. Прушківська Е.В. Секторальна структура національної економіки: теорія, методологія, практика формування / Е.В. Прушківська. – Запоріжжя : Просвіта, 2013. – 375 с.
12. Державна служба статистики України. Публікації. Національні рахунки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Прушковский В. Г.

Прушковская Э. В.

Запорожский национальный технический университет

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА БАЗЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Резюме

Исследованы проблемы модернизации промышленности на основе реиндустриализации, новой промышленной революции и неоиндустриализации. Уточнена сущность неоиндустриализации и выделена ее роль в национальной экономике. Построена модель развития промышленности в контексте неоиндустриальных процессов на основе инструментария сценарного прогнозирования. Обоснована необходимость формирования «индустриального сознания» как составляющей неоиндустриальной политики экономики Украины.

Ключевые слова: высокотехнологические отрасли, индустриальное сознание, неоиндустриализация, модернизация, национальная экономика, промышленность, сценарное прогнозирование.

Prushkivskyi V. H.

Prushkivska E. V.

Zaporizhzhya National Technical University

MODERNIZATION OF INDUSTRY ON THE BASIS OF NEOINDUSTRIAL PROCESSES

Summary

The problems of modernization of the industry on the basis of re-industrialization, a new industrial revolution and neoindustrial were researched. The nature of the neoindustrial is clarified and its role in the national economy is highlighted. The model of industrial development in the context of neoindustrial processes on the basis of scenario planning tools is built. The necessity of the formation of «industrial consciousness» neoindustrial policy as a component of Ukraine's economy is substantiated.

Keywords: high-tech industries, industrial consciousness, neoindustrialization, modernization, national economy, industry, scenario forecasting.

УДК 338.432:631

Маслак О. М.
Сухостаєць А. І.

Сумський національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану розвитку агропромислового комплексу та сільських територій. Проведено аналіз факторів, які впливають на процеси, на основі системного аналізу. Виявлено негативні фактори впливу, науково обґрунтовані та запропоновані шляхи забезпечення продовольчої та соціальної безпеки держави.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільське господарство, сільські території, розвиток.

Постановка проблеми. Важливість ефективного соціально-економічного та екологічного розвитку села обумовлена економічним, культурним і соціальним значенням сільських територій. Так, сільська місцевість є основним джерелом постачання продуктів харчування, лісоматеріалів та інших видів сировини, а також є просторовою базою для розміщення санаторно-курортних закладів, дитячих таборів відпочинку, місцем відпочинку міського населення, осередком культури та національних традицій українського народу. Однак у результаті фінансової кризи, геополітичних процесів, реформування, появи нових форм та методів управління, зміни клімату, виснаження екологічної системи питання розвитку аграрного сектора та сільських територій набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку сільського господарства та сільських територій проводиться багатьма науковцями, а саме: М.В. Зубцем [1], П.Т. Саблуком, Б.Й. Пасхавером [3], О.В. Шубравською, Ю.О. Лупенком [2], М.Й. Маліком, В.Я. Месель-Веселяком, Л.В. Молдован, С.М. Квашею, М.А. Хвесиком [4] та багатьма іншими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В наукових працях розглянуто проблеми та перспективи сталого розвитку агропромислового сектора економіки та сільських територій України. Але завжди існує необхідність постійного моніторингу за станом розвитку з метою вивчення проблем, особливо в умовах фінансової кризи.

Мета статті полягає у проведенні системного аналізу сучасного стану сільського господарства та сільських територій, виявленні негативних тенденцій, опрацюванні висновків та розробці шляхів вирішення даної проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неприятливе соціально-економічне та екологічне становище у сільській місцевості, спад сільськогосподарського виробництва, низька заробітна плата та соціальна незахищеність сільських працівників призвели до закономірних негативних тенденцій у розвитку села, які потребують змін на краще.

За попередніми розрахунками, у 2014 р. загальний обсяг виробництва валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) склав 252,9 млрд. грн., у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – 139,2 млрд. грн., господарствах населення – 113,7 млрд. грн. Обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств становив 252,9 млрд. грн. і збільшився порівняно з 2012 р. на 2,8% [5].

У розрахунку на 100 га с.-г. угідь всіма категоріями господарств вироблено 90,5 ц худоби та птиці всіх видів у живій вазі, 313,3 ц молока, 7,3 кг вовни що на 71,9%, 87,6% та в 9,7 рази менше, ніж в 1990 р. відповідно.

Найбільший приріст забезпечено в Одеській (на 41,6%), Полтавській (на 39,7%), Черкаській (на 55,8%), областях в порівнянні з 1990 р. [5].

Господарствами усіх категорій у 2014 р. одержано 63.9 млн. т зернових та зернобобових, що на 12,8 млн. т. більше, ніж в 1990 р., що зумовлено

Таблиця 1
Основні показники розвитку
сільського господарства

Назва показника	1990 р.	2014 р.	2014 р. до 1990 р. (+/-)
<i>Виробництво сільськогосподарських культур, тис. т</i>			
Зернові та зернобобові культури	51009,0	63859,3	12850,3
Олійні культури	2570,8	10133,8	7563
Цукровий буряк	44264,5	44264,5	-28527,4
Соє	99,3	3881,9	3782,6
Ріпак	130,2	2198,0	2067,8
Льон-довгунець	108,1	0,9	-107,2
Картопля	16732,4	23693,4	6961
Овочі	6666,4	9637,5	2971,1
Продовольчі баштанні культури	791,7	685,2	-106,5
<i>Урожайність сільськогосподарських культур, ц/га</i>			
Зернові та зернобобові культури	35,1	43,7	8,6
Олійні культури	15,8	19,4	3,6
Цукровий буряк	275,7	476,5	200,8
Соє	11,3	21,6	10,3
Ріпак	14,5	25,4	10,9
Льон-довгунець	6,4	6,3	-0,1
Картопля	116,8	176,4	59,6
Овочі	149,0	207,8	58,8
Продовольчі баштанні культури	70,9	88,7	17,8
<i>Поголів'я худоби та птиці, тис. голів</i>			
Велика рогата худоба	24623,4	3884,0	-20739,4
в т. ч. корів	8378,2	2262,7	-6115,5
Свині	19426,9	7350,7	-12076,2
Вівці та кози	8418,7	1371,1	-7047,6
Птиця всіх видів	2461042,0	213335,7	-2247706,3
<i>Виробництво основних видів продукції тваринництва</i>			
М'ясо, тис. т	4357,8	2359,6	-1998,2
Молоко, тис. т	24508,3	11132,8	-13375,5
Яйця, млн. шт.	16286,7	19587,3	3300,6
Вовна, т	29804,0	2602,0	-27202

Джерело: [5-7]

як розширенням площі збирання на 105,1 га так і підвищенням урожайності з 35,1ц/га в 1990 р. до 43,7 ц/га в 2014 р. (табл. 1).

Сільськогосподарські підприємства одержали 49,9 млн. т зерна (78,1% загального збору), господарства населення – 21,9 млн. т (21,9%) [6].

У галузі тваринництва обсяг виробництва за 2014 р. становив 75,5 млрд. грн., що на 2,0% більше порівняно з 2013 р. Зростання відбулося за рахунок приросту виробництва на 4,6% в аграрних підприємствах, частка яких у загальному обсязі тваринницької продукції склала 44,9%. Господарства населення, які є основними виробниками продукції в цій галузі (41,6 млрд. грн., або 55,1 %), утримали її виробництво на рівні 2013 р. [7].

Підприємствами агропромислового комплексу на 01.01.2014 р. (за даними НБУ, залучено кредитів на суму 43 535,0 млн. грн. (на 18,2% більше від залучених у 2013 р.) під ставки 25–28% в національній валюті та 16–18% в іноземній валюті [8].

Зміни, які пройшли в економіці, внесли свій вклад в формування фінансів в сільському господарстві України. Сільськогосподарськими підприємствами отримано коштів бюджетної підтримки в 2014 р. 9177,3 млн. грн., з них 1186,8 – фермерські господарства, з них 8970,7 – за рахунок ПДВ. Державою було передбачено видатків на підтримку АПК в 2015 р. 1,49 млрд. грн., але на 22.05.2015 р. спрямовано тільки 56,5 млн. грн. та 25,6 млн. грн. – на надання кредитів фермерам [9].

Фінансову підтримку підприємств АПК за рахунок коштів місцевих бюджетів передбачено у сумі 852,1 млн. грн., а реально профінансовано в І кварталі 2015 р. 97,8 млн. грн., що складає 11,5%.

Фактичні витрати сільськогосподарських підприємств за підсумками проведення комплексу весняно-польових робіт були на 1 млрд. грн. більше від планової потреби. При цьому було інвестовано власних коштів 104,9% (57,2 млрд. грн.), та 87,0% (10,3 млрд. грн.) залучено кредитних ресурсів [9].

Однією з основних соціальних складових є заробітна плата, яка в сільському господарстві в 2014 р. дорівнювала 2556,0 грн., що складає 73,4% від середнього по економіці на відміну від сфери фінансів та страхової діяльності – 7020,0 грн. (201,7%), промисловості – 3988,0 грн. (114,6%) відповідно. Упродовж 2014 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати збільшилась більше ніж три рази, або на 1683,8 млн. грн. та на 1 січня 2015 р. становила 2436,8 млн. грн. Кількість економічно активних працівників підприємств, яким не виплачено заробітну плату, на 1 січня 2015 р. становила 2,2 тис. осіб, що складає 0,4% до середньооблікової кількості штатних працівників. Сума боргу в середньому на одного працівника, якому не виплачено заробітну плату, дорівнює 4280,0 грн. [10].

Розв'язання даної проблеми полягає в створенні умов для самостійного залучення підприємствами ресурсів через публічне розміщення, облігацій, спільну діяльність. Досвід залучення таких коштів національними агрохолдингами та середньому бізнесу дасть можливість на майданчиках ІРО (0,4–0,5 млрд. дол. США у рік), акціонування середнього аграрного бізнесу для їхнього злиття з переробними підприємствами дають змогу прогнозувати зростання у найближчі три-п'ять років до 5–7% даного джерела у структурі залучених у галузь ресурсів [11].

Частка збиткових підприємств зменшилася з 29,6% в 2010 р. до 15,2%, відповідно, збільшилась частка прибуткових підприємств, але результати діяльності в 2014 р. склали 20262,9 млрд. грн. в порівнянні з 2013 р. (15114,8 млрд. грн.).

Аналіз рентабельності сільського виробництва свідчить про зниження рентабельності продукції рослинництва з 98,3% в 1990 р. до 29,2% в 2014 р. та продукції рослинництва з 22,2% в 1990 р. до 13,4% в 2014 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності підприємств галузі сільського господарства

Найменування показника	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2014 р.
Рівень рентабельності (збитковості), %	42,6	21,4	27,4	26,3
- рослинництво	98,3	27,0	31,5	29,2
- тваринництво	22,2	7,9	17,7	13,4

Джерело: [5]

Зокрема, прибутковість зернових і зернобобових культур збільшилася з 1,8% у 2013 р. до 25,8 % у 2014 р., соняшника – з 28,7% до 37,4%, ріпаку – з 8,8% до 28,7%, сої – з 15,9% до 34,2%, цукрових буряків (фабричних) – з 2,7% до 18,3%, овочів відкритого ґрунту – з 4,6% до 17,0%. Поряд з цим за підсумками 2014 р. суттєво зменшилася рентабельність виробництва картоплі – з 23,2% у 2013 р. до 9,2% у 2014 р. [5].

У галузі тваринництва, як і в попередньому році, рентабельним було вирощування свиней на м'ясо та виробництво молока і яєць. Порівняно з 2013 р. прибутковість молока зменшилася з 13,7 % до 11,2 %, але збільшилася прибутковість виробництва яєць – з 48,0% до 54,9% та вирощування свиней на м'ясо – з 0,3% до 6,0%.

Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу за 2011 р. становив 19836 млн. дол. США (на 21,8% більше, ніж у попередньому році).

Продукція сільського господарства і харчової промисловості в останні роки формує значну частину українського експорту. За підсумками 2014 р. експортовано продукції сільського господарства і харчової промисловості на 16,7 млрд. дол. США (на 0,3 млрд. менше, ніж за 2013 р.), що становить 30,9% вартості експорту України (проти 27,1% у 2013 р.).

Частка країн ЄС в експорті складала 26,8%, або 4,8 млрд. дол. США (відповідно 25,7% у 2010 р.) [12]. У 2014 р. було імпортовано сільськогосподарської продукції і продовольства на 6,1 млрд. дол. США (на 2 млрд. дол. США менше, ніж у попередньому році). У вартісній структурі імпорту країни частка даної продукції склала 11,2% (у 2013 р. – 10,5%).

Частка країн ЄС у вартості імпорту продукції сільського господарства і харчової промисловості України становила 40,9 %, або 2,5 млрд. дол. США (відповідно 31,4% у 2010 р.) [12].

Сучасний стан соціального розвитку сільських територій характеризується багатьма факторами. Починаючи з 1979 р. у селах України почався процес депопуляції, який швидко прогресує, охоплюючи всі області України. Якщо в 1980 р. у селах померло на 10 тис. осіб більше ніж народилось, то у 1990 р. втрати склали 58,2 тис., а в 1999 р. – 158,4 тис. осіб [6]. Як наслідок, за останні 15 років кількість жителів сільської міс-

цевості зменшилась на 2,8 млн. осіб, або 21,2%, і становить 13,2 млн.

Зменшення кількості населення вплинуло на кількість сільських населених пунктів. Так, в 1990 р. їх налічувалося 28 804 а в 2014 р. залишилося 28 388, що на 416 менше (табл. 3).

Аналізуючи забезпеченість об'єктами соціальної інфраструктури на сільських територіях, можна зробити висновок, що практично по всіх показниках відбулося зменшення як в кількісних показниках так і в відносних.

Негативним є скорочення сільської медицини. Так, в 2010 р. налічувалося 543 лікувальні заклади, а в 2014 р. – на 72,8% менше, відповідно, скоротилася також кількість лікарняних ліжок. В 2014/2015 навчальному році 199 навчальних закладів припинили свою діяльність.

Ще одним фактором сталості сільської території є екологічний стан. Відомо, що найвище антропогенне навантаження на природні комплекси є на територіях, зайнятих сільськими поселеннями [16]. Основні виклики, які спричиняють негативні наслідки в межах сільських територій:

- забруднення господарсько-побутовими відходами та відходами тваринництва територій населених пунктів, пасовищ, пониження рельєфу, водойм;

- низький рівень благоустрою сіл;

- порушення ґрунту кар'єрами, будівельними роботами та транспортом;

- непорядковані сміттєзвалища;

- неконтрольоване застосування засобів хімізації на присадибних ділянках;

- недотримання водоохоронних зон навколо водойм, їх розорювання, напування худоби безпосередньо з водойм, вихід господарських дворів садиб безпосередньо до водойм;

- виснаження водойм в результаті поливу та ін. Наслідком зазначеного є зміна властивостей ґрунтів; забруднення кормів, які призначені для годівлі худоби та свійської птиці, забруднення рослинницької продукції, що використовується для харчування населення; забруднення відкритих і закритих джерел водопостачання [17]. Тому важливим є підвищена увага до екологічних питань сільських територій.

Характеризуючи екологічний стан, хочемо звернути увагу на декілька моментів. Загалом утворено відходів сільськогосподарським та рибним господарством в 1995 р. 642,2 тис. т на рік, що в 16 разів менше, ніж 2014 р., внесено мінеральних добрив 82,0 кг/га, а органічних добрив – тільки 0,5 кг/га (табл. 4).

Погоджуючись з думками інших вчених, можна визначити ключові проблеми [1; 19; 20], які стоять на перешкоді розвитку аграрного виробництва та сільських територій: низька конкурентоспроможність; непоширеність інноваційних технологій; недостатньо розвинена інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції

Таблиця 3

Наявність об'єктів соціальної сфери на сільських територіях

Найменування показника	2010 р.	2014 р.	2014 р. до 1990 р. (+/-)
Кількість сільських населених пунктів	28471	28388	-83
Прийнято в експлуатацію загальної площі житла (на 1000 населення, м ²)	210,0	232,0	22,00
Кількість збудованих квартир (на 1000 населення, одиниць)	1,4	2,1	0,70
Кількість лікарняних закладів (одиниць)	543,0	104,0	-439,00
Кількість лікарняних закладів (одиниць/кількість сільських населених пунктів)	0,019	0,004	-0,02
Кількість ліжок в лікарняних закладах (одиниць)	12277,0	3385,0	-8892,00
Кількість ліжок в лікарняних закладах (одиниць/кількість сільських населених пунктів)	0,431	0,119	-0,31
Кількість учнів з загальноосвітніх навчальних закладах (на 10 000 населення)	988,0	911,0	-77,00
Кількість дошкільних навчальних закладів (тис.)	8,5	9,3	0,80
Кількість дошкільних навчальних закладів (одиниць/кількість сільських населених пунктів)	0,299	0,328	0,03
Охоплення дітей дошкільними навчальними закладами (% до відповідного віку)	33,0	41,0	8,00
Заклади клубного типу (одиниць)	16471,0	15302,0	-1169,00
Заклади клубного типу (одиниць/кількість сільських населених пунктів)	0,579	0,539	-0,04
Кількість населених пунктів, що мають:			
Водопровід (одиниць)	6398,0	4709,0	-1689,00
водопровід (одиниць/кількість сільських населених пунктів)	0,225	0,166	-0,06
Каналізацію (одиниць)	443,0	385,0	-58,00
газифіковані тільки природним газом (одиниць)	13965,0	14733,0	768,00
газифіковані тільки природним газом (одиниць/кількість сільських населених пунктів)	0,490	0,519	0,03

Джерело: розрахунки авторів на основі [13–15]

Таблиця 4

Екологічний стан сільських територій

Найменування показника	1990 р.	2000 р.	2014 р.	2014 р. до 1990 р. (+/-)
Внесено мінеральних добрив, кг/га	140,0	13,0	82,0	-58,0
Удобрено площ, %	83,0	19,0	81,8	-1,2 (п.в.)
Внесено органічних добрив, кг/га	8,6	1,3	0,5	-8,1
Удобрено площ, %	17,9	3,3	2,2	-15,7 (п.в.)

Джерело: [18]

та продовольства; слабка інвестиційна спроможність держави та переважної більшості суб'єктів господарювання аграрного сектору, недостатність власних обігових та доступних кредитних фінансових ресурсів у сільськогосподарських виробників; дефіцит висококваліфікованих кадрів, низький платоспроможний попит населення як споживачів продукції сільського господарства та продовольства; поглиблення демографічної кризи в сільській місцевості; низька якість життя сільського населення порівняно з міським; низький рівень зайнятості та доходів сільського населення; забруднення навколишнього середовища та екологічна криза на сільських територіях.

Висновки. В процесі реформування сільськогосподарського сектора та провадження адміністративної реформи була проведена певна робота по створенню нових форм господарювання, що зумовило появу в аграрному секторі господарських структур різних типів. Проте зміна форм власності та господарювання не вплинула корінним чином на покращення результативності сільського господарства та розвитку сільських територій, стабілізації екологічної ситуації.

Метою подальших досліджень є розробка дієвого механізму покращення соціально-економічного розвитку та екологічної безпеки сільських територій.

Список літератури:

1. Зубець М.В. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Зубець ; за ред. [П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
3. Пасхавер Б.Й. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдован. – К., 2009. – 432 с.
4. Хвесик М.А. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / А.М. Хвесик, А.С. Лисецький. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.
5. Сільське господарство України за 2014 р. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Рослинництво України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Тваринництво України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Бюлетень. Статистичні матеріали / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
9. Інформаційно-аналітична довідка про стан справ в АПК за січень-серпень 2015 р. / Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=18516>.
10. Ринок праці. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Безуглий М.Д., Присяжнюк М.В. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М.Д. Безуглий, М.В. Присяжнюк. – К. : Аграр. наука, 2012. – 48 с.
12. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 р. Статистичний збірник / Державна служба статистики України ; відп. за вип. А.О. Фризоренко. – К., 2015. – 260 с.
13. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Загальноосвітні навчальні заклади України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Родіонов Ю.Д. Стан і перспективи розвитку соціально-виробничої сфери села / Ю.Д. Родіонов // Вісник аграрної науки. – 2002. – № 1. – С. 72–73.
17. Корсун С.Г., Палапа Н.В. Соціальний і екологічний стан територій сільських населених пунктів України / С.Г. Корсун, Н.В. Палапа // Збірник наукових праць ННЦ «Інститут землеробства НААН». – 2014. – Вип. 1-2. – С. 9–16.
18. Довкілля України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
19. Гордієнко М.І., Якимчук Ю.М. Сільське господарство України: аналіз сучасного стану та перспективи розвитку / М.І. Гордієнко, Ю.М. Якимчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон, 2014. – Вип. 9. – С. 90–94.
20. Буга Н.Ю. Стан та проблеми аграрного сектора економіки України у сучасних умовах / Н.Ю. Буга // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 1. – С. 64–70.

Маслак О. М.

Сухоставець А. И.

Сумський національний аграрний університет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию современного состояния развития агропромышленного комплекса и сельских территорий. Проведен анализ факторов, влияющих на процессы, на основе системного анализа. Выявлены негативные факторы влияния, научно обоснованы и предложены пути обеспечения продовольственной и социальной безопасности Украины.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, сельские территории, развитие, продовольственная безопасность, социальная безопасность.

Maslak O. M.
Sukhostavets A. I.
Sumy National Agrarian University

THE CURRENT STATE OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND RURAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The article is devoted to the systematic analysis of a comprehensive study of the current state of agro-industrial complex and rural development in Ukraine. Detection The analysis of negative and unfavorable factors that affect its operation is made on the basis of system analysis. Negative influences factors are revealed, the ways of ensuring food and social security of Ukraine are scientifically substantiated.

Keywords: agro-industrial complex, agricultural economy, rural territories, development, food security, social security.

УДК 338.28

Ткаленко Н. В.
Чернігівський національний технологічний університет

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито сутність людського потенціалу в якості драйвера інноваційного поступу національної економіки. Виділено складові підсистеми людського потенціалу країни, проаналізовано його основні функції.
Ключові слова: людський потенціал, людський капітал, національна економіка, інноваційний поступ, драйвер, система.

Постановка проблеми. Вирішальні технології епохи індустріалізації активізували процес інтенсифікації основного капіталу в господарській системі тієї або іншої країни. Своєю чергою, визначальні технології інформаційної епохи, наявні в будь-який період часу, сприяють інтенсифікації знань у господарському комплексі. Суттєва відмінність між двома домінуючими видами технологій обов'язково виходить на поняття гуманітарного виміру виробничих процесів через те, що змінюється змістовний характер поняття «людський потенціал», його структурні позиції у системі економіко-господарських відносин. Він стає найбільш цінним, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене матеріальне багатство. У сучасному світовому господарстві фізична праця починає займати меншу частину виробничого процесу або переміщується в країни з дешевою робочою силою, вже перестає бути основою створення вартості, а тому «до ринкових відносин залучається вже не творчість, а відчужені від неї результати творчої праці. Обмінюючись на інші блага за цінами, які змінюються, вони здатні принести суб'єкту творчості дохід, аналогічний прибутку на вкладений капітал. У цьому сенсі творча праця особистості являє невід'ємний від неї специфічний капітал, котрий являється нічим іншим, як людським капіталом» [10, с. 120].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історично міжнародний поділ праці «здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії витрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил. Проте, як відомо, головним фактором виробництва (або головною продуктивною силою) за сучасних умов стає людина-працівник як носій робочої сили, а також людина-власник як носій капіталу, а також людина як носій знань, інформації та підприємницьких навичок» [10, с. 67].

Необхідно зауважити, що категорія «людський потенціал» виникла у 50–60-х роках ХХ ст., до цього в наукових працях фігурувало поняття «людський капітал». У сучасній економічній науці досі не існує чіткого розмежування цих понять. На наш погляд, це пояснюється інтеграційними процесами під час конвергенції різних наук, що призводить до дифузії окремих понять. У цих випадках зміст вихідного поняття трансформується і набуває нових складових. Це саме стосується і зазначених вище понять, особливо у контексті соціологічних категорій.

Першу спробу оцінити людський капітал здійснив класик західної політекономії В. Петті у праці «Політична арифметика», надалі питання праці вирішувались у творах К. Маркса та Ф. Енгельса, через деякий час до цього питання повертаються німецький фахівець з економічної статистики Е. Енжел, англійський економіст Дж. Ніколсон та засновник кембріджської школи політекономії А. Маршалл [7–9].

Уперше на те, що економіка постає як «наука про людську діяльність», звертає увагу у своїх роботах 30-х років ХХ ст. австрійський економіст Л. фон Мізес, далі англійський економіст Л. Робінсон пропонує визначити економіку як науку про людську поведінку з точки зору відношень між цілями й обмеженими засобами, котрі можна вирішувати різноманітними, можливо, протилежними, засобами, своєю чергою, М. Фуко формує новітнє уявлення про людину як людський капітал [9]. Як ми зазначали раніше, зростання значення людського фактора виробництва за умов науково-технічної революції сприяло на рубежі 60-х років ХХ ст. появи й поширенню теорії людського потенціалу. Розробка її засад належить прихильникам напряму вільної конкуренції і ціноутворення в західній політичній економії американським економістам Т.В. Шульцу та Г.С. Беккеру, дещо пізніше цими проблемами займалися

Дж. Кендрік, Ц. Грліхес, Е. Денісон та ін. [11; 12; 15; 17]. Спираючись на їхні дослідження, можна зробити такий загальний висновок стосовно економічного аспекту теорії людського капіталу: ця теорія поєднує різноманітні погляди та ідеї про процес формування, використання знань, навичок, здібностей людини як джерела майбутніх доходів і привласнення економічних благ.

Окремої уваги заслуговують результати досліджень Г.С. Беккера, який уперше у 1965 р. сформулював поняття людського капіталу та здійснив кількісні оцінки рентабельності вкладень у людину, порівнюючи їх з фактичною рентабельністю більшості фірм США [17]. Результати таких досліджень допомогли конкретизувати та розширити уявлення про економічну ефективність інвестицій у людський потенціал, відповідно, була розроблена методика практичного розрахунку економічної ефективності освіти, що змінило відношення політиків до витрат у цій сфері. Статистичними даними було доведено, що нагромадження наукових знань, процес їх матеріалізації в нових технологіях, вкладення ресурсів у здоров'я людини й інші види нематеріальних факторів позитивно впливали на макроекономічні показники зростання національного багатства і особливої актуальності це набуває в контексті постіндустріального суспільства [17].

Якщо питання людського потенціалу, як ми визначили, на Заході з'являється ще у 50–60-х роках ХХ ст., то в Україні вона знаходить своє місце тільки на початку 90-х років. Сучасними вітчизняними авторами, як економістами, так і філософами, приділяється достатньо уваги дослідженню проблем людського потенціалу в межах постсоціалістичної трансформації українського суспільства. Систематичний аналіз проблем національного економічного знання здійснюється у працях В. Арутюнова, С. Злупка, І. Коропецького, П. Леоненка, А. Мазараки, О. Романенко, причому серйозна критика деяких аспектів теорії людського капіталу здійснюється в роботах відомого українського економіста С. Мочерного [10]. Основними недоліками трактування людського капіталу він вважає розмите тлумачення сутності капіталу, до якого відноситься не лише все, що оточує людину, а й окремі риси самої людини, також ігнорування того факту, що витрати на розвиток освіти, здобуття кваліфікації формують лише здатність до праці, робочу силу відповідної якості, а не сам капітал.

Як уже зазначалось, Й. Шумпетер додав до числа трьох класичних факторів виробництва четвертий – підприємницькі здібності, тобто винахідливість, готовність до ризику, вміння організувати і керувати.

Мета статті полягає у визначенні структури і основних функцій людського потенціалу країни в якості драйвера інноваційного поступу національної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація основного капіталу становить динамічний історичний процес заміщення людської фізичної сили засобами механізації та автоматизації, у той час як інтенсифікація знань стає процесом, у якому людська здатність до інновацій відіграє комплементарну роль, тобто посилює саму себе. «Коефіцієнт корисної дії залучення когнітивних підсистем в інноваційний процес залежить від знань про такі системи. Навіть високий рівень розвитку може залишитися незадіяним» [5, с. 189].

Тому ми пропонуємо визначити роль людського потенціалу як драйвера інноваційного поступу країни.

З нашої точки зору, саме драйвер має можливість забезпечити перехід системи на якісно новий рівень розвитку, визначити напрям руху і призвести інноваційний поступ. У той час як рушійна сила зорієнтована лише на розвиток і забезпечення функціонування системи. Тобто основними функціями будь-якого драйверу соціально-економічних процесів у суспільстві є визначення напрямлення руху (розвитку), встановлення швидкості (прискорення) змін та ідентифікація готовності суспільства до нового. На зміну сталій соціально-економічній структурі доби індустріального суспільства приходять більш рухома постіндустріальна суспільна структура, межі якої, наприклад, у професіональному плані, не матимуть чітких визначень [12; 13]. Ця обставина означає, що реалізація індивідуального, особисто-творчого начала у постіндустріальному суспільстві вимагає своєрідного впливу людського потенціалу, який може виконувати функцію драйверу у динаміці функціонування, створення, розпаду сучасних економіко-виробничих об'єднань.

Посилення статусу людського потенціалу у виробничо-господарській діяльності у зв'язку з релятивізмом соціально-економічної структури суспільства, звичайно, ставить під питання статус і функції тих політичних і громадських установ, які орієнтувались виключно на стабільні соціально-групові структури.

Таким чином, предметом економічного аналізу постає вже не процес виробництва або накопичення капіталу, не оптимальне розподілення ресурсів, а головним стає дослідження раціональної поведінки людини, поле економічної діяльності розповсюджується на всю сферу гуманітарних і соціальних наук, тобто будь-яка поведінка людини, незалежно від того, наскільки вона пов'язана з економічними процесами у суспільстві, повинна піддаватися серйозному економічному аналізу.

Значний інтерес представляє визначення особистості (ключової складової людського потенціалу) як системи. Теорія систем визнає особистість динамічною, відносно стійкою цілісною системою інтелектуальних, соціально-культурних і морально-вольових якостей людини, виражених в індивідуальних особливостях її свідомості і діяльності [2]. Сутність процесу розвитку особистості як системи полягає у цілеспрямованому накопиченні інформації з подальшим її упорядкуванням, структуризацією. Але у потоці буває надлишкова, повторювана інформація, у тому числі виникає «інформаційний шум» [1; 2].

У людини як системи є так званий семантичний фільтр, який здійснює відбір інформації з урахуванням наступності та цінності нових обсягів інформації для цільової функції системи, її цілісності. Надходження таких порцій інформації від циклу до циклу безупинно зростає, і вони створюють певну структуру, а саме гіпотези, теорії, винаходи. Ці структури стають «точками росту», що забезпечують бажаний розвиток [3]. Таке цілеспрямоване збирання й інтегрування інформації є передумовою появи нової організації і нової структури.

Компонентами особистості як цілісної системи є соціальні, психологічні прояви життя людини, його риси і властивості разом з біологічними якостями. Однак ключовим компонентом є економічні якості, прояви економічного життя людини, на яких базуються і визначаються всі інші його якості.

Специфічна взаємодія цих компонентів становить структуру особистості, а прояв цих властивостей, якостей в діяльності людини – її функції.

Тобто у своїй єдності, взаємодії, функціонуванні, координації та субординації ці компоненти і утворюють особистість як цілісну систему.

Особистість як цілісна система рухлива, динамічна, яка змінюється, розвивається в залежності від зміни, розвитку суспільства, соціального середовища. Особистість еволюціонує у напрямку впорядкованості, тому ентропія повинна зменшуватися, а це вимагає цілеспрямованих зусиль, внесення інформації.

На підтвердження коректності нашого методологічного підходу до дослідження людського потенціалу як драйвера інноваційного поступу можна навести той факт, що такі впливові міжнародні організації, як ООН, визнали беззаперечність ролі людського потенціалу у процесі забезпечення соціально-економічного розвитку та стали розраховувати індекс розвитку людського потенціалу, індекс інтелектуального потенціалу суспільства, показник величини людського капіталу в розрахунку на душу населення.

Більше того, починаючи з 1995 р. в Україні також готуються звіти про показники людського розвитку. Звіти, що були опубліковані Програмою розвитку ООН (ПРООН), стали основою для обґрунтування людського потенціалу як засобу та мети національного розвитку, а Національна академія наук України розглянула та прийняла розроблений ПРООН індекс людського розвитку.

За останні 10 років індекси розвитку людського потенціалу в більшості держав поліпшилися (з показника 0,639 до 0,694), а 40 країн світу суттєво просунулися в цьому рейтингу. Найкращу динаміку розвитку в 2012 р. продемонструвала Лівія, піднявшись на 23 сходинки у рейтингу – з 87-го на 64-е місце, таким чином ставши першою країною африканського континенту, яка випередила Україну, всього за один рік вийшовши з кризи 2011 р. та підвищивши свій індекс з 0,725 до 0,769 (другий показник в історії), а найгірша динаміка за досліджуваним індексом належить Португалії – три позиції, яка закріпилася на 43-му місці.

Щодо нашої країни, то, незважаючи на відносний ріст індексів у 2009–2013 рр., динаміка рейтингу, навпаки, погіршилася. У 2010 р. Україні належала 69-та позиція, у 2011 р. – 76-та з показником 0,737, в 2012 р. – 78-ма з показником 0,740, а в 2013 р. – 83-тя з показником 0,734. За період з 1980 до 2013 р. очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася на 0,8 року, середня тривалість навчання зросла на 3,9 року, очікувана тривалість навчання збільшилася на 3,1 року. ВНД на душу населення в

Україні за період з 1990 по 2013 р. зменшився приблизно на 24,2%.

ІЛР України за 2013 р. (0,734) нижче середнього значення для країн із високим рівнем людського розвитку (0,735) і середнього для країн Європи та Центральної Азії (0,738).

За критеріями досліджуваного індексу в нашій країні найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0,860 (29-е місце у світі), помітно гірші зі здоров'ям та довголіттям – 0,760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0,615.

На момент набуття Україною незалежності індекс людського розвитку був вищий, ніж європейський та центрально-азійський (0,714 проти 0,701), а в 2012 р. він нижчий на 0,31 (0,740 проти 0,771).

Україна в розрахунках ІЛР-2013 серед 187 країн перебуває на 83-му місці (з величиною індексу 0,734 при середньосвітовому – 0,694), тоді як у попередній доповіді ПРООН вона була на 76-му. Але в поясненнях зазначається, що в нинішньому дослідженні було частково змінено методологію розрахунків (вочевидь, це торкнулося вагових показників, тому що величини, які включають в індекс, не змінилися). Тож, якби попередні оцінки здійснювалися за нинішньою методологією, то Україна, як і в цьогорічній доповіді, посідала б 78-му позицію.

В таблиці 1 представлені деякі позиції рейтингу країн за індексом людського розвитку в доповіді ПРООН [16].

У нас відзначаються традиційно дуже низькі, гірші від середньосвітових, показники тривалості життя та ВНД на душу населення. Досить високі – на рівні більшості розвинених країн – показники з освіти.

Складно окремо вирізнити такі поняття, як «знання» та «наука», де знання індивіда стають важливішими відносно робочого часу машини, тобто мова не йде про науково-технічне знання, формалізований зміст якого не може стати «власністю» окремої людини, а маються на увазі інтелект людини, живе знання, його дослідницький характер. Живе знання створюють набутий досвід та навички, можливість сприймати нову інформацію, творчо переробляти та нестандартно використовувати її в різних формах, воно створює характер інтуїтивної реальності та виробничої практики застосування.

Досягнення окремого співробітника сьогодні все частіше визначаються не його присутністю на підприємстві, а кінцевою результативністю після виконання робіт, мова йде не про знання або професійні навички, а головним визначають поведінку, уявлення людини, його самовіддачу справі.

Таблиця 1

Рейтинг країн за індексом людського розвитку в доповіді ПРООН (окремі місця)

Країна, рейтинг	Індекс, 2013	Тривалість життя, років	ВНД за ПКС на д. н., дол. у цінах 2005 р., 2013	Середня тривалість навчання, років, 2013 р.	Очікувана тривалість навчання дітей, років, 2013 р.
1. Норвегія	0,955	81,3	48688	12,6	17,5
2. Австралія	0,937	78,7	43480	13,3	16,8
10. Японія	0,912	83,6	32545	11,6	15,3
35. Словаччина	0,840	75,6	19696	11,6	14,7
37. Угорщина	0,831	74,6	16088	11,7	15,3
39. Польща	0,821	76,3	17776	10,0	15,2
40. Білорусь	0,793	70,6	13385	11,5	14,7
55. Росія	0,788	69,1	14461	11,7	14,3
83. Україна	0,734	68,8	6428	11,3	14,8
187. Нігер	0,304	55,1	701	1,4	4,9
Світ	0,702	70,1	10184	7,5	11,6

Такі якості неможливо вимірювати формальними кількісними показниками, вони складають основу нематеріальної праці, де головним положенням стає робота над самим собою, передусім завдяки можливостям сучасних інформаційних і комунікаційних технологій.

Ми вважаємо, що в умовах розбудови постіндустріального суспільства в Україні фактор людського потенціалу має перебрати на себе роль драйвера. Основний висновок сучасної економічної теорії стосовно людського потенціалу полягає в тому, що в сучасних умовах підвищення якості та зміни характеру робочої сили має більше значення, ніж зростання фондоозброєності праці. Сьогодні контроль над виробництвом поступово переходить з рук власників монополій на матеріальний капітал до рук тих, хто володіє знаннями.

З нашої точки зору, найбільш важливими компонентами людського потенціалу є професіоналізм, здатність до творчості та інновацій, комунікативні якості, інтелектуальні здібності. Фундаментом такого розвитку людського потенціалу стають освіта та професіональна підготовка. Новітні інформаційні процеси завдяки інформатизації всіх видів діяльності й виникненню нової інтелектуальної людини спричиняють кардинальні зміни в ціннісних орієнтаціях людей сучасної формації [6].

Важливою характеристикою людського потенціалу національної економіки є те, що він як драйвер має вирішальний вплив на формування інтелектуального забезпечення інноваційного поступу країни. Ключовими питаннями розвитку постіндустріального суспільства стають: інтелектуалізація зі здатністю до постійних інновацій, соціалізація з пріоритетом якомога повного самовиразу особистостей, екологізація виробництва і середовища життєдіяльності. У ХХІ ст. успіху досягатимуть ті країни, де забезпечуватимуться оптимальні пропорції між творчою енергією людини й іншими ресурсами.

У процесі формування й економічного функціонування людського потенціалу використовуються суспільні інформаційні фонди, а в результаті творчої інтелектуальної праці виникає інновація. У більш широкому розумінні інтелект як ресурс розвитку – це потенційна й реальна здатність нації підтримувати «творчу енергетику» у всіх сферах діяльності – науці, політиці, бізнесі, культурі [14, с. 22].

Погляди економістів на роль інтелектуальної діяльності людини в економічному розвитку змінювалися. Класична школа, поряд із фізичним капіталом, виокремила інтелектуальний капітал і розглядала його як важливий фактор економічного розвитку. Марксистська теорія, в основі якої лежить постулат про визначальну роль сфери матеріального виробництва в розвитку науки, значно занижує роль інтелектуального чинника у суспільно-економічному поступі.

Є всі підстави трактувати людський потенціал з точки зору драйвера інноваційного поступу, як сукупність здібностей, навичок, освітніх і кваліфікаційних характеристик індивідів, які дають змогу генерувати нові знання, продукувати інновації, що доцільні для застосування у тій чи іншій сфері суспільного

відтворення, і визначають напрями, швидкість створення та подальшої реалізації елементів інноваційного ресурсу. Ми виділили п'ять основних підсистем людського потенціалу як драйвера (рис. 1).

Людський потенціал, як складна система, вирізняється цілісністю та єдністю його складових. Їх взаємодія забезпечує появу таких нових властивостей, як структурність, ієрархічність, емерджентність, автономність, унікальність, множинність проявів і описів, динамічність, адаптивність, взаємозалежність із зовнішнім середовищем, саморозвиток.

Професійно-кваліфікаційна підсистема людського потенціалу складається з вмінь, навичок, професійних знань населення країни, які визначаються рівнем освіти. Психофізіологічна підсистема характеризує стан фізичного і морального здоров'я, ступінь працездатності населення і т. п.

Інтелектуальна підсистема людського потенціалу охоплює можливості до творчого виконання своїх професійних обов'язків, нетрадиційного підходу до вирішення завдань, інтелектуальні та когнітивні здібності, схильність до розширення пізнань у суміжних областях.

Ми вважаємо, що в постіндустріальному суспільстві особливої значущості набуває підсистема новаторства. Вона характеризується прагненням людини до постійного розвитку та безперервної освіти, адаптивністю до нових умов діяльності. Також на значну увагу заслуговує організаційна підсистема людського потенціалу. У її складі ми пропонуємо виділяти кілька потенційних базових компонентів, серед яких лідерські, комунікативні, управлінські, мотиваційні якості.

Внаслідок зростання науково-технічного прогресу в людському потенціалі відбуваються істотні зміни. Це зумовлено більш глибоким пізнанням законів розвитку природи й суспільства, зростанням рівня складності техніки та технологічних процесів, збільшенням обсягу розумової праці та вимог до кваліфікації працюючих. Через це



Рис. 1. Структура людського потенціалу країни як драйвера інноваційного поступу

ускладнюється професійно-кваліфікаційна структура населення, яка бере участь у формуванні людського потенціалу [4].

Висновки. Виходячи з визначення людського потенціалу як драйверу інноваційного поступу, ми виділили три групи чинників впливу:

– природні (творчі здібності індивідів, здоров'я населення, демографічна ситуація в країні, стан навколишнього середовища);

– економічні – макроекономічні (державна демографічна політика, політика зайнятості, стан трудових ресурсів, фінансування сфери науки та освіти, величина національного доходу на душу населення, система соціального захисту, механізм ціноутворення на ринку інтелектуальних продуктів, інноваційна й амортизаційна політика, система оплати праці);

– інституційні (законодавче регулювання інтелектуальної діяльності, механізм захисту об'єктів інтелектуальної власності).

Основні функції людського потенціалу як драйвера полягають у визначенні напрямку і швидко-

сті інноваційного поступу країни та ідентифікації готовності суспільства до трансформаційних змін. Вибір цих функцій пояснюється тим, що при імplementації інноваційно-орієнтованої моделі економічного розвитку в умовах розбудови постіндустріального суспільства індивід є центральною ланкою, носієм ідей, знань, здатності до творчої, наукової діяльності і до сприйняття результатів. Без наукових кадрів, винахідників, розробників як елементів інтелектуальної підсистеми інноваційного ресурсу і водночас складової людського потенціалу країни неможливе існування науково-технічної та інноваційної діяльності. А отже, неможливим стає інноваційний поступ країни та її трансформація до постіндустріального суспільства.

Потужний людський потенціал є вирішальним виробничим фактором як сучасності, так і майбутнього світу. У двадцяти розвинутих країнах, в яких працює 95% вчених світу, прибуток на душу населення зростає щорічно на 200 дол. США, у країнах з низьким науковим потенціалом – на 10 дол. [14].

Список літератури:

1. Анохин П.К. Кибернетика функциональных систем / П.К. Анохин. – М. : Медицина, 1998. – 400 с.
2. Философский принцип системности и системный подход / И.В. Блауберг, В.Н. Садовский, Э.Г. Юдин // Вопросы философии. – 1978. – № 8. – С. 39–53.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
4. Вовканич С. Соціогуманістична стратегія інтелектуального забезпечення і інноваційного розвитку / С. Вовканич // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 41–52.
5. Кушерець В.І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В.І. Кушерець. – К. : Знання України, 2004. – 248 с.
6. Науково-освітній потенціал нації: погляд у XXI ст. : [навч. посіб.] / [В. Литвин, В. Андрущенко, А. Гужій]. – К., 2004. – 638 с.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Полное собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 1. – С. 116.
8. Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. – М. : Теория будущего, 2008. – 434 с.
9. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизаций. Путь разума / Н.Н. Моисеев. – М. : Яз. рус. культуры, 2000. – 223 с.
10. Світове господарство в умовах глобалізації : [монографія] / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин]. – К. : НІКА-ЦЕНТР, 2006. – 200 с.
11. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2010. – 784 с.
12. Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2008. – 560 с.
13. Хабермас Ю. Расколотый Запад / Ю. Хабермас ; пер. с нем. – М. : Весь Мир, 2008. – 192 с.
14. Шовкун І.А. Інтелектуальний ресурс економічного розвитку / І.А. Шовкун // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 14–33.
15. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. – N.Y. 1997. – 110 p.
16. Human Development Report 2014 [Electronic resource]. – Access mode : <http://hdr.undp.org/en/content/2014-human-development-report-media-package#russian>.
17. Steward T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y. T.1, 1997. – P. 8–9.

Ткаленко Н. В.

Черниговский национальный технологический университет

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Раскрыта сущность человеческого потенциала в качестве драйвера инновационного развития национальной экономики. Выделены составляющие подсистемы человеческого потенциала страны, проанализированы его основные функции.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческий капитал, национальная экономика, инновационное развитие, драйвер, система.

Tkalenko N. V.

Chernihiv National Technological University

HUMAN CAPITAL AS A BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Summary

The essence of human potential as a driver of innovation development of the national economy was revealed in the article. Subsystem components of the human potential of the country, its main functions were pointed out.

Keywords: human potential, human capital, national economy, innovative development, the driver, the system.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 631.151.61

Мазур А. Г.
Гонтарук Я. В.

Вінницький національний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено теоретичні основи розробки інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку переробних підприємств АПК Вінницької області. Досліджено сильні та слабкі сторони розвитку підприємств аграрного сектору. Розроблено напрями активізації діяльності підприємств харчової галузі.

Ключові слова: механізм, стратегія, реструктуризація, глобалізація, інновації.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств переробної галузі АПК неможливий без розробки чіткої стратегії, яка включатиме основні методи та способи інтеграції даної галузі економіки області в світовий економічний простір. Нині в області на стадії впровадження функціонує «Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року» [1]. Проте в ній не повною мірою передбачено розвиток інвестиційно-інноваційної складової розвитку підприємств які займаються переробкою агропродукції. Розвиток саме підприємств аграрної сфери може стати локомотивом зростання економіки області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою розробки стратегічних напрямків розвитку АПК займалися А.Г. Мазур, І.В. Мартусенко, О.М. Ціхановська, І.В. Кушнір, І.Г. Кадирус та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На даний час відсутні чіткі практичні рекомендації по залученню в переробну промисловість АПК області інвестицій та розробки напрямів їх використання. На даний час існують проблеми у забезпеченні даних підприємств високоякісною сільгосппродукцією, постачання якої можна розвинути за рахунок стимулювання кооперації на селі та впровадження інновацій на самих підприємствах.

Мета статті. Головною метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств переробної галузі АПК Вінницької області в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Функціонування АПК Вінницької області в сучасних умовах переорієнтації на нові ринку збуту потребує кроків щодо розробки стратегії, орієнтованої на випуск високоякісної продукції харчовою промисловістю. У той час коли виробники алкогольних напоїв досить активно освоїли зарубіжний ринок, інші підгалузі даної промисловості в більшості не можуть конкурувати на світових ринках.

Підприємства переробної промисловості АПК здебільшого використовують застарілі технології та позбавлені високоякісної сировини для виробництва продукції. Для інтеграції даних підприємств у світовий економічний простір потрібні насамперед інвестиції.

В області працюють 500 великих і середніх промислових підприємств, більша половина основного кола статистичної звітності, обсяги виробництва продукції яких здебільшого розподілені по таких галузях: харчова (57,4%), електроенергетика (22,5%), машинобудування та металообробка (2,9%), хімічна промисловість (4,9%) та інші [1, с. 7].

Питома вага області у загальнодержавному виробництві сільськогосподарської продукції є провідною (табл. 1). У загальному обсязі виробництва ВВП частка області коливається у межах 2,2-2,4%. Насамперед це спричинено аграрною орієнтацією регіону, більшість продукції що реалізується має сировинне спрямування.

Зростання обсягів валового регіонального продукту можна досягти за рахунок переорієнтації аграрного виробництва шляхом поглиблення

Таблиця 1

Питома вага Вінницької області в економіці України

Показники	Частка області, %					
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах)	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4	-1
Обсяг реалізованої промислової продукції	1,8	1,7	1,6	1,6	1,9	-2
Виробництво продукції сільського господарства	6,4	6,5	6,4	6,5	7,1	7,9
Обсяг виконаних будівельних робіт	2,0	2,2	2,3	2,4	2,3	2,3
Обсяг інвестицій в основний капітал ³	1,8	2,5	2,7			
Обсяг експорту товарів і послуг	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,2
Обсяг імпорту товарів і послуг	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7
Обсяг роздрібного товарообігу	2,0	2,0	2,1	2,1	2,0	2,3

¹ Дані за 2014 рік у 2016 році² Дані за 2014 рік будуть оприлюднені після надходження з ДССУ³ Показник відсутній в державній статистичній звітності з 2012 року

співпраці сільськогосподарських виробників з переробними підприємствами АПК області, а також збільшення їх інвестування.

Відповідно до «Стратегії збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року» потреба в інвестиціях у харчову промисловість становить близько 1 млрд грн (табл. 2) [1, с. 93].

Таблиця 2
Потреба в інвестиціях по Вінницькій області

Назва галузі	Потреба в інвестиціях, тис. грн
Машинобудування	47 450,0
Транспорт	14 500,0
Харчова промисловість	1 009 101,1
Добувна промисловість	1 433 770,0
Виробництво та постачання електроенергії	2 167 000,0
Легка промисловість	2 320,0
Фармацевтична промисловість	40 700,0
Виробництво будматеріалів, гумових та пластмасових виробів	1 639 250,0
Металообробка	500,0

Проте, незважаючи на запланований обсяг інвестицій, у даній стратегії практично відсутні заплановані проекти в переробній промисловості АПК [табл. 3].

Незважаючи на значні обсяги інвестицій в Тростянецькому районі на будівництво птахофабрики, доцільно розширити сфери інвестування. Для визначення перспективних напрямів інвестування у переробній промисловості АПК області варто визначити найбільш перспективні виробництва. Область займає провідні позиції в державі з виробництва соняшникової олії, молока та цукру (табл. 4).

Обсяги виробництва даних видів продукції в динамічному періоді мають чітку тенденцію до зростання, більше 7% загальнодержавного виробництва олії, близько третини виробництва молока та понад 1/5 виробництва цукру.

Проте окрім вищезазначених переробних галузей варто зауважити, що в умовах глобальних економічних змін доцільно проводити всебічний розвиток як окремих секторів економіки, так і їх підгалузей.

Так, підприємствами м'ясопереробної галузі області упродовж 2011–2013 років збільшено

Таблиця 3

Реалізація інвестиційних проектів до 2020 року, спрямованих на розв'язання проблем в агропромисловому комплексі Вінницької області

№ п/п	Найменування та місцезнаходження об'єкта	Проектна потужність
<i>Барський район</i>		
1	ТОВ «Агрокомплекс Барський» с. Терешки будівництво фруктосховища	5000 тонн
<i>Жмеринський район</i>		
2	ФГ «Адоніс» с. Демидівка будівництво фруктосховища	300 тонн
<i>Крижопільський район</i>		
3	ПрАТ ПК «Поділля» смт Крижопіль ПАТ «Крижопільський цукровий завод» модернізація виробництва	-
<i>Липовецький район</i>		
4	ТОВ «Рапсодія» с. Струтинка реконструкція овочесховища	3 000 тонн
<i>Літинський район</i>		
5	ФГ «Згар ГД» с. Білозірка будівництво овочесховища	1500 тонн
<i>Могилів-Подільський район</i>		
6	ТОВ «Укр-Ескар» смт Вендичани будівництво приміщення для вирощування індичатини	13 200 тонн в рік
<i>Тростянецький район</i>		
7	Птахофабрика «Вінницький бройлер» ПрАТ «Миронівський хлібородукт» м. Ладижин	400 000 тонн м'яса

виробництво м'яса свійської птиці (свіжого та охолодженого) у 2,3 рази, ковбасних виробів – на 11,6%. Ефективно і прибутково працювали такі виробники, як ПАТ «Барський птахокомбінат», ПП «Гайсинм'ясокомбінат», ТОВ «Літинський м'ясокомбінат», ПАТ «Птахокомбінат «Бершадський», ТОВ «Тулчинм'ясо», ТОВ «Вінницька птахофабрика» м. Ладижин [2, с. 130].

Проте відповідно до аналізу, представленого у «Стратегії збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року» існує низка як сильних сторін, так слабких сторін у розвитку області (табл. 5).

На думку І.В. Кушнір, нині для розвитку АПК першочерговими завданнями мають стати три взаємопов'язані проблеми: енергетична незалежність галузі, збільшення обсягів виробництва та його інтенсифікація [3, с. 135].

Таблиця 4
Частка Вінницької області у загальнодержавному виробництві окремих видів продукції

Виробництво олії соняшникової нерафінованої та її фракцій, крім фракцій, зі змінним хімічним складом за регіонами, (тис. т)							
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	1381,0	1863,0	2771,8	2990,4	3177,2	3803,6	3402,8
Вінницька	37,7	65,4	106,8	108,8	139,4	168,3	244,0
Частка області, %	2,7	3,5	3,9	3,6	4,4	4,4	7,2
Виробництво молока рідкого обробленого (пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого, пептизованого) за регіонами							
Україна	863,6	808,1	769,6	801,4	890,1	909,7	961,3
Вінницька	291,2	265,9	235,3	259,9	291,1	319,2	304,3
Частка області, %	33,7	32,9	30,6	32,4	32,7	35,1	31,7
Виробництво цукру білого кристалічного, (тис. т)							
Україна, у тому числі області	2139,1	1571,2	1274,8	1804,7	2586,4	2143,4	1263,4
Вінницька	277,8	283,3	204,8	296,0	439,2	338,3	299,1
Частка області, %	13,0	18,0	16,1	16,4	17,0	15,8	23,7
Загальна частка області, %	16,5	18,1	16,8	17,5	18,0	18,4	20,8

Сильні та слабкі сторони Вінницької області

Внутрішні фактори	
Сильні сторони (S):	Слабкі сторони (W):
<ol style="list-style-type: none"> 1. Географічне розташування, транзитний потенціал 2. Розвинуте транспортне сполучення та інфраструктура залізничного, автомобільного, авіаційного та трубопровідного транспорту 3. Наявність значних розвіданих запасів мінерально-сировинних ресурсів 4. Потужний сільськогосподарський комплекс та експортний потенціал аграрної продукції 5. Наявність конкурентоспроможних підприємств машинобудування, переробної, харчової, енергогенеруючої, будівельної, хімічної промисловості та військово-промислового комплексу 6. Наявність родючих сільськогосподарських угідь, відсутність потужних об'єктів-забруднювачів довкілля та зон екологічного лиха 7. Швидкі темпи переорієнтації зовнішніх інтеграційних зв'язків економіки області з Росії та СНД на країни ЄС та на інші нові ринки 8. Наявність диверсифікованої ресурсної бази для розвитку енергетики 9. Позитивний досвід залучення міжнародної технічної допомоги у регіон 10. Значний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної сфери 11. Створені Центри надання адміністративних послуг в кожному місті обласного значення та районному центрі 12. Наявність висококваліфікованих кадрів 13. Наявність розвинутої освітньої мережі ВНЗ та науково-технічної бази для перепідготовки робочої сили відповідно до потреб економіки регіону 14. Активність регіональної влади в поєднанні із взаємодією між владою та представниками інших суб'єктів регіонального розвитку (бізнес, наукова еліта, інститути громадянського суспільства) у формуванні стратегічних планів, програм розвитку регіону та у сфері законотворення 15. Достатність інформаційних ресурсів щодо діяльності органів місцевої влади 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Небезпека загострення ситуації на території Придністровсько-Молдовської ділянки державного кордону 2. Корупція, що спричиняє неефективне та непрозоре використання бюджетних коштів 3. Недостатній рівень прямих іноземних інвестицій 4. Значний ступінь фізичного та морального зносу основних фондів підприємств при недостатніх об'ємах інвестицій у їх оновлення та модернізацію 5. Низька енергоефективність економіки 6. Недостатній рівень поглибленої переробки сільськогосподарської продукції, домінування сировинної складової у структурі експорту продукції підприємств області 7. Значне орієнтування експорту на Російську Федерацію 8. Низький рівень привабливості проживання у сільській місцевості для молоді через недостатній розвиток, а подекуди депресивний стан сільської місцевості 9. Найбільша в Україні кількість територіальних громад, частина яких є дотаційними 10. Недостатня динаміка зростання малого та середнього бізнесу 11. Реєстрація і сплата податків потужними підприємствами-експортерами за межами області 12. Несформована регіональна інноваційна політика, відсутність інфраструктури підтримки інноваційного бізнесу 13. Низький рівень заробітної плати порівняно із середньоукраїнським 14. Невідповідність професійно-освітнього рівня робочої сили потребам регіонального ринку, відсутність якісного розвитку профтехосвіти 15. Відсутність стратегії поведінки з твердими побутовими та промисловими відходами 16. Низький відсоток територій та об'єктів природно-заповідного фонду, загроза втрати ландшафтного та біологічного різноманіття

Також при виборі конкурентних стратегій розвитку підприємств переробної промисловості АПК, на думку І.Г. Кадирус та Л.М. Курбацької, доцільно досліджувати конкурентні переваги підприємства, використовуючи декілька методів, які дозволяють визначити конкурентоспроможність підприємства та його продукції на ринку. До таких методів можна віднести: SWOT-аналіз, SPASE-аналіз, теорію конкурентних переваг М. Портера, метод рангів та інші методи, що дозволяють проаналізувати зовнішнє і внутрішнє середовище та сформувані систему стратегічних рішень [4, с. 5].

Реалізація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств переробної промисловості АПК Вінницької області вимагає детального опису переходу від нинішнього до майбутнього стану. Базовим індикатором темпів економічного відтворення в АПК області є його частка, яка складає більше 60% у загальному внутрішньому прибутку області. Зважаючи, що переробна галузь є пріоритетною, річні темпи зростання в ній повинні сягати 8-10%. Це дозволить щорічно зменшувати технологічний розрив харчової промисловості регіону від країн Європейського Союзу. Логіка досягнення запропонованих темпів розвитку розроблена за допомогою методу Дельфі і представлена на рисунку 1.



Рис. 1. Зміст Стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств переробної промисловості АПК Вінницької області

Окремими інструментами механізму реалізації Стратегії мають бути:

1. Розробка та затвердження програм пріоритетного розвитку окремих виробництв, які спроможні випускати конкурентоспроможну на світових ринках продукцію (горілчана, олійножирова молочна).

2. Співробітництво у фінансуванні стратегічно важливих проектів з боку держави, підприємств та інвесторів.

3. Нормативно-правове, організаційне, фінансово-економічне, інформаційне, кадрове на науково-проектне забезпечення Стратегії.

4. Визначення критеріїв та запровадження моніторингу реалізації заходів Стратегії, програм і угод стосовно інноваційного аграрного розвитку підприємств даної галузі.

Наявність конкурентоспроможних підприємств харчової промисловості дають сприятливі можливості для дій автономних торговельних преференцій при поставках продукції до країн – членів ЄС, створення інфраструктури розвитку підприємства (технопарки, бізнес-центри, інкубатори тощо), розвитку наукомістких галузей, у тому числі IT-технологій та наближення рівнів стандартів України до стандартів ЄС [1, с. 44].

Отже, для втілення у життя стратегії розвитку підприємств переробної галузі АПК області доцільно:

– проведення широкого комплексу заходів по організаційній реструктуризації підприємств (починаючи від освоєння інноваційних технологій);

– проведення комплексу санаційних заходів на підприємствах переробних галузей АПК, які є збитковими;

– застосування державними органами заходів по стимулюванню залучення іноземних інвестицій на підприємства галузі;

– практикувати застосування у діяльності підприємств широкий спектр методів стратегічного планування розвитку.

Висновки і пропозиції. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

– переробна промисловість є формуючою галуззю економіки Вінницької області;

– структуроутворюючими підприємствами промисловості є олійножирова, молочна та цукрова;

– подальший розвиток досліджуваної промисловості області не можливий без розробки стратегії розвитку галузі;

– стратегічними напрямками розвитку мають стати стимулювання залучення інвестицій в інноваційно-інвестиційні проекти, інтеграції підприємств на глобалізовані ринки продовольства, збільшення обсягів випуску інноваційної продукції, розвиток інноваційної інфраструктури та поглиблення співпраці з міжнародними інвестиційними фондами.

Комплекс даних заходів з реалізації стратегії дасть можливість покращити фінансові показники підприємств переробної промисловості АПК, знизити частку збиткових підприємств, залучити валютні надходження в область, збільшити обсяги виробництва продукції та підвищити показник валового регіонального продукту.

Список літератури:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/Doc%D0%9B%D0%9C%D0%9B%D0%A79ТЕНЕ2.
2. Особливості сучасного розвитку агропромислового комплексу Вінницької області / І.В. Мартусенко, О.М. Ціхановська // Сталый розвиток економіки. – 2014. – № 3. – С. 126-133 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2014_3_22.pdf.
3. Кушнір І.В. Стратегічне планування розвитку АПК / І.В. Кушнір // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – № 3. – С. 135-140.
4. Кадирус І.Г. Теоретичні аспекти формування конкурентної стратегії аграрних підприємств / І.Г. Кадирус, Л.М. Курбацька // Агро Світ. – 2014. – № 1. – С. 3-5.

Мазур А. Г.

Гонтарук Я. В.

Вінницький національний аграрний університет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы теоретические основы разработки инновационно-инвестиционной стратегии развития перерабатывающих предприятий АПК Винницкой области. Исследованы сильные и слабые стороны развития предприятий аграрного сектора. Разработаны направления активизации деятельности предприятий пищевой отрасли.

Ключевые слова: механизм, стратегия, реструктуризация, глобализация, инновации.

Mazur A. H.

Hontaruk Ya. V.

Vinnitsia National Agrarian University

STRATEGIC DIRECTIONS OF AGRIBUSINESS PROCESSING ENTERPRISES OF VINNYTSIA REGION UNDER GLOBALIZATION

Summary

The theoretical basis for development of innovative investment strategies of AIC processing enterprises of Vinnytsia region was considered. The strengths and weaknesses of the enterprises of the agricultural sector were studied. The areas of revitalization of the food industry enterprises were developed.

Keywords: mechanism, strategy, restructuring, globalization, innovation.

УДК 658.1:334.716

Грозний І. С.
Європейський університет

МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано методи та підходи до управління якістю розвитку промислового підприємства на основі принципу когерентності, який передбачає використання сукупності методів планування та прогнозування узгодженості контурів управління якістю розвитку (на стадії технологічної підготовки виробництва) та методів проведення реінжинірингу виробничих процесів (в ході поточного виробництва) на основі скорочення розриву між виділеними контурами, приведення їх у стан збалансованості та односпрямованості з метою досягнення узгодженості між неузгодженими за своєю суттю об'єктами управління, що дозволяє реалізувати потенційні можливості розвитку та підвищити рівень його якості за рахунок задоволення потреб зовнішнього середовища в найкоротший термін.

Ключові слова: якість, розвиток, управління, метод, підприємство, когерентність.

Постановка проблеми. За останній рік відбулося стрімке зниження експорту нашої держави, скоротилося промислове виробництво, збільшилася кількість збиткових підприємств. Машинобудування є однією із бюджетоформуєчих галузей української економіки, виступає сполучною ланкою між усіма галузями промисловості. У його структурі провідне місце посідає важке машинобудування, у тому числі галузі, що виробляють обладнання для гірничої та металургійної промисловості, а також енергетичні блоки (енергетичне машинобудування), підйомно-транспортне обладнання і багато іншого. Від промисловості багато в чому залежить як стан усієї української економіки, так і перспективи її подальшого розвитку [1].

Нинішнє становище промисловості України є результатом відсутності структурних реформ, які б дозволили розраховувати на позитивні результати в майбутньому, крім того, розвиток промислових підприємств був некерованим, відбувався не системно. Незадовільний стан промисловості України в цілому є результатом відсутності на промислових підприємствах адекватних інструментів, що дозволяють оцінити ефективність їх функціонування у порівнянні із зовнішнім середовищем, виявити їх потенційні можливості та розробити ефективні рішення щодо розвитку всіх сфер діяльності підприємства [2]. Українські підприємства здебільшого функціонують в режимі підтримки поточного відтворення, не приділяючи достатньо уваги прийняттю заходів щодо забезпечення інновацій та розширеного відтворення. У зв'язку з цим актуальною проблемою сьогодні є розробка ефективних науково-методичних підходів управління саме якістю розвитку промислових підприємств у цілому і машинобудівних зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначення невирішених питань. Питання розвитку підприємств досліджують багато науковців. Серед вітчизняних учених, які зробили найбільш значний внесок у розробку цієї проблеми або окремих її аспектів, варто зазначити О.І. Амошу, І.В. Алексеєва, М.В. Афанасєва, Б.М. Андрушківа, А.Є. Воронкову, В.М. Гейця, М.М. Іванова, М.О. Кизима, Р.М. Лепу, О.В. Раєвську, Г.А. Семенова, О.І. Пушкаря, А.В. Сидорову, О.М. Тридіда. Найбільш значущі зарубіжні роботи у сфері розвитку підприємств належать Ст. Біру, П. Друкеру, Д. Нортоуну, М. Портеру, Д. Стігліцу.

Питання управління якістю висвітлені у роботах зарубіжних вчених: Е. Демінга, Дж. Джурана, К. Ісікави, Ф. Кросбі, Г. Тагуні, Дж. Харрінгтона,

А. Фейгенбаума, А.В. Глічева, В.А. Лapidуса, О.В. Орлова та ін.; вітчизняних вчених: О.М. Криворучко, А.Г. Семенова, А.В. Череп, М.І. Шаповала, В.Г. Шинкаренка та ін.

Розвиток підприємства є складним і багатоплановим явищем. Неоднозначність термінологічного апарату з питань якості розвитку промислових підприємств ускладнює сам механізм управління розвитком. Крім того, існуючі підходи до управління розвитком не завжди враховують якісні характеристики розвитку та галузеві особливості промислових підприємств через прагнення до універсальності. Ці особливості визначили необхідність розробки нових підходів до ефективного управління якістю розвитку промислових підприємств за допомогою забезпечення чіткого функціонування внутрішньої структури підприємств та організаційних змін, які забезпечують адаптацію промислового підприємства до впливів зовнішнього середовища. Недостатність теоретичних і практичних розробок у даній сфері, неможливість практичного використання багатьох із них обумовили вибір даного напрямку дослідження.

Мета статті. Метою статті є визначення методів та підходів до управління якістю розвитку промислового підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Принципи формування механізму управління застосовуються до будь-якого типу управління, в тому числі управління якістю розвитку підприємства. Виділимо базові принципи управління якістю розвитку підприємства:

1. Механізм управління якістю розвитку підприємства повинен відповідати цілям і завданням розвитку організації. Це означає, що з усіх засобів керуючого впливу треба вибрати тільки ті, які працюватимуть на задані цілі. Цілі управління якістю розвитку підприємства залежать від обраної стратегії або тактики її розвитку. Метою може бути:

- формування нової якості розвитку підприємства. Воно полягає: у виборі нового напрямку діяльності (в інтеграції виробництва, вихід на нові ринки);

- злиття декількох організацій з утворенням нової структури з іншими характеристиками якості розвитку або підвищенням характеристик якості розвитку підприємства в комплексі;

- підтримання характеристик якості розвитку підприємства на певному існуючому рівні. При цьому можливий вплив як на всі практичні характеристики якості розвитку в комплексі, так і на окремо взяті. Вибір об'єкта впливу в першу чергу

залежить від узагальнюючої характеристики якості розвитку підприємства (етапу життєдіяльності).

2. Технології, необхідні для розробки та реалізації стратегії якості розвитку підприємства (інформаційні, виробничі, кадрові) [3; 4].

Дані принципи покладені в основу розробки концептуального підходу до управління якістю розвитку промислових підприємств, загальна схема якого представлена на рисунку 1 [5].

Управління якістю розвитку промислового підприємства пропонується проводити на основі досягнення когерентності стану виділених контурів управління: часового, цільового та ресурсного. Когерентний стан узгодженості контурів передбачає, що кількість та якість ресурсів задовольняють поставленим цілям розвитку підприємства у сприятливий для розвитку період часу. Зворотним станом когерентності контурів є їх декогерентність. Визначено, що для підвищення рівня якості розвитку промислового підприємства, управління контурами необхідно починати зі стадії ТПВ, коли контури перебувають у початковому стані, а умови для їх кореляції є вихідними та керованими.

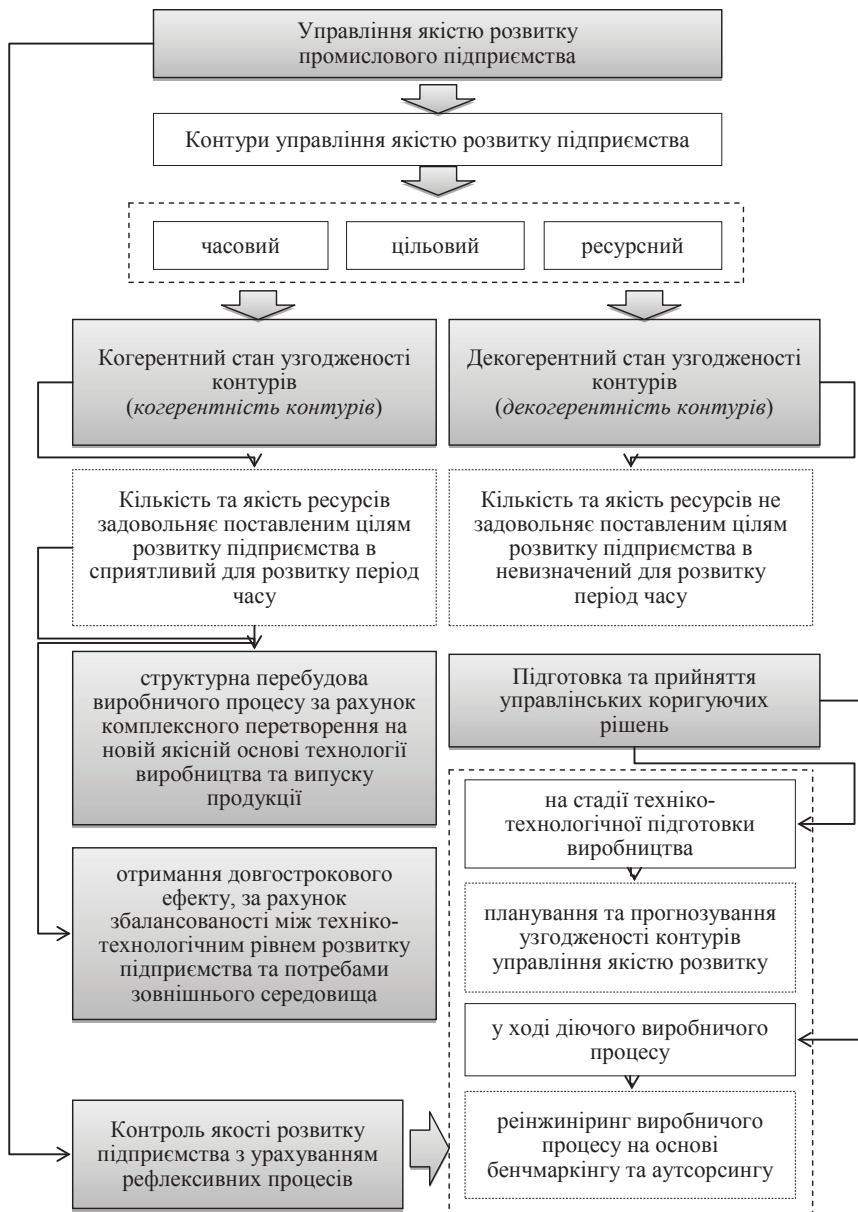


Рис. 1. Концептуальний підхід до управління якістю розвитку промислового підприємства (на основі когерентного підходу)

Когерентність у фізиці означає узгоджений перебіг коливальних або хвильових процесів, різниця фаз яких постійна. Одне із основних значень когерентності в англійській мові (coherence, coherency) – зв'язність, зв'язок, узгодженість. Когерентні хвилі (світлові, звукові) при додаванні або посилюють, або послаблюють одна одну, тобто спостерігається інтерференція хвиль. Таке явище інтерференції в біології виявляється не менш виразно. При одночасному зараженні організму різними вірусами один з них робить такий вплив на клітини, що вони починають виділяти низькомолекулярний білок – інтерферон, який пригнічує розвиток інших видів.

У дослідженні висунуто гіпотезу щодо досягнення ефекту когерентності, коли досягається узгодженість управлінських процесів, у нашому випадку контурів управління: часового, ресурсного та цільового. Насамперед тому, що складання сил, деяких ресурсів у заданий момент часу, а потім і отримання адекватного їх цінності результату на стратегічному напрямі управління якістю розвитку підприємства не тільки можливі, а і за логікою організаційних законів обов'язкові.

Як було зазначено, у сучасних умовах відновлення світового промислового виробництва в посткризовий період особливої уваги з боку науки вимагають питання управління якістю розвитку промислового підприємства. Зокрема, було виявлено, що на сьогодні:

1. Недостатньо опрацьовані взаємозв'язки між функціями управління ефективністю розвитку виробництва, немає універсальної технології обґрунтування управлінських рішень.

2. Подальшої розробки потребує система контролю за управлінням ефективністю розвитку виробництва з метою прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень для регулювання процесів виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції.

3. Недостатньо розроблені механізми управління технічною підготовкою виробництва до розвитку.

На нашу думку, застосування принципу когерентності в управлінні необхідне ще на початку технічної підготовки виробництва, у момент забезпечення повної технологічної готовності підприємства до виробництва нових виробів із заданими техніко-економічними показниками (високим технічним рівнем, якістю виготовлення, а також з мінімальними трудовими й матеріальними витратами – собівартістю при конкретному технічному рівні підприємства та планованих обсягах виробництва). Саме на цьому етапі закладається фундамент для досяг-

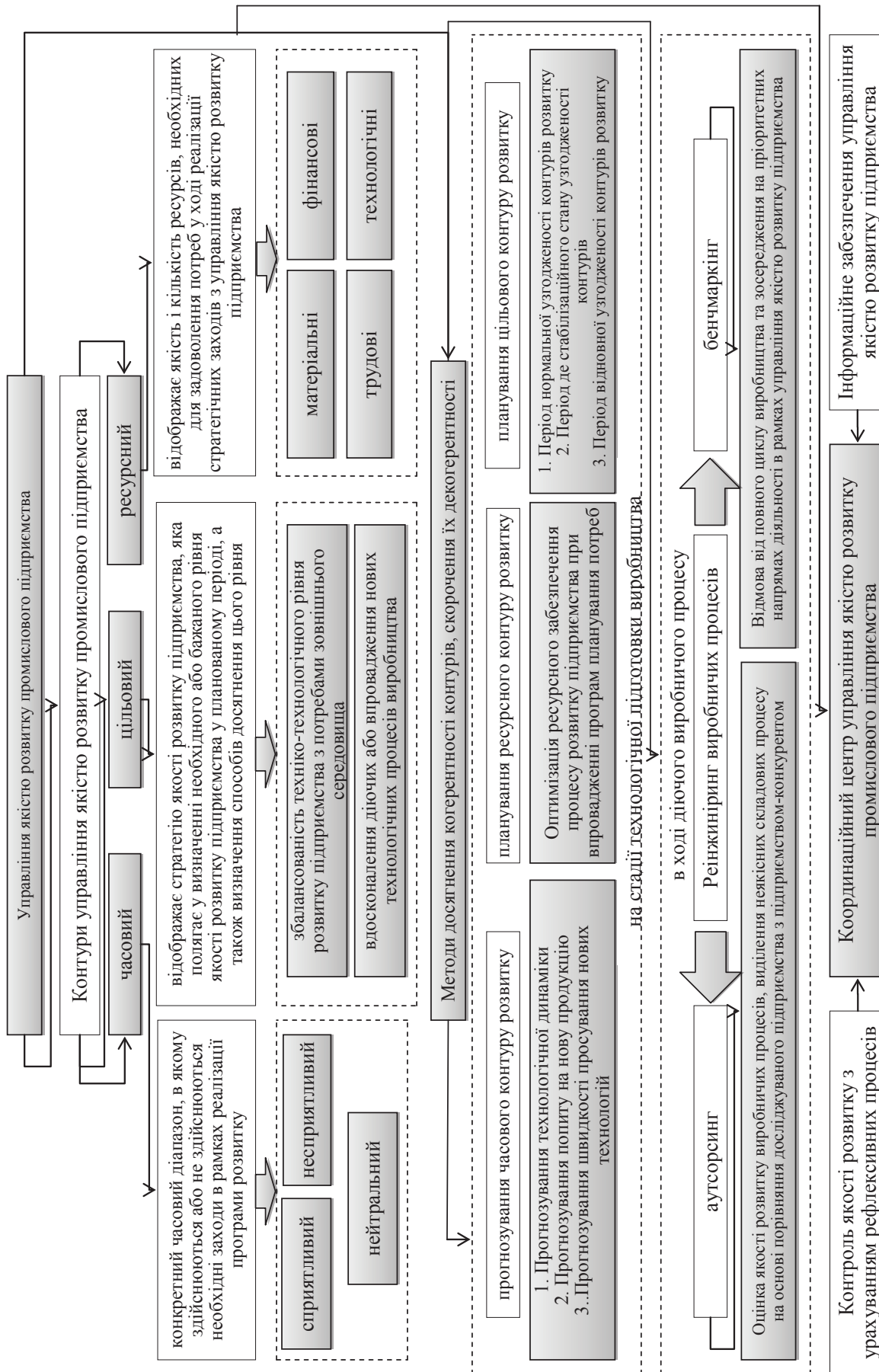


Рис. 2. Відображення взаємозв'язку елементів концепції управління якістю розвитку промислового підприємства на основі когерентного підходу

нення збалансованості між контурами управління якістю розвитку підприємства, адже вони перебувають у «обнуленому», «вихідному» стані.

Також в рамках реалізації концептуального підходу передбачається управління якістю розвитку підприємства вже на стадії діючого виробничого процесу, яке зводиться до приведення контуру в узгоджений стан.

Детально взаємозв'язок складових елементів концепції управління якістю розвитку підприємства на стадії ТПВ та у ході діючого виробничого процесу представлено на рисунку 2.

З рисунка 2 видно, що на стадії технологічної підготовки виробництва до методів управління якістю розвитку підприємства на основі когерентного підходу належать такі.

1. Метод прогнозування часового контуру розвитку на базі визначених складових: 1) динаміки зміни технологічних укладів в економіці країни; 2) прийнятті або відторгненні нового продукту ринком внаслідок зміни технологічних умов; 3) швидкості просування нових технологій на промислових підприємствах).

Результати прогнозування часового контуру розвитку забезпечують досягнення найменшого тимчасового інтервалу між виникненням потреби зовнішнього середовища і задоволенням її з боку підприємства шляхом структурної перебудови виробничого процесу відповідно до вимог нових технологічних умов, очікуваних запитів споживачів промислової продукції та швидкості просування нових технологій в виробничому процесі в порівнянні з підприємствами-конкурентами.

У свою чергу, чим меншим буде цей часовий діапазон, тим більшим буде рівень якості розвитку виробництва на промисловому підприємстві.

2. Метод планування ресурсного контуру розвитку. В основі запропонованого методу лежить інтегрована система планування ресурсного контуру якісного розвитку підприємства зі зворотним зв'язком, шляхом формування алгоритму при впровадженні програм планування потреб, за рахунок ув'язки рівнів планування ресурсного забезпечення поточної виробничої діяльності підприємства та процесу реалізації якісного розвитку, згідно моделі якісного розвитку підприємства в інтегрованій системі планування ERP, з показниками ефективності планування ресурсного забезпечення, що дає можливість ефективного забезпечення ресурсами якості розвитку підприємства.

3. Метод планування цільового контуру розвитку. Запропонований підхід може використовуватися при опрацюванні варіантів перспективних планів якісного розвитку підприємства – шляхом завдання цільової ситуації на певний майбутній момент часу і пошуку послідовності проміжних ситуацій якісного розвитку підприємства, що призводить до встановленої мети за умови: нормального процесу узгодженості контурів розвитку; дес-

табілізаційного процесу узгодженості контурів; період відновного процесу узгодженості контурів розвитку.

У ході діючого виробничого процесу управління якістю розвитку промислового підприємства на основі когерентного підходу пропонується здійснювати за допомогою таких методів:

1. Бенчмаркінгу в рамках процесу реінжинірингу, в основу якого покладено модель еталонного порівняння інтегральних показників для ранжування виробничих процесів за ступенем ефективності їхнього виконання, що дозволяє на основі ситуаційного аналізу визначити ступінь ефективності виконання виробничого процесу на промисловому підприємстві.

2. Аутсорсингу в рамках процесу реінжинірингу, в основу якого покладено оптимізацію виробничих процесів підприємства за рахунок відмови від власного виконання неефективних складових процесів, що надає можливість підвищити ефективність виробничого процесу промислового підприємства.

З метою досягнення високого рівня ефективності від практичної реалізації визначених заходів з управління якістю розвитку промислового підприємства пропонується використання підходу до вдосконалення організаційно-інформаційного забезпечення досягнення когерентності контурів управління якістю розвитку.

Для підвищення об'єктивності інформації та підвищення якості інформаційних потоків у процесі підготовки управлінських рішень на промисловому підприємстві, розроблено підхід до забезпечення контролю якості розвитку виробництва, шляхом визначення контрольованих та природних спотворень (неконтрольовані помилки), на основі створених вузлів контролю пропонується мінімізувати не тільки рефлексивний вплив на якість вхідної і вихідної інформації, а і запобігти подальшому її викривленню по етапам виконання завдання.

Висновки. Таким чином, розроблено концептуальний підхід до управління якістю розвитку промислового підприємства, на основі досягнення когерентного стану узгодженості контурів управління якістю розвитку за рахунок визначення необхідної кількості та якості ресурсів, що задовольняє поставленим цілям розвитку підприємства у сприятливий для розвитку період часу та передбачає структурну перебудову виробничого процесу на базі комплексного перетворення на новій якісній основі технології виробництва та випуску продукції.

Реалізація запропонованого підходу сприяє можливості отримання довгострокового ефекту за рахунок збалансованості між техніко-технологічним рівнем розвитку підприємства і потребами зовнішнього середовища, що формуються під впливом НТП.

Список літератури:

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : [монографія] / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землякін та ін. ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
3. Актуальні проблеми сучасності : [монографія]. – Донецьк : Донецька філія Європейського університету ; СПД Купріянов В.С., 2010. – С. 111-118.
4. Амоша А.И. Инновационная деятельность промышленных предприятий Украины / А.И. Амоша // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций : рег-ный сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2004. – Ч. 1. – С. 202-206.
5. Грозний І.С. Теорія та практика управління якістю розвитку промислових підприємств на основі когерентного підходу : монографія / І.С. Грозний. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 300 с.

Грозный И. С.

Европейский университет

МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Предложены методы и подходы к управлению качеством развития промышленного предприятия на основе принципа когерентности, который предусматривает использование совокупности методов планирования и прогнозирования согласованности контуров управления качеством развития (на стадии технологической подготовки производства) и методов проведения реинжиниринга производственных процессов (в ходе текущего производства) на основе сокращения разрыва между выделенными контурами, приведение их в состояние сбалансированности и однонаправленности с целью достижения согласованности между несогласованными по своей сути объектами управления, позволяет реализовать потенциальные возможности развития и повысить уровень его качества за счет удовлетворения потребностей внешней среды в кратчайшие сроки.

Ключевые слова: качество, развитие, управление, метод, предприятие, когерентность.

Hroznyi I. S.

European University

METHODS AND APPROACHES TO QUALITY MANAGEMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

Methods and approaches to quality management of industrial enterprise on the basis of the principle of coherence, which involves the use of a set of methods of planning and forecasting of consistency of quality control loops (at the stage of technological preparation of production) and methods of re-engineering of production processes (in the course of current production) based on the reduction the gap between the selected path, bringing them into a state of balance and one-pointedness in order to achieve consistency between the inherently inconsistent control objects, allows to realize the potential of development and improve its quality by meeting the needs of the environment as soon as possible.

Keywords: quality, development, management, method, enterprise, coherence.

УДК 339.378.2:334.7.009.12:005.21

Гуржій Н. М.

Запорізький національний університет

ВИБІР КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПАТТЕРНА СТРАТЕГІЇ

У результаті проведених досліджень були доведено, що при виборі конкурентної стратегії доцільно розглядати паттерн стратегії, де в якості стійких характеристик використано такі показники: стратегічний стан підприємства, стратегічна конкурентоспроможність, стратегічний маркетинговий потенціал, оцінка розвитку маркетингових компетенцій та якості управління стратегічним маркетингом. Сукупність паттернів конкурентної стратегії лідера, претендента, послідовника та нішера та трафік конкурентного ланцюжка, який показує напрям рух від позиції нішера до лідера, складають матрицю паттернів конкурентної стратегії. Каскад конкурентних стратегій передбачає набір стратегій, що включає на першому (вищому) рівні стратегії відриву, на другому рівні – стратегії проникнення на ринок, на третьому рівні – стратегії присутності на ринку.

Ключові слова: конкурентна стратегія, паттерн стратегій, каскад конкурентних стратегій, матриця паттернів конкурентної стратегії, конкуренція.

Постановка проблеми. Сучасні умови турбулентності, які характеризуються глобалізацією конкурентного середовища; виникненням нових видів комунікацій на засадах хай-хьюм технологій – технологій гуманітарного характеру, що пов'язані з використанням ресурсів людської свідомості як основної рушійної сили розвитку [1, с. 16]; виникнення нового феномена – «Net-НОМО» (мережевого клієнта) та споживача з нечіткою системою цінностей, який обирає товари та послуги на основі метапошукових систем [2, с. 67-76]; домінування транснаціональних глобальних суперкорпорацій обумовлюють розгляд концепції стратегічного конкурентного маркетингу як пріоритетної для

сучасного підприємства, успішна реалізація якої забезпечить виживання підприємств у новому конкурентному середовищі.

Проведення на усіх рівнях управління якісного стратегічного маркетингу є основним інструментом підвищення конкурентоспроможності будь-якого об'єкту. Стратегічний маркетинг – це інструмент підвищення конкурентоспроможності об'єктів за рахунок підвищення їхньої якості, ресурсозберігання у виробника, споживача. Він спрямований на досягнення міцної конкурентної переваги фірми, що досягається, як правило, методами бенчмаркетингу і вдосконалення сервісу [3, с. 16].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і методологічні основи вибору адекватної конкурентної стратегії підприємства представлені у працях західних та вітчизняних учених, таких як І. Анософф, Г.Л. Азоев, Л.В. Балабанова, І.В. Балабанова, М. Портер, А. Томпсон, Д. Рікардо, Ф. Котлер, Н. Куденко, Ж. Ламбен, Дж. О'Шонесси, А.І. Панов, К. Прахалад, К. Хаксевер, Г. Хамел, А. Юданов та ін.

На думку Майкла Портера: «Конкурентна стратегія полягає в тому, щоб відрізнятись про інших. Це означає усвідомлений вибір іншого комплексу заходів за поданням унікальної цінності. Суть стратегії полягає в її складових: у рішенні здійснювати їх по-іншому або в рішенні здійснювати заходи, що відмінні від заходів конкурентів. Інакше стратегія вироджується в неконкурентоспроможний маркетинговий слоган» [4].

Л.В. Балабанова розглядає конкурентні маркетингові стратегії як основні напрями зосередження зусиль, філософію бізнесу підприємств в умовах маркетингової орієнтації [5, с. 236].

К. Хаксевер та А.І. Панов розглядають стратегію конкурентоспроможності як конкурентні дії: сукупність дій, націлених на досягнення стійкої переваги перед конкурентами [6, с. 114]; як наступальні, так і оборонні дії, що робляться залежно від зміни ситуації на ринку. Крім того, конкурентна стратегія передбачає короткострокові тактичні ходи для миттєвої реакції на ситуацію і довгострокові дії, від яких залежать майбутні конкурентні можливості компанії та її позиція на ринку [7, с. 180].

О. Шонессі враховує, що стратегія конкуренції – це концепція використання ресурсів для попередження і придушення зусиль конкурентів, спрямованих проти фірми та її цілей. Ефективна конкурентоздатна стратегія пов'язана із створенням стійкої переваги, наприклад за рахунок отримання додаткової компетентності у роботі з багатьма категоріями товарів або за рахунок підтримки і підвищення іміджу торгової марки. Необхідно знати, які навички і знання забезпечують успіх конкурента і чи здатна його торгова марка забезпечити лояльність споживачів [8, с. 261-268].

Як план досягнення переваги над конкурентами розглядає стратегію конкуренції Д.Г. Боетт. На його думку, стратегія конкуренції містить набір методик та ініціатив, спрямованих на залучення і задоволення клієнтів, протистояння конкурентам і закріплення позиції організації на ринку. Мета конкурентної стратегії полягає в тому, щоб перевершити конкурентів у наданні споживачам товарів, що мають попит, а також отримати за рахунок цього конкурентну перевагу і бажану позицію на ринку. Конкурентних стратегій стільки ж, скільки і конкурентів [9, с. 125]. На думку В. Литвиненко, конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг у кожній стратегічній одиниці бізнесу підприємства

шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб споживачів краще, ніж це роблять конкуренти [10, с. 92]. М. Портер пропонує правильність стратегії оцінювати за п'ятьма критеріями: 1) унікальна пропозиція цінності в порівнянні з конкурентами; 2) власний, унікальний або унікально модифікований ланцюжок створення вартості; 3) явно зазначені компроміси: ухвалення рішень про те, чого компанія точно не робитиме; 4) створення умов для синергічних ефектів (стратегічна діяльність повинна створювати систему); 5) послідовність в діях [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дана проблематика є досить складною та багатогранною, тому потребує додаткових досліджень, особливо у питаннях критеріїв вибору оптимальної конкурентної стратегії підприємства.

Мета статті. Головною метою роботи є обґрунтування процесу вибору конкурентної стратегії торговельного підприємства на основі паттернів стратегії.

Виклад основного матеріалу. Розробляючи на початковому етапі діяльності конкурентну стратегію, фірма прагне знайти і втілити спосіб вигідно і тривало конкурувати в своїй галузі. Універсальної конкурентної стратегії не існує. Тільки стратегія, узгоджена з умовами конкурентної галузі промисловості, навичками і капіталом, якими володіє конкретне підприємство, може принести успіх. Будь-яка фірма, яка починає свою діяльність або яка вже діє, на початку нового проекту зобов'язана чітко уявляти потребу у фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також вміти точно виконувати розрахунки ефективності використання ресурсів, що є в наявності, у процесі діяльності фірми. Одним із головних напрямів стратегічного планування є конкурентна стратегія фірми, яка формує конкурентні переваги та передбачає перспективу ефективного функціонування й розвитку підприємства. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній та інших сферах діяльності підприємства, яке можна виміряти економічними показниками [12].

При виборі конкурентної стратегії пропонується розглядати паттерн стратегії (стійкі характеристики [13, с. 314]), де в якості стійких характеристик використано такі показники: стратегічний стан підприємства (результати SPECE-аналізу), стратегічна конкурентоспроможність, стратегічний маркетинговий потенціал, оцінка розвитку маркетингових компетенцій та якість управління стратегічним маркетингом (табл. 1).

Паттерн конкурентної стратегії обумовлює її вибір. Для конкурентної стратегії лідера характерний такий набір стійких характеристик: агресивний, конкурентоспроможний стратегічний стан підприємства, висока стратегічна конкурентоспроможність, високий маркетинговий потенціал, висока оцінка розвитку маркетингових компетенцій та висока якість управління стратегічним маркетингом.

Таблиця 1

Паттерн конкурентної стратегії: стійкі характеристики та їх умовні позначення

Стойкі характеристики конкурентної стратегії									
Стратегічний стан підприємства С		Стратегічна конкурентоспроможність R		Стратегічний маркетинговий потенціал P		Оцінка розвитку маркетингових компетенцій K		Якість управління стратегічним маркетингом M	
агресивний, конкурентоспроможний	C ₁	висока	R ₁	високий	P ₁	висока	K ₁	висока	M ₁
консервативний	C ₂	середня	R ₂	середній	P ₂	середня	K ₂	середня	M ₂
оборонний	C ₃	низька	R ₃	низький	P ₃	низька	K ₃	низька	M ₃

госпроможність, високий стратегічний маркетинговий потенціал, висока та середня оцінка розвитку маркетингових компетенцій та якість управління стратегічним маркетингом.

Сукупність паттернів конкурентної стратегії лідера, претендента, послідовника та нішера та трафік конкурентного ланцюжка, який показує напрям руху від позиції нішера до лідера, складають матрицю паттернів конкурентної стратегії (рис. 1).

Для кожної стратегічної конкурентної позиції потрібен свій каскад конкурентних стратегій (рис. 2).

Каскад конкурентних стратегій передбачає набір стратегій, який включає

на першому (вищому) рівні стратегії відриву, на другому рівні – стратегії проникнення на ринок, на третьому рівні – стратегії присутності на ринку.

До стратегій відриву належать: стратегія конкурентного прориву, яка фокусується на створенні цінності для цільового покупця, створенні інноваційної цінності для цільового покупця, залученні покупців до процесу розробки нових продуктів.

Стратегія блакитного океану полягає в тому, що до блакитних океанів потрібно відносити усі галузі, яких зараз не існує, – невідомий ринковий простір, вільний від конкуренції. У блакитних океанах попит створюється, а не є предметом запеклої боротьби. Тут є достатньо можливостей для розвитку компанії, для збільшення прибутку і швидких темпів зростання.

Стратегії проникнення на ринок – базові стратегії Портера: стратегія мінімізації витрат, стратегія диференціації, стратегія фокусування.

Розглядаючи стратегії присутності на ринку, можна виділити такі стратегії.

Пилип Котлер класифікує компанії залежно від їхньої ролі на цільовому ринку: лідер, претендент на лідерство, послідовник, «нішевик». Кожному із них приписується особливий стиль поведінки на ринку [14, с. 354].

Дж.Траут і Е.Райс виділяють стратегічний квадрат, який складається із 4-х типів конкурентних стратегій: оборонна війна – для лідера ринків, наступальна війна – для найближчого переслідувача лідера, флангова війна – для середняків галузі, партизанська війна – для невеликих нішевих гравців [15, с. 125].

Ю. Юданов виділяє такі стратегії конкурентної боротьби: стратегія «віолентів» (крупних корпора-



Рис. 1. Матриця паттернів конкурентної стратегії

Авторська розробка



Рис. 2. Рекомендований каскад конкурентних стратегій

Авторська розробка

цій), патієнтная стратегія (середні підприємства), комутантна (приспосовна) стратегія малих підприємств, експлерентна (піонерська) стратегія конкурентної боротьби [16, с. 58].

М. Портер визначає, що тип вибраної конкурентної стратегії залежить від положення, яке займає підприємство на ринку, і від характеру його дій. Можливі стратегії по досягненню і утриманню конкурентної переваги підприємства на ринку представлені у таблиці 2 [17, с. 247].

Таблиця 2
Тип вибраної конкурентної стратегії залежить від положення, яке займає підприємство на ринку

Позиція на ринку	Упереджуючі стратегії	Реагуючі стратегії
Лідери ринку	Захоплення	Перехоплення
	Захист	Блокування
Переслідувачі лідерів ринку	Атака	Проходження
	Прорив по курсу	Оточення
Що уникають прямої конкуренції	Зосередження сил на ділянці	Збереження позицій
		Обхід

Дослідження паттерну конкурентних стратегій підприємств формату «Brick-and-mortar» показало, що підприємства ТГ «Фокстрот», ТД «Comfi», ТОВ «Ельдорадо» займають лідируючу позицію матриці – їм рекомендуються: стратегії відриву: стратегія конкурентного прориву, стратегія блакитного океану; стратегії проникнення на ринок: стратегія диференціації; стратегії присутності на ринку: стратегії конкурентної поведінки: за Ф. Котлером, розширення ринку; збільшення частки ринку; підвищення продуктивності; оборона лідируючої позиції; за А. Юдановим – віолентна стратегія; за Дж. Траутом, Е. Райсом – оборонна війна; за М. Портером –

захоплення ринку; захист ринку; перехоплення; блокування ринку. Стратегії, що забезпечують конкурентні переваги підприємства: упереджуючі стратегії: захоплення, захист; реагуючі стратегії: перехоплення, блокування.

ТОВ «Технополіс» займає позицію нішера – йому рекомендовані наступні стратегії: стратегії проникнення на ринок: стратегія фокусування; стратегії присутності на ринку: стратегії конкурентної поведінки: за Ф. Котлером спеціалізація на окремій групі кінцевих споживачів; вертикальна спеціалізація; спеціалізація на споживачах-підприємствах певного розміру; географічна спеціалізація; спеціалізація на окремих товарах або характеристиках товару; спеціалізація на певному рівні (співвідношенні) ціни / якості; спеціалізація на окремих послугах; за А. Юдановим. – експлерентна стратегія; за Дж. Траутом, Е. Райсом: партизанська війна; за М. Портером: зосередження сил на вигідних ділянках, збереження позицій, обхід. Стратегії забезпечуючі конкурентні переваги підприємства: упереджуючі стратегії: зосередження сил на ділянці, реагуючі стратегії: збереження позицій.

Висновки та пропозиції. Незважаючи на багатоглибкість процесу розробки конкурентної стратегії підприємства, більшість із них поєднує загальна мета – підвищення ефективності підприємства відносно конкурентів. Обґрунтування дієвої конкурентної стратегії це досить складний процес, який є передумовою стабільного функціонування підприємства. Впровадження розробленої конкурентної стратегії з урахуванням ринкових змін та своєчасним реагуванням на них дозволить підприємству отримати довгострокові конкурентні переваги.

У подальшому планується оцінити результати застосування запропонованих підприємствам стратегій.

Список літератури:

1. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума / А.В. Ульяновский. – М. : ЭКСМО, 2008. – 432 с.
2. Маркетинг : учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др. ; под ред. Н.Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 623 с.
3. Фаріон І.Д. Аналіз стратегії розвитку при застосуванні інформаційних технологій [Електронний ресурс] / І.Д. Фаріон, Т.Р. Фецович. – Електрон. текстові дані (57,39 Кб). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/42.htm.
4. Портер М. Конкурентное преимущество / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод ; М-во освіти і науки України, Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
6. Хорин А.Н. Стратегический анализ : учеб. пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М. : Эксмо, 2006. – 286 с.
7. Попов С.А. Стратегическое управление / С.А. Попов // Управление развитием организации : 17-модульная программа для менеджеров. – Модуль 4. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с.
8. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
9. Балабанова Л.В. Управление конкурентно рациональностью : монографія / Л.В. Балабанова ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2008. – 534 с.
10. Литвиненко В. Конкурентоспроможність компанії в «новій» економіці / В. Литвиненко // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – Вип. 2(67). – С. 65-69.
11. Баранчєєв В. Стратегічний аналіз – технології, інструменти, організація [Електронний ресурс] / В. Баранчєєв. – Електрон. текстові дані (16,17 Кб). – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str037.html>.
12. Барабась Д.О. Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. – Вип. 2-3. – К. : КНЕУ, 2000. – с. 201-208
13. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
15. Траут Д. Маркетинговые войны / Д. Траут, Эл. Райс. – СПб. : Питер, 2005. – 256 с.
16. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М. : ГНОМ и Д, 2001. – 142 с.
17. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

Гуржий Н. Н.

Запорожский национальный университет

ВЫБОР КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПАТТЕРНА СТРАТЕГИИ

Резюме

В результате проведенных исследований было доказано, что при выборе конкурентной стратегии целесообразно рассматривать паттерн стратегии, где в качестве устойчивых характеристик использованы следующие показатели: стратегическое положение предприятия, стратегическая конкурентоспособность, стратегический маркетинговый потенциал, оценка развития маркетинговых компетенций и качество управления стратегическим маркетингом. Совокупность паттернов конкурентной стратегии лидера, претендента, последователя и нишера и трафик конкурентного цепочки, который показывает направление движение от позиции нишера к лидеру, составляют матрицу паттернов конкурентной стратегии. Каскад конкурентных стратегий предусматривает набор стратегий, включая на первом (высшем) уровне стратегии отрыва, на втором уровне – стратегии проникновения на рынок, на третьем уровне – стратегии присутствия на рынке.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, паттерн стратегий, каскад конкурентных стратегий, матрица паттернов конкурентной стратегии, конкуренция.

Hurzhii N. N.

Zaporizhzhya National University

SELECTION OF COMPETITIVE STRATEGY OF TRADE ENTERPRISES BASED ON STRATEGY PATTERN

Summary

As a result of studies it was proven that it is appropriate to consider pattern strategy, where the following indicators were: strategic state enterprises, strategic competitiveness, strategic marketing potential, evaluation of marketing competence and quality of strategic marketing, choosing the competitive strategy. The set of pattern of competitive strategy leader, challenger, follower and leader and competition string that indicates the direction of movement of the position of the leader constitute a matrix of competitive strategy pattern. Those competitive strategies cascade provides a set of strategies, including the strategy of separation at the first (top) level and the strategy of market penetration at the second level and strategy of market presence at the third level.

Keywords: competitive strategy, strategy pattern, cascade of competitive strategies, competitive strategy pattern matrix, competition.

УДК 658.1

Жерліцин Д. М.

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Кравченко В. М.

Донецький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНСТРУМЕНТІВ БЮДЖЕТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні питання формування механізму бюджетування фінансової системи підприємства. Визначено структурні елементи та методи реалізації механізму бюджетування. Запропоновано нові та вдосконалено діючі бюджети фінансової системи підприємства.

Ключові слова: бюджетування, фінансова система підприємства, методи управління, інструменти бюджетування, бюджет підприємства.

Постановка проблеми. На теперішній час багатьма вітчизняними підприємствами освоюється такий механізм підготовки та реалізації управлінських заходів, як система бюджетування, але, як показує світова практика фінансового менеджменту, відповідні класичні підходи вже стали мало ефективними. Бюджетування лише фінансових показників виявляються недостатнім в умовах зміни характеру економічної діяльності у порівнянні з періодом зрілих ринків та потребують розвитку на базі впровадженні певних управлінських інновацій [1; 3; 8]. Тобто механізм бюджетування повинен поєднувати у собі увесь комплекс інноваційних інструментів управління

та бути основною їх реалізації у практику управління підприємством, що визначило вибір теми та предмету цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми планування фінансів підприємства як системи представлені у фундаментальних та прикладних дослідженнях, зокрема, у роботах таких учених-економістів, як: Р. Гарисон [1], В.М. Геєць [2], С.Ф. Голов [3], Ю.Г. Лисенко, В.М. Андрієнко [5], Джай К. Шим [8] та багатьох інших викладено принципи побудови та зміст окремих бюджетів підприємства, а також визначено теоретичне підґрунтя щодо необхідності застосування інструментів бюджетування як на стратегічному, так і на

оперативному управлінському рівнях. Віддаючи належне вказаним фундаментальним розробкам, потрібно звернути увагу і на те, що у них зосереджується увага на універсальних та класичних методах планування. Проте вимоги сьогодення та принципи еволюційної парадигми розвитку економіки вимагають постійних змін. Тому актуальним завданням теорії і практики управління підприємствами є вдосконалення механізму бюджетування на основі сучасних моделей і методів підготовки та прийняття фінансових рішень.

Мета статті полягає у систематизації сучасних підходів теорії управління та інструментів фінансового планування під час реалізації механізму бюджетного управління фінансовою системою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансова система підприємства зорієнтована на забезпечення стійкості та фінансової безпеки підприємства у межах заздалегідь визначених стратегічних орієнтирів. На операційному рівні деталізація стратегічних цілей та завдань здійснюється за допомогою комплексу пов'язаних бюджетів, які визначають короткострокові завдання загальної стратегії, у чому і полягає сутність процесу бюджетування. Якщо різні центри відповідальності або функціональні підрозділи будуть діяти окремо, то шансів на досягнення загальної мети буде менше. Бюджетування дозволяє уникнути анархії, погодити дії й інтереси різних членів організації. Важливим аспектом систем бюджетування є те, що вона змушує менеджерів кількісно обґрунтовувати наслідки управлінських рішень і виважено підходити до виконання визначених у бюджетах завдань [2; 5; 8].

Керівники певних центрів відповідальності не завжди уявляють вплив своїх рішень на загально-

системну поведінку. Проте бюджетний механізм сприяє кращому розумінню ними того, що коштують певні дії, і знаходженню загальної мови під час оцінки запропонованих проектів. У процесі складання бюджету у відповідальних осіб є можливість порівняти доходи та витрати, визначити альтернативні напрями розвитку подій, запропонувати та обрати більш продуктивний спосіб використання ресурсів. Оскільки показники бюджетів відображають комплекс майбутніх операцій підприємства, то під час їх підготовки і реалізації вони перетворюються на певні неформальні критерії оцінки діяльності керівників на різних рівнях прийняття рішень. Результативність виконання бюджетів дозволяє визначити як ефективність роботи підприємства у цілому, так і компетенцію відповідних керівників центрів відповідальності [3; 7].

Створення і подальший розвиток систем бюджетування фінансової системи підприємства передбачають використання комплексу сучасних інструментів управління й окремих управлінських інновацій, основою яких є не тільки виявлення залежностей та оцінка результатів діяльності, а й оптимізація управлінських рішень (рис. 1).

На рисунку 1 напівжирним шрифтом позначені нові бюджети, що пропонується включити до щорічного фінансового плану функціонування і розвитку підприємства. Курсивом позначені бюджети, структура та зміст статей яких підлягає значному уточненню з урахуванням необхідності впровадження інноваційних інструментів управління фінансовою системою підприємства. Номерами позначені механізми та методи, що є пріоритетними для використання під час складання та реалізації відповідних бюджетів для забезпечення умов стійкого функціонування і розвитку фінансової системи підприємства. Наприклад, зведений

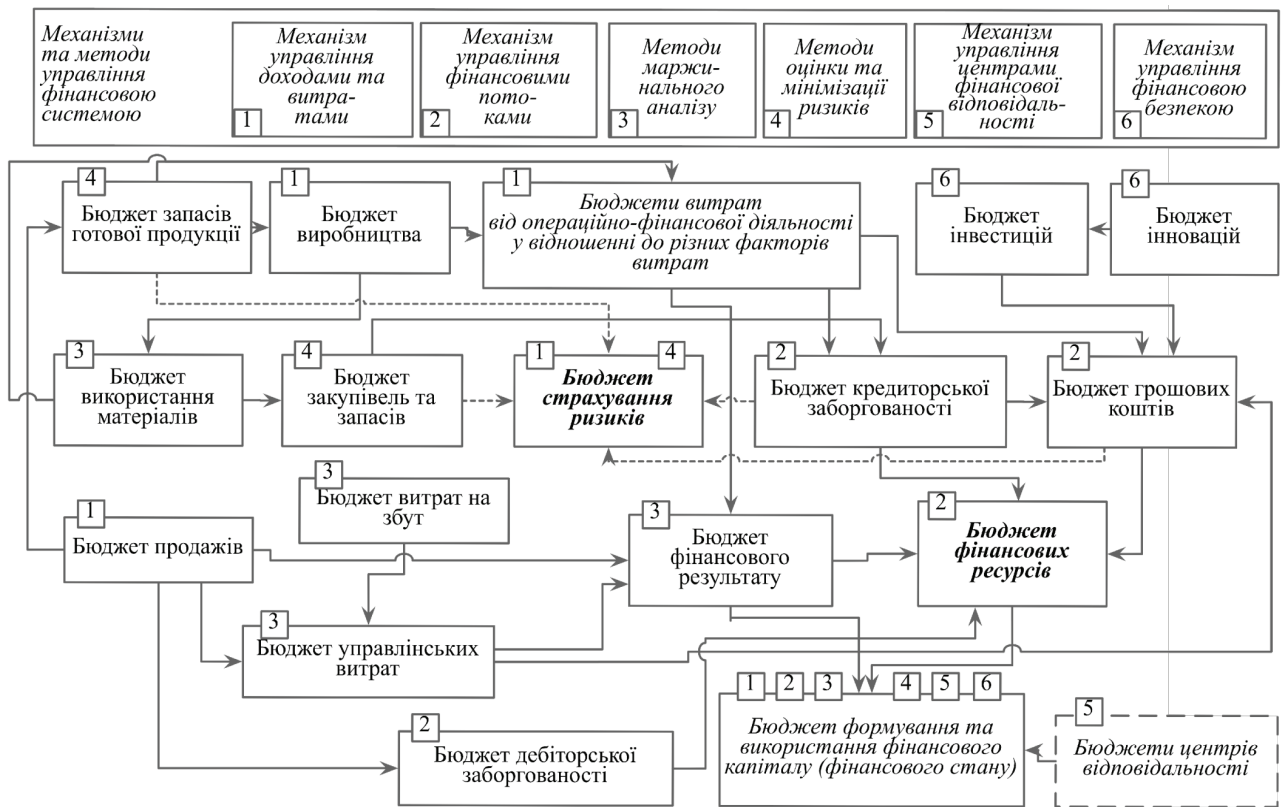


Рис. 1. Зв'язок бюджетів й інструментів реалізації механізму бюджетування фінансової системи підприємства

бюджет формування та використання фінансового капіталу об'єднує результати застосування всього комплексу інноваційних механізмів управління фінансовою системою підприємства, а при складанні бюджету фінансових ресурсів заслуговує на особливу увагу відповідні механізми управління фінансовими потоками.

Таким чином, у найбільш поширеному вигляді процес бюджетування заснований на таких підходах та принципах.

По-перше, здійснюється координована підготовка функціональних бюджетів і бюджетів центрів відповідальності зі значним рівнем прав та відповідальності на місцях. Відповідний структурний підрозділ підприємства, що складає бюджет, у подальшому і здійснює контроль за його виконанням. Тобто значна увага приділяється інструментам фінансової самоорганізації та розподілу ресурсів центру фінансової відповідальності (рис. 1, механізми 5).

По-друге, передбачається встановлення централізованих контрольних показників щодо максимального розміру витрат, вимог щодо їх зниження, мінімального доходу та обов'язків щодо їх збільшення, обмежень щодо рівня самофінансування за рахунок залучених коштів, напрямків оптимізації фінансових потоків тощо. Зв'язок вказаних принципів виявляється у тому, що на підставі бюджетів окремих підрозділів визначають ставку розподілу накладних або постійних витрат центру відповідальності між окремими видами продукції. При цьому використання методів маржинального аналізу дає можливість уникнути необхідності визначення повної калькуляції виробничої собівартості одиниці продукції (рис. 1, методи 3). У свою чергу, стандарти (норми) витрат використовуються для підсумовування бюджетів витрат на виробництво. На підставі бюджетів усіх підрозділів готується генеральний бюджет фінансової системи підприємства.

Розглянемо більш детально сутність та можливості застосування певних інноваційних інструментів управління для найважливіших бюджетів фінансової системи підприємства, що наведені на рисунку 1.

У сучасних ринкових умовах функціонування вітчизняних підприємств відправним пунктом для побудови комплексу бюджетів є бюджет продажів. Бюджет продажів – це операційний бюджет, який містить інформацію щодо запланованого обсягу продажів, ціни й очікуваного доходу від продажів кожного виду продукції (товарів, послуг). Оскільки цей документ відбиває значення майбутнього виторгу, що підприємство передбачає отримати, то він визначає й обсяг виробництва продукції, обсяг закупівлі матеріальних ресурсів тощо. Основними інноваційними інструментами вказаного бюджету є інструменти системного аналізу та прогнозування доходів і витрат підприємства (рис. 1, методи 3).

Бюджет витрат від операційно-фінансової діяльності по відношенні до різних факторів витрат є розвитком класичного бюджету собівартості реалізованої продукції та операційних витрат, що включає розрахунки собівартості продукції, яка буде реалізована у бюджетному періоді, а також собівартості продукції, яку передбачається виготовити у цьому ж періоді. Проте на відміну від класичного підходу передбачається більш активне застосування методів маржинального аналізу, зокрема, як розширення функцій підсистеми управлінського обліку, так і впрова-

дження обліку за певними факторами витрат (рис. 1, методи 3).

Наведений бюджет розподілений на три укрупнені блоки:

- операційні витрати;
- виплати на операційні витрати – орієнтований на складання бюджету коштів підприємства;
- розрахунок собівартості реалізованої продукції.

Перший пов'язаний з формуванням операційно-фінансових витрат у бюджетному періоді, другий – з безпосереднім фінансуванням операційно-фінансових витрат та щільно пов'язаний з «Бюджетом фінансових ресурсів» через «Бюджети кредиторської заборгованості», третій є бюджетом собівартості реалізованої продукції та пов'язаний з бюджетом «Запасів готової продукції», «Бюджетом використання матеріалів».

Бюджет закупівель і запасів – це плановий документ, що містить розрахунки кількості матеріалів, наявних для здійснення виробництва, і необхідного обсягу закупівель у бюджетному періоді [3; 5]. Він пов'язаний з комплексом операційних бюджетів та специфічним «Бюджетом страхування ризиків». У свою чергу, саме необхідність визначення і планування мінімального розміру замовлень та запасів і визначає пріоритетність застосування сучасних інструментів управління ризиком у межах відповідного бюджету (рис. 1, механізми 4).

Бюджети інвестицій та інновацій – це планові документи, які включають прогнози оцінки доходів і витрат у межах процесів сталого розвитку фінансової системи підприємства і наведені класичними показниками інвестиційного аналізу, інвестиційних ризиків, розвитку та впровадження інновацій. Основними інструментами, що підвищують адекватність відповідних бюджетів, є інструменти управління фінансовою безпекою підприємства (рис. 1, механізми 6).

Об'єднуючими бюджетами фінансовою системою підприємства виступають [4; 6]:

- бюджет фінансових результатів;
- бюджет грошових коштів;
- бюджет фінансових ресурсів;
- бюджет страхування ризиків;
- бюджет фінансового капіталу (фінансового стану) підприємства.

Під час складання відповідних узагальнюючих бюджетів використовується увесь комплекс інноваційних інструментів управління фінансовою системою підприємства. Відповідні бюджети значною мірою повторюють класичну структуру бюджетів підприємства. Проте на особливу увагу заслуговують «Бюджет страхування ризиків» та «Бюджет фінансових ресурсів», що є специфічними для управління процесами функціонування фінансової системи підприємства як особливого об'єкта управління.

Бюджет страхування ризиків об'єднує у межах єдиного контрольно-аналітичного документу фінансові оцінки операцій, що пов'язані з формуванням та використанням страхових резервів від негативної дії ризиків, зокрема страхові запаси матеріальних ресурсів («Бюджет закупок та запасів»), запаси готової продукції («Бюджет готової продукції»), резерви грошових коштів («Бюджет грошових коштів») та резерви від погашення поточної заборгованості («Бюджет кредиторської заборгованості»). Зазначений бюджет як складова частина фінансової системи підприємства зорієнтований на необхідність впровадження інновацій-

них інструментів управління фінансовими потоками підприємства, що обумовлює ефективність створення та використання страхових запасів ресурсів (рис. 1, механізми 2).

Бюджет фінансових ресурсів передбачає об'єднання у межах одного планового документу показників щодо динаміки грошових потоків та пов'язаних фінансових відносин, а саме: показників «Бюджету дебіторської заборгованості», «Бюджету кредиторської заборгованості», «Бюджету грошових потоків», «Бюджету капіталу», «Бюджету фінансового результату», «Бюджету продажів» тощо. Як і бюджет страхування ризиків, зазначений бюджет зорієнтований на необхідність впровадження інноваційних інструментів управління фінансовими потоками підприємства (рис. 1, механізми 2).

У процесі складання й узагальнення бюджетів проводиться їх обговорення й узгодження менеджерами різних рівнів, у тому числі керівників центрів відповідальності. У результаті чого, координатор бюджетного процесу визначає відповідність запланованих та фактичних показників, представлених у фінансових звітах. Таким чином, контролер-аналітик відіграє суттєву роль у процесі бюджетування, оскільки реалізує функції первинного контролю вхідної інформації для планування (інформації щодо результатів минулої діяльності), перевіряє й узагальнює підготовлені бюджети, надає необхідні консультації. Після затвердження загального бюджету центральним керівництвом підприємства його контрольні показники направляють у відповідні підрозділи, що є підставою для виконання керівниками центрів фінансової відповідальності [3; 5; 8].

Оскільки бюджет на плановий період є частиною стратегічного плану функціонування і розвитку підприємства, відбиває певний етап на шляху досягнення стратегічної мети, насамперед необхідно проінформувати усіх зацікавлених осіб щодо політики підприємства на бюджетний період. Тому визначним етапом механізму бюджетування є доведення контрольно-регулюючої інформації до менеджерів центрів відповідальності та структурних підрозділів, які безпосередньо беруть участь у підготовці бюджетів. Ця інформація зазвичай стосується обсягу й асортименту продукції, цінової політики, ринків збуту, принципів перерозподілу ресурсів тощо. До того ж можливості виробництва і реалізації продукції, що обмежуються попитом, потужністю або іншими факторами, необхідно визначити і врахувати до початку розробки бюджетів та затвердити відповідні контрольно-регулюючі показники [3; 7]. Тобто заключна фаза бюджетного процесу – контроль виконання та регулювання процесів функціонування і розвитку фінансової системи підприємства теж щільно пов'язана з використанням сучасних інструментів управління, що наведені на рисунку 1.

У цілому системи підготовки звітів на різних підприємствах має суттєві відмінності за періодичністю і формою представлення, термінами підготовки, рівнем деталізації даних, прийнятих контрольно-регулюючих рішень тощо. Проте, впровадження інноваційних інструментів управління у межах підсистем обліку, контролю та бюджетування не пов'язано зі значною зміною вимоги до звітності центрів фінансової відповідальності, але змінює зміст звітних форм операційного та одиничних бюджетів. Це викликано тим, що змінюється лише структура бюджетів та їхній зміст (рис. 1), проте значно підвищується ефективність використання існуючих управлінських інструментів, що пов'язано із впровадженням інноваційних механізмів та інноваційної реалізації існуючих на підприємстві методів підготовки прийняття фінансових рішень.

Як видно з рисунка 1, у межах вдосконаленого механізму бюджетування фінансової системи підприємства змінюється також структура операційного бюджету, тобто у подальшому зміни стосуються і пов'язаних механізмів фінансового контролю. Тобто контрольно-аналітичні заходи пов'язані з формуванням відповідних бюджетів та їх виконанням у межах підприємства у цілому та окремих центрів фінансової відповідальності. Відмінність між формами операційного бюджету та заходами контролю на відміну від традиційної системи бюджетування характеризується більш емним і компактним змістом, оскільки, застосовуються як методи маржинального аналізу, так і інструменти динамічної оцінки траєкторій розвитку. Останнє дає змогу зосереджувати увагу лише на укрупнених показниках, стратегічних і тактичних критеріях розвитку, що пов'язане зі збільшенням інформованості менеджерів, а також позитивним впливом ефекту фінансової самоорганізації.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведено синтез складових елементів та етапів процесу бюджетування у взаємозв'язку з сучасними інноваційними інструментами управління фінансовою системою підприємства. Визначено нові бюджети, що обумовлені специфікою управління фінансовою системою підприємства; уточнена структура та зміст існуючих бюджетів, інструменти реалізації яких потребують суттєвих змін під час підготовки та прийняття фінансових рішень. Запропоновано включати до бюджетної системи підприємства бюджет страхування ризиків, що об'єднує у межах єдиного контрольно-аналітичного документу фінансові оцінки операцій, що пов'язані з формуванням та використанням страхових резервів. Визначено специфіку реалізації бюджету фінансових ресурсів, що передбачає об'єднання у межах єдиного планового документу показників динаміки грошових потоків та пов'язаних фінансових відносин.

Список літератури:

1. Гарисон Р. Управленческий учет / Р. Гарисон, Э. Норин, П. Брюер ; пер. с англ. О.В. Чумаченко. 11-е изд. – К. : Companion Group, 2007. – 1924 с.
2. Гець В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Гець, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
3. Голов С.Ф. Управленческий учет / С.Ф. Голов. – К. : Либра, 2006. – 701 с.
4. Жерліцин Д.М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства : монографія / Д.М. Жерліцин ; за редакцією Ю.Г. Лисенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 256 с.
5. Бюджетування в економічних системах : монографія / [Ю.Г. Лисенко, В.М. Андрієнко, Т.О. Лев та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук, проф. Ю.Г. Лисенка, д-ра екон. наук, проф. В.М. Андрієнка. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 297 с.
6. Кравченко В.Н. Інструменти проблемно-целевого управління бизнес-процесами : монографія / В.Н. Кравченко. – Днепропетровск : Середняк Т.К., 2014. – 304 с.

7. Управление стратегическим развитием жизнеспособных экономических систем: модели, механизмы и инструменты : монография : в 2 т. Том 1. Методология управления стратегическим развитием жизнеспособных экономических систем / [Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Д.М. Жерлицын и др.]. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2012. – 405 с.
8. Шим Джэй К. Основы коммерческого бюджетирования / [Джэй К. Шим, Джойл Г. Сингел] : Пер. с англ. – М. : Азбука, 2001. – 496 с.

Жерлицын Д. М.

Запорожский институт экономики и информационных технологий

Кравченко В. Н.

Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТРУМЕНТОВ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования механизма бюджетирования финансовой системы предприятия. Определены структурные элементы и методы реализации механизма бюджетирования. Предложены новые и усовершенствованы действующие бюджеты финансовой системы предприятия.

Ключевые слова: бюджетирование, финансовая система предприятия, методы управления, инструменты бюджетирования, бюджет предприятия.

Zherlitsyn D. M.

Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology

Kravchenko V. M.

Donetsk National University

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF BUDGETING FINANCIAL INSTRUMENTS BY THE ENTERPRISE SYSTEM

Summary

The theoretical questions of the budgeting mechanism for the financial system of the enterprise are investigated. The structural elements and methods of budget mechanism implementation are defined. The new budgets of the financial system of the enterprise are proposed, and the existing ones are improved.

Keywords: budgeting, financial system of the enterprise, management method, budgeting tools, budget of the enterprise.

УДК 339.138(4+477)

Завальнюк К. С.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ІНТЕГРАТИВНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті обґрунтовано необхідність формування маркетингової стратегії на підприємстві. Розглянуто основні погляди вчених щодо сутності поняття «маркетингова стратегія». Уточнено класифікацію маркетингових стратегій інтегративного зростання. Визначено переваги і недоліки таких стратегій.

Ключові слова: стратегія, маркетингова стратегія, інтеграція, стратегії інтегративного зростання, вертикальна інтеграція, інтеграція «вперед», інтеграція «назад», горизонтальна інтеграція.

Постановка проблеми. Темпи ринкових трансформацій як у світовій, так і в національній економіці безперервно зростають. За таких умов важливого значення набувають процеси інтеграції як основи становлення сучасних підприємницьких структур. Ігнорування особливостей нових форм господарювання може призвести до вагомих негативних наслідків. У цьому разі запорукою успішного функціонування та зростання новостворених підприємств стає ефективне планування, зокрема правильний вибір стратегії. З огляду на вищезазначене, дане питання є актуальним та потребує детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження маркетингових стра-

тегій інтегративного зростання було зроблено такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як: О.С. Віханський, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Н. Куденко, М. Мак-Дональд, І. Ансофф, М. Портер, Д. Дей, А. Томпсон, А. Стрікленд та ін. Теоретичні розробки вищезазначених учених служать основою для практичного застосування маркетингових стратегій на підприємствах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак і на сьогодні думки вчених щодо визначення змісту маркетингової стратегії різняться. Зважаючи на особливості сучасного етапу ринкової трансформації економіки України, доцільно більш детально розглянути маркетингові стратегії інтегративного зростання. Згідно із

наведеним вище, вважаємо за доцільне систематизувати погляди і точки зору вчених щодо класифікації маркетингових стратегій інтегративного зростання.

Мета статті. Мета написання статті – систематизувати погляди вчених щодо поняття «маркетингова стратегія», узагальнити підходи щодо класифікації стратегій інтегративного зростання, висвітлити переваги та недоліки вертикальної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. В умовах мінливого зовнішнього середовища правильний вибір стратегії забезпечує ринкову стійкість підприємства. Насправді слово «стратегія» запозичене із військової науки та означає військовий план, що розробляється, виходячи із ключового завдання, яке полягає в знесенні або знищенні противника, оволодінні певними позиціями, визначення методів досягнення цієї мети [1, с. 863]. Якщо трактувати вищезазначене поняття з економічної точки зору, то стає очевидним, що стратегія розробляється та впроваджується на підприємстві задля перемоги над конкурентами, захоплення більшої частки ринку, збільшення прибутку, отримання та/або підсилення синергетичного ефекту та виконання інших поставлених цілей.

У цьому контексті варто згадати твердження А. Томпсона та А. Стрікленда, які наголошують: «Блискуче втілення прекрасної стратегії – найкращий критерій якості управління і найнадійніший рецепт успіху компанії» [2, с. 35]. Неможливо не погодитися з наведеною думкою вчених, оскільки саме правильно побудована стратегія забезпечує зростання підприємства.

За визначенням американських дослідників, питома вага маркетингової стратегії в загальній стратегії фірми становить 80% [3, с. 21]. Отже, без використання маркетингових стратегій неможлива задовільна робота жодного підприємства. Погляди вчених відносно трактування поняття «маркетингова стратегія» різняться не суттєво (табл. 1).

Аналіз вищезазначених визначень дає підстави стверджувати, що маркетингові стратегії – це основний напрям, орієнтир, який дає змогу приймати рішення на певних етапах; алгоритм дій фірми для досягнення маркетингових цілей.

Зазвичай маркетингові стратегії поділяють на стратегії зростання, стабілізації та скорочення. Як правило, більшість підприємств ставлять за мету зростання та розвиток підприємства. О.С. Віханський розглядає стратегії зростання як єдино

можливі для розвитку підприємства та називає їх еталонними стратегіями [10, с. 94]. Як зазначає Н. Куденко, маркетингові стратегії росту використовуються у тих випадках, коли підприємство діє на перспективних ринках збуту, має певні конкурентні переваги та/або в змозі ефективно використовувати необхідні фактори успіху [3, с. 346]. У свою чергу маркетингові стратегії зростання поділяють на стратегії: інтенсивного росту, інтегративного зростання та диверсифікації.

З огляду на сучасні тенденції розвитку ринку, зупинимося більш детально на стратегіях інтегративного зростання. Дана група стратегій передбачає об'єднання ресурсів та зусиль одного підприємства з іншими. Стимулом злиття та поглинання підприємств є збільшення прибутку, обсягу продажу, частки на ринку та забезпечення зростання підприємства в цілому.

Основоположником поняття «інтеграція» вважають Г. Спенсера, який у своїй праці зазначив, що розвиток усіх живих організмів породжується сукупністю інтеграцій та диференціювань [11, с. 79-82].

На думку українського вченого С.В. Мочерного, «інтеграція – це поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення)» [7, с. 284].

Варто погодитися з думками А. Томпсона і Дж. Стрікленда, які підкреслюють, що «сьогодні спроби вести конкуренцію поодиночі, як це раніше робила більшість компаній, безнадійно застаріли» [2, с. 187]. Так, дійсно, в ринкових умовах конкуренції головну роль відіграють не окремі суб'єкти господарювання, а інтегровані структури бізнесу. Сьогодні одиничні підприємства втрачають ринкові позиції з кожним днем, есе більш розповсюдженими стають такі види підприємницьких структур як союзи, альянси, холдинги, тощо. Формування вертикально-інтегрованих підприємницьких структур є запорукою створення вигідного конкурентного становища у майбутньому.

Об'єднання інтересів та зусиль підприємств відбувається задля отримання синергетичного ефекту. На рахунок цього А. Томсон констатує: «конкурентна привабливість союзів полягає в синергетичному ефекті, який досягається за рахунок об'єднання компетенцій і ресурсів учасників» [2, с. 188].

Загальновідомо, що основоположником маркетингу вважають Ф. Котлера, який також значну увагу приділив вивченню маркетингових стратегій.

Таблиця 1

Погляди вчених щодо поняття «маркетингова стратегія»

Автор	Маркетингова стратегія:
Ф. Котлер	раціональна, логічна побудова, керуючись якою організація розраховує вирішити свої маркетингові задачі. Вона включає в себе конкретні стратегії по цільових ринках, комплексу маркетингу і рівню витрат на маркетинг [4, с. 404]
Мак-Дональд М.	засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу [5, с. 172]
Ж.-Ж. Ламбен	вимагає розробки комунікаційної програми, перед якою стоять дві взаємозалежні цілі: інформувати потенційних покупців про товари і послуги та переконати їх здійснити покупки [6, с. 659]
Г. Ассель	основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі [7, с. 797]
С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна та інші	узагальнена модель маркетингових дій на довготривалій період з метою реалізації місії та досягнення цілей організації (підприємства, фірми, компанії) шляхом застосування комплексу маркетингових, організаційно-технічних і фінансових заходів щодо розширення обсягів виробництва і збуту продукції, підвищення її конкурентоспроможності, зростання ринкової частки, впливу на споживача [8, с. 456]
Н.В. Куденко	напрямок (вектор) дій підприємства щодо створення його цільових ринкових позицій [3, с. 265]
С. Гаркавенко	програма маркетингової діяльності фірми на цільових ринках, яка визначає принципові рішення для досягнення маркетингових цілей [9, с. 171]

Джерело: складено автором на основі систематизації [3-9]

Ф. Котлер вважає інтеграційний ріст виправданий у тому разі, якщо фірма може отримати додаткові вигоди за рахунок переміщення в рамках галузі назад, вперед або по горизонталі [4, с. 401]. Види стратегій інтегративного зростання та їхня характеристика з позиції Ф. Котлера наведені на рисунку 1.

Ж.-Ж. Ламбен наголошує, що вибір стратегії інтегративного зростання підприємства виправданий у тому випадку, якщо фірма може підвищити свою рентабельність завдяки контролю різних стратегічно важливих для неї ланок в ланцюзі виробництва і продажу товару [6, с. 436]. Ж.-Ж. Ламбен розрізняє наступні види стратегій інтегративного зростання: стратегію інтеграції «назад», стратегію інтеграції «вперед» та стратегію горизонтальної інтеграції (рис. 2).

У сучасній науковій літературі найчастіше зустрічається така класифікація маркетингових стратегій інтегративного зростання (рис. 3).

Аналіз вищевказаних класифікацій (рис. 1, рис. 2, рис. 3) дозволяє узагальнити класифікацію маркетингових стратегій інтегративного зростання таким чином:

- інтеграція з постачальником ресурсів для підприємства (регресивна інтеграція, стратегія інтеграції «назад» та стратегія зворотної інтеграції);

- стратегія інтеграції з торговим посередником (прогресивна інтеграція, стратегія інтеграції «вперед», стратегія прямої інтеграції);

- горизонтальна інтеграція (вид інтеграції, який визначений вище згаданими вченими одноманітно).

Варто відзначити погляди Н. Куденко, яка виділила вертикальну інтеграцію як окрему складову класифікації маркетингових стратегій інтегративного зростання.

О.І. Уільямсон трактує вертикальну інтеграцію як «послідовні, поетапні виробничі процеси, що природно збігаються у часі і просторі, диктують певні схеми ефективного виробництва; ці схеми передбачають зведення цих виробничих процесів в один технологічний ланцюг» [12, с. 33].

Позиція О.І. Уільямса щодо трактування поняття вертикальної інтеграції схожа з думкою О. Тріффоном, який визначає її як: «...спільне володіння або контроль однією компанією різних стадій виробництва або дистрибуції, де кожна з стадій виробляє продукцію, що може бути реалізована...» [13].

Втім, найбільш чітко сформулював визначення вертикальної інтеграції С.В. Мочерний, визначаючи її як «об'єднання в єдиний технологічний процес усіх або основних ланок виробництва та обороту промислової та сільськогосподарської продукції внаслідок усуспільнення виробництва, концентрації, кооперації та суспільного поділу праці» [8, с. 94].

На нашу думку, вищезазначена класифікація маркетингових стратегій потребує доповнення згідно із визначеннями М. Портера, який ще розрізняє:

- повну інтеграцію – компанія здійснює увесь цикл виробничо-технологічного процесу, формує єдиний ланцюг створення вартості;

- неповну (часткову) інтеграцію – частина продукції виробляється компанією, а інша – купується на ринку;

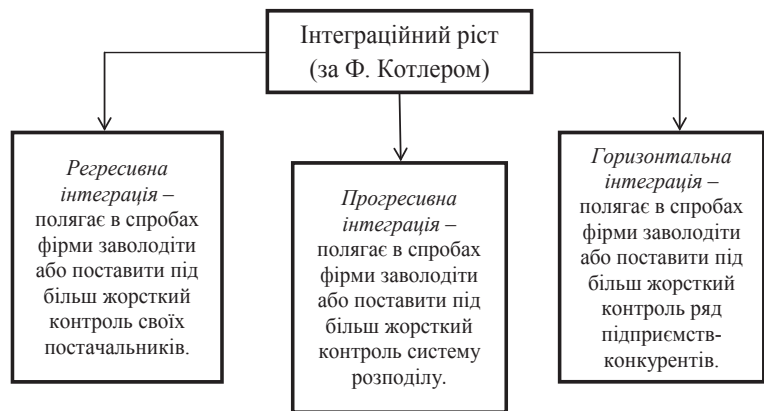


Рис. 1. Види інтеграції за Ф. Котлером

Джерело: складено автором на основі [4, с. 401]

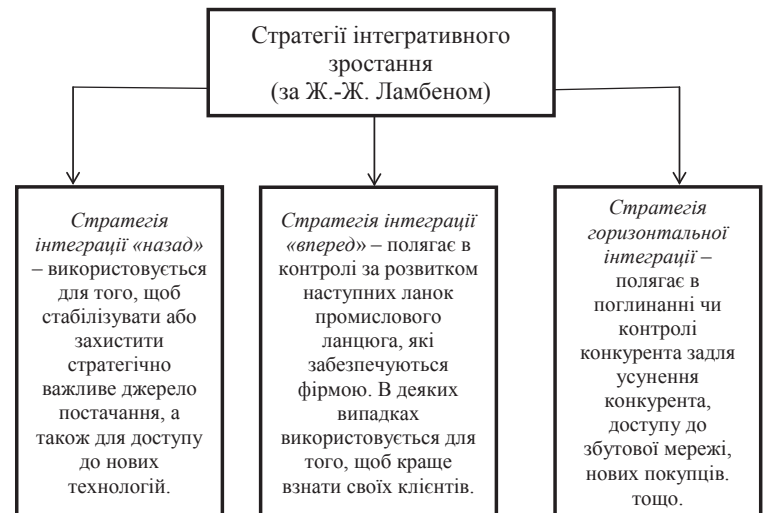


Рис. 2. Класифікація маркетингових стратегій інтегративного зростання за Ж.-Ж. Ламбеном

Джерело: складено автором на основі [6, с. 437]

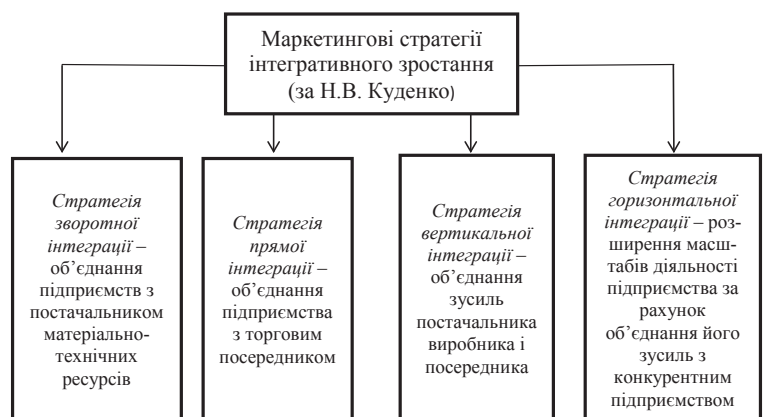


Рис. 3. Класифікація маркетингових стратегій інтегративного зростання за Н.В. Куденко

Джерело: складено автором на основі [3, с. 352-354]

- квазіінтеграція – виникає у результаті взаємодії компанії з іншими компаніями (шляхом створення стратегічних альянсів, асоціацій тощо) без витрат і переходу прав власності [14].

У результаті аналізу класифікації вищезгаданих вчених, для більш чіткого розуміння місця кожної стратегії інтегративного зростання у системі маркетингу пропонуємо розглянути рисунок 4.

Отже, стратегія інтегративного зростання займає значне місце у стратегічному плануванні сучасних підприємств. Вертикально-інтегровані підприємницькі структури мають ряд переваг перед одиничними компаніями, серед яких: збільшення ринкової частки, зростання конкурентних переваг, збільшення доступу до нової інформації на ринку, завдяки концентрації капіталу можливість застосування науково-технічних розробок на підприємстві, зменшення трансакційних витрат, зниження собівартості продукції, безвідходне виробництво, отримання синергетичного ефекту тощо.

Проте поряд з перевагами завжди потрібно зважати і на недоліки. А. Томпсон головним недоліком стратегії вертикальної інтеграції вбачає у

тому, що «вона глибше зтягує компанію в систему виробничих відносин галузі; якщо більшість видів діяльності в галузевому ланцюзі цінності не забезпечує конкурентної переваги, така стратегія навряд чи доцільна» [2, с. 196].

Також А. Томпсон значну увагу приділяє вивченню дезінтеграції, зазначаючи: «При відсутності очевидних і значущих переваг інтеграція «вперед» або «назад» стратегічно недоцільна. Більше того, нерідко для фірми економічно і стратегічно вигідніше дезінтегрувати виробництво і зосередитися на вузькому відрізку галузевого ланцюга» [2, с. 197].

На думку автора, недоліками використання маркетингової стратегії інтегративного зростання є: неврахування вразливості при вилученні однієї з ланок вертикального ланцюга; збільшення ризику, оскільки збільшується обсяг капіталовкладень; розбіжність думок, дій власників, у результаті чого багато союзів розпадаються. З цього приводу А. Томпсон зауважує: «Багато союзів розпадаються, не реалізувавши свого потенціалу, через конфлікти і протиріччя між учасниками» [2, с. 195].

Тому для ефективного використання маркетингової стратегії інтегративного зростання важливим є дослідження конкурентів; пошук спільних цілей з можливими партнерами. Для зміцнення конкурентної позиції на ринку, підприємство повинно враховувати можливість злиття з іншою компанією або її поглинання.

Висновки і пропозиції. Отже, успішність будь-якого підприємства визначається правильно обґрунтованою стратегією. Відсутність чітко окресленої стратегії гальмує розвиток підприємства. Маркетингова стратегія інтегративного зростання передбачає об'єднання ресурсів та зусиль одного підприємства з іншими задля отримання синергетичного ефекту (збільшення прибутку, обсягу продажу, частки на ринку, забезпечення зростання підприємства в цілому). У результаті аналізу поглядів вчених щодо класифікації маркетингових стратегій інтегративного зростання було виділено такі види інтеграції: інтеграція підприємства з постачальником ресурсів; інтеграція підприємства з торговим посередником, горизонтальна, вертикальна, повна, неповна та квазіінтеграція. У сучасних умовах значного розвитку набуває стратегія вертикальної інтеграції, проте поряд з перевагами існують певні недоліки її використання.

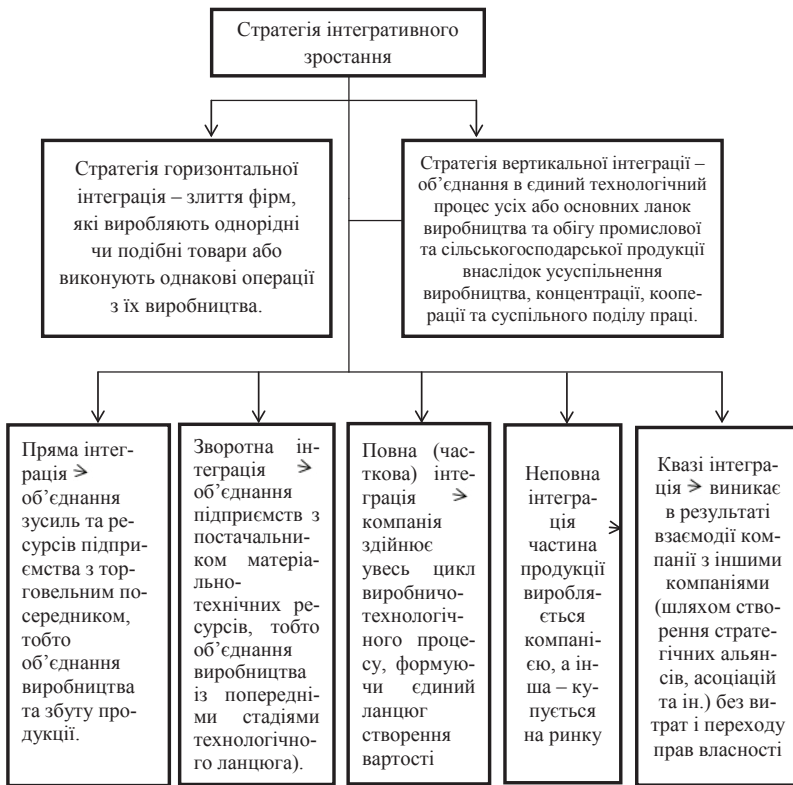


Рис. 4. Узагальнена класифікація маркетингових стратегій зростання

Джерело: систематизовано на основі [3; 8; 14]

Список літератури:

1. Словник іншомовних слів / Укл. Л.О. Пустовіт, О.І. Скопенко, Г.М. Сюта, Т.В. Цимбалюк. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
2. Томпсон-мл. А. Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа; 12-е издание ; Пер. с англ – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с. : ил. – Парал. тит. англ.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : підручник / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2012. – 523, [5] с.
4. Котлер, Филип. Основы маркетинга. Краткий курс. : Пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2011. – 496 с. : ил. – Парал. тит. англ.
5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб. : ПИТЕР, 2000. – 276 с.
6. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.: ил. – (Серия «Классика МВА»).
7. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассель. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с.

8. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
9. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. – Київ : Лібра, 2004. – 712 с.
10. Виханський О.С. Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 2003. – 296 с.: ил.
11. Спенсер Г. Гипотеза развития / Г. Спенсер // Опыт научные, политические и философские: пер. с англ.; под. ред. Н.А. Рубакина. – М.: Современный литератор, 1988. – 148 с.
12. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Пер. Емельянова А.К. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – Т. 2; Под ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.
13. Triffon, R. Guides for Speculation the Vertical Integration of Agriculture with Allied Industries [Text] / R. Triffon // Journal of Farm Economics. – 1975. – № 41. – P. 734-746.
14. Porter M.E. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors / M.E. Porter. – NY : Free Press, 1980. – 396 p.

Завальнюк Е. С.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ИНТЕГРИРОВАННОГО РОСТА

Резюме

В статье обоснована необходимость формирования маркетинговой стратегии предприятия. Рассмотрены основные взгляды ученых о сущности понятия «маркетинговая стратегия». Уточнена классификация маркетинговых стратегий интегративного роста. Определены преимущества и недостатки таких стратегий.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, интеграция, стратегии интегративного роста, вертикальная интеграция, интеграция «вперед», интеграция «назад», горизонтальная интеграция.

Zavalnyuk K. S.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THEORETICAL BASE OF INTEGRATED GROWTH MARKETING STRATEGIES FORMATION

Summary

In the article the necessity of a marketing strategy for the company is justified. The main views of scientists about the nature notion of marketing strategy are considered. The classification of marketing strategies of integrative growth is refined. The advantages and disadvantages of such strategies are identified.

Keywords: strategy, marketing strategy, integration, integrative growth strategy, vertical integration, integration "forward", integration "back", horizontal integration.

УДК 338.488.2:640.412(477)

Завідна Л. Д.

Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

У статті визначено сучасний стан та рівень розвитку готельного господарства в Україні. Досліджено основні фактори, що впливають на формування готельного бізнесу. Проведено аналіз розвитку готельного господарства та його специфічних особливостей в Україні. На основі динаміки статистичних даних та за результатами проведеного порівняльного аналізу визначено основні проблеми розвитку готельного господарства, запропоновані заходи щодо ефективного функціонування та подальшого стратегічного розвитку готельного господарства України.

Ключові слова: готельне господарство, готельний бізнес, готелі, засоби розміщення, завантаженість готелів, стратегічний розвиток, туристичний бізнес, капітальні інвестиції, рівень конкурентоспроможності, ефективність.

Постанова проблеми. Для будь-якої держави необхідно мати належний рівень розвитку готельного господарства, адже він сприяє поживленню усіх суспільно-економічних контактів та зв'язків, посилює економічний потенціал регіонів, піднімає рейтинг держави, окремих її міст у світовому співтоваристві.

Успішне функціонування і забезпечення безперервності розвитку підприємств готельного господарства є першорядним завданням в умовах ринкової економіки, в умовах динамічно невідомого й нестійкого середовища. У такому становищі система стратегічного розвитку повинна мати у своєму арсеналі не меншу кількість рі-

номанітних реакцій, ніж можлива кількість негативних змін, які можуть виникнути у середовищі, яке його оточує [6, с. 36].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні основи та практичні рекомендації щодо розвитку готельних підприємств та проблеми управління готельним господарством досліджено у наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів: В. Азара, Р. Браймера, М. Бойко, О. Бондаренко, О. Виноградової, С. Драгунцова, О. Дуровича, Т. Дорошенко, М. Кабушкіна, Н. Кузнецової, Н. Куценко, К. Ладиченко, Л. Лук'янової, Т. Марущака, С. Мельниченко, Г. Муніна, С. Наливайченко, Л. Нечаюка, М. Новак, Ю. Опанащука, Г. П'ятницької, Х. Роглевої, О. Ремеслової, Н. Свиридової, Т. Ткаченко, Д. Уокера, С. Цьохли, О. Чудновського, І. Яковенко та ін. На основі вивчення наукових розробок провідних учених із дослідженої проблематики зроблено висновок про те, що основна увага в них приділяється визначенню сутності готельного продукту, особливостям його формування на вітчизняному ринку та способам і шляхам його реалізації з урахуванням потреб і запитів споживачів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибину наукових розробок, у публікаціях останніх років недостатньо висвітлено комплексний підхід щодо аналізу сучасного розвитку готельного господарства в Україні.

Отже, недостатня глибина і повнота дослідженого питання обумовила вибір теми статті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану та рівня розвитку готельного господарства в Україні, дослідження передумов та перспектив щодо ефективного функціонування

та подальшого стратегічного розвитку готельного господарства України.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з останніми подіями у нашій країні готельний та туристичний бізнес переживає найважчі часи за останні 23 роки.

Туристичний потік, який і без того не особливо радував, зменшився у 2014 році на 12 млн осіб, або на 48,6% [3; 5]. Відповідно, і заповнюваність готелів впала на 1,65 млн осіб, або на 30,2% (табл. 1).

Загострення політичної та економічної кризи і військові дії на сході України призвели до багаторазового зниження туристичного потоку як з-за кордону, так і всередині України. Власники готелів ще у грудні 2013 року почали скорочувати витрати і всіляко економити щоб вижити, бо вплинути на збільшення числа клієнтів стало практично неможливим.

Ще рік тому світові експерти прогнозували зростання туристичного та готельного бізнесу в Україні. Так, за даними Всесвітньої туристської організації ООН (ЮНВТО, UNWTO) і статистичної інформації Світового банку (WorldBank), у 2013 році Україна входила до списку топ 15 країн – лідерів світу та топ 10 країн Європи за обсягами залучення туристів [7].

Згідно з даними Державної статистичної звітності, у 2013 році Україну відвідали 24,7 млн осіб, що на 1,7 млн осіб більше, ніж у 2012 році, або на 7,2% у відносному вираженні. Їхні витрати загалом становили близько 4,8 мільярда доларів [3; 5].

Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення у 2013 році у порівнянні з 2010 роком зросла у 2,07 рази і склала 3582 од., у загальному потенціалі налічувалося 89685 номерів із загальною місткістю – 179104 місць. Як свідчать

Таблиця 1

Динаміка основних показників розвитку готельного господарства в Україні за 2008–2014 роки

Період	Кількість готелів та аналогічних засобів розміщення, од.	Темп приросту, %	Місткість, тис. місць	Темп приросту, %	Кількість розміщених осіб, тис.	Темп приросту, %
2008	1595	12,3	162,0	19,8	4590,1	0,7
2009	1684	5,6	176,4	8,9	3622,2	-21,1
2010	1731	2,8	186,6	5,8	4047,8	11,7
2011	3162	82,7	154,2	-17,4	4656,8	15,0
2012	3144	-0,6	162,8	5,6	4983,9	7,0
2013	3582	13,9	179,1	10,0	5467,8	9,7
2014	2644	-26,2	135,5	-24,3	3814,2	-30,2

Джерело: побудовано автором за даними [2; 3; 5]

Таблиця 2

Колективні засоби розміщення за типами у 2014 р.¹

Типи	Усього, од	Кількість місць (ліжок), од	Кількість розміщених, осіб			
			усього		у тому числі іноземці	
			осіб	%	осіб	%
Готелі та аналогічні засоби розміщення, у тому числі:	2644	135518	3814201	100	527120	13,8
готелі	1523	99059	3194073	83,7	511884	16,0
мотелі	138	3685	103941	2,7	1101	3,5
хостели	28	1248	37820	1,0	1239	1,1
кемпінги	11	319	10036	0,3	439	6,6
гуртожитки для приїжджих	116	8045	113414	3,0	1902	4,4
туристські бази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщення	828	23035	354686	9,3	10555	3,0

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

дані таблиці 1, починаючи з 2011 року кількість суб'єктів господарювання в сфері готельного бізнесу почала стрімко зростати (на 82,7% відносно 2010 року) і склала 3162. Підвищення темпів зростання пояснювалося необхідністю забезпечення проведення Євро-2012.

У 2014 році порівняно з 2013 роком кількість готелів та аналогічних засобів розміщування зменшилась на 938 одиниць і склала 2644 од., загальна місткість номерів скоротилася на 43586 місць, або на 24,3%.

Згідно із функціональною структурою підприємств готельного господарства послуги з тимчасового проживання у 2014 р. надавали 1523 готелі, 138 мотелі, 28 хостели, 11 кемпінгів, 116 гуртожитків для приїжджих і 828 туристських баз, гірських притулків та інших місць для тимчасового проживання (табл. 2).

Найбільшу питому вагу серед типів колективних засобів розміщування займають готелі – 57,6% та 31,32% туристські бази, гірські притулки та інших місць для тимчасового проживання, які

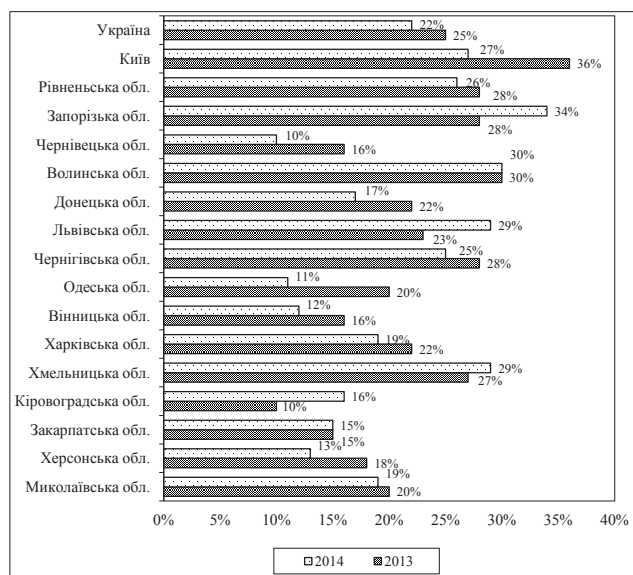


Рис. 1. Рівень завантаженості готелів та аналогічних засобів розміщування України, %

Джерело: побудовано автором за даними [5]

поряд із традиційними підприємствами готельного господарства пропонують своїм клієнтам повний комплекс послуг із приймання, розміщення, харчування та обслуговування.

Із загальної кількості розміщених осіб більшість відвідувачів (83,7%) надавали перевагу готелям. Серед розміщених осіб 16% становили іноземці.

На тлі зростання конкуренції між готелями і падіння кількості туристів, що відвідують місто, в Україні у 2014 році спостерігається недостатня заповнюваність номерів на рівні історичного мінімуму – 22% (рис. 1), що призводить до необхідності корекції вартості проживання у вигляді акцій лояльності, подарунків, знижок, прямого зниження цін.

Також часто власникам готелів доводиться повністю, тимчасово (на ремонт, реконструкцію) або частково (окремого або декількох поверхів) закривати керовані об'єкти для скорочення витрат і мінімізації рівня витрат.

У результаті сукупного негативного впливу зовнішніх факторів і падіння коефіцієнта заповнюваності від 0,10 в Чернівецькій області до 0,27 у м. Києві, 0,29 у Львівській та Хмельницькій областях, 0,30 у Волинській і 0,34 у Запорізькій області дохід від надання послуг у готелях та аналогічних засобів розміщування продовжує демонструвати зниження.

Розглянемо фінансові результати діяльності підприємств готельного господарства в Україні за 2014 рік у таблиці 3.

Як видно із даних таблиці, загальна сума доходів готелів та аналогічних засобів розміщування у 2014 р. склала 3404439,0 тис. грн, з них 2135689,4 тис. грн – дохід від продажу номерів (плата за проживання), що у процентному співвідношенні становить 62,73%. Операційні витрати майже по всім типам колективних засобів розміщування перевищують доходи.

У підсумку можна сказати, що готельний та туристичний бізнес у нашій країні не тільки перестав розвиватися, а і почав працювати у збиток.

Однією із головних передумов розвитку готельного господарства України є створення сприятливого інвестиційного клімату та пошук джерел фінансування для будівництва нових і реконструкції вже діючих підприємств.

Таблиця 3

Фінансові результати діяльності підприємств готельного господарства за 2014 рік

Типи колективних засобів розміщування	Доходи від наданих послуг ¹ , всього, тис. грн	У тому числі		Операційні витрати, тис. грн.	Операційні витрати у % до доходу від наданих послуг
		від продажу номерів (плата за проживання), тис. грн	% від доходу		
Готелі та аналогічні засоби розміщування, усього	3404439,0	2135689,4	62,73	4334237,0	127,3
з них					
готелі	3129234,3	2040351,3	65,20	4040607,6	129,1
мотелі	33458,9	9845,5	29,43	24436,2	73,0
хостели	7428,5	2035,5	27,40	5071,3	68,3
кемпінги	3513,0	1231,1	35,04	2687,3	76,5
гуртожитки для приїжджих	43445,9	35883,8	82,59	51111,3	117,6
туристичні бази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщування	187358,4	46342,2	24,73	210323,3	129,1

¹Без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Криза змушує шукати шляхи виходу. Найголовніша умова – мир у країні. Це спричинить відновлення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечить безпеку подорожей по країні і поверне туристів.

Перспективи розвитку готельного бізнесу в Україні тісно переплітаються з туристичним бізнесом. Позитивний прогноз вірогідний за умови підвищення потоків іноземного групового та індивідуального туризму. Експерти кажуть, що Україна має високі оцінки і позитивні відгуки міжнародних рейтингових агентств: Globe Spots, National Geographic, Trip Advisor, The Lonely Planet, які після проведення «Євро-2012» підняли туристичні прогнози країни з «аутсайдер» до «це необхідно побачити», змінили сприйняття України до рівня затребуваних туристичних напрямів [9].

Залучити туристів допоможе відновлення історичної цінності багатьох міст, а також реконструкція оздоровчих комплексів. Ще одним важливим моментом вважають проведення різних міжнародних заходів, які зайвий раз заявляють про Україну у світі [10].

Правда поки що основним чинником залучення туристів в Україну є стабілізація ситуації на сході. Все-таки це значимий фактор, який вже привернув негативну увагу до нашої країни. Тому туристи почнуть активно відвідувати Україну тільки коли будуть впевнені у своїй безпеці, перебуваючи в країні.

Якщо оцінювати ситуацію з точки зору готовності інвесторів щодо подальшого вкладення капіталу в об'єкти готельної нерухомості, то не можна не відзначити, що після готельного «буму» Євро-2012 на теперішній момент в Україні спостерігається досить тривожна негативна тенденція щодо уповільнення темпів вкладення капіталу в розвиток готельного бізнесу. Підтвердженням цього є поступове зниження індексу капітальних інвестицій в розвиток готелів та аналогічних закладів розміщення з 118,9% у 2011 році до 82,7% у 2013 році [4].

Це означає лише те, що низка інвесторів не мають гарантій стабільності та безпеки вкладень свого капіталу в об'єкти нерухомості в Україні. Що змушує їх дотримуватися обережної інвестиційної політики, яка передбачає мінімізацію ризиків втрати капіталу. Водночас іноземних готельних операторів на український ринок приваблює порівняно швидке повернення вкладених коштів: за оцінками експертів, період окупності практично удвічі менший, ніж, скажімо, у Європі. Отже, при всіх ризиках вкладення до цієї сфери видається досить привабливим.

Серед інших аспектів розвитку готельного ринку країни виділяється збільшення кількості міжнародних готельних операторів на ринку: перші готелі під управлінням Wyndham Hotel Group (Ramada Encore Kyiv) і Fairmont Raffles Hotels International (Fairmont Grand Hotel Kyiv) відкрили свої двері відвідувачам у 2012 році. До того ж відбулося розширення лінійки готельних брендів під управлінням присутніх на ринку міжнародних операторів: InterContinental Hotels & Resorts, керуючий готелем Intercontinental, відкрився перший готель у Києві під брендом Holiday Inn, а оператор Carlson Rezidor Hotel Group, що розвиває мережу готелів Radisson Blu, оголосив про відкриття готелю під брендом Park Inn в 2013 році [11].

На найближчі 3-4 роки задекларовано близько 11 готельних проєктів до реалізації в 2017 році:

це готелі під брендами, які ще не були представлені в Україні: Swisshotel (2015), Hilton (2014), Renaissance (2014), Sheraton (2014), Aloft (2015), Best Western (2016). Реалізація цих проєктів буде сприятиме збільшенню обсягу пропозиції номерного фонду [8].

Отже, події, які відбуваються в Україні майже два роки, не дають підстав для оптимістичних прогнозів розвитку готельного ринку у найближче майбутнє.

По-перше, глибока політична та економічна криза в країні призвела до зниження економічної стабільності у державі.

По-друге, неможливість прогнозування стабільності курсу національної валюти, що призводить до різкого коливання відсоткових ставок по довго- та короткострокових кредитах. У таких умовах залучення довгострокових фінансових ресурсів для фінансування реалізації готельних проєктів значною мірою ускладнюється або взагалі стає неможливим.

По-третє, проведення воєнних дій на території держави, обумовлює зниження туристичної привабливості України для зовнішніх туристів, які формують попит на послуги готельних підприємств.

По-четверте, відсутні умови для притоку інвестиційних ресурсів в зв'язку з підвищенням ступеню ризику інвестування коштів. Готовність потенційних інвесторів вкладати кошти обумовлюється у першу чергу впевненістю у його поверненні з урахуванням очікуваної норми доходності. На теперішній час такої впевненості немає в жодного інвестора, що змушує їх займати «позицію очікування», а в деяких випадках заморожувати освоєння вже розпочатих готельних інвестиційних проєктів.

Висновки і пропозиції. Реалізація стратегічного розвитку підприємства готельного господарства можлива лише за умови, якщо воно є стратегічно орієнтованим, в якому кадри мають стратегічне мислення, де існує система стратегічного планування, що надає можливість розробляти і використовувати інтегровану систему стратегічних планів, а поточна діяльність, спрямована на досягнення стратегічних цілей.

Для забезпечення ефективного функціонування підприємств готельного господарства виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку, які кореспондуються із передовим світовим досвідом та вдалою практикою вітчизняних підприємств-лідерів.

Задля усунення зазначених негативних факторів та стратегічного розвитку готельного господарства України доцільно:

- розробити та імплементувати загальнодержавну стратегію розвитку туристичної індустрії, основним напрямом якої будуть розробка та просування на міжнародний ринок нових туристичних маршрутів;
- збалансувати цінову політику та якість основних і додаткових готельних послуг;
- розробка та впровадження інноваційних заходів для індивідуалізації готельного продукту кожного підприємства та формування нових вітчизняних брендів на ринку готельних послуг України;
- поглиблення спеціалізації і концептуалізації готельних закладів;
- утворення міжнародних готельних ланцюгів та консорціумів під впливом глобалізації;
- персоніфікація обслуговування і повна концентрація на запитах та потребах клієнтів;

- диверсифікованість послуг тощо.

Ці підходи дозволять готельним підприємствам перегрупуватися і сконцентрувати додаткові ресурси для розвитку свого бізнесу.

Отже, запропоновані заходи сприятимуть під-

вищенню рівня конкурентоспроможності готельного господарства нашої держави та дозволять перетворити вітчизняну готельну індустрію України у високорентабельну та конкурентоспроможну галузь економіки.

Список літератури:

1. Асоціація малих готелів та апартаменти України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smallhotels.com.ua/>.
2. Державна служба статистики України: експрес-випуск за 2013–2014 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України: колективні засоби розміщування в Україні за 2008–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Державна служба статистики України: капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Державна служба статистики України: колективні засоби розміщування в Україні за 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr_u.html/.
6. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика : навч. посіб. / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 472 с.
7. Розвиток українського та світового готельного господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/management/15286/>.
8. Отчет компании Jones Lang LaSalle «Hotel Investment Outlook» / London, Jones Lang LaSalle. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jll.com/news/225/jll-hotel-investment-outlook/>.
9. Сучасні тенденції розвитку ринку готельних послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/simpoz2/141.pdf>.
10. Як криза вплинула на готельну нерухомість в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://realt.avisio.ua/uk/news?id=265504d9-3a83-4f65-ba9e-60f3717e4f95>.
11. Innovation in hotel products and services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lhonline.com/green/housekeeping/innovation_hotel_products.ru.

Завидная Л. Д.

Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье определены современное состояние и уровень развития гостиничного хозяйства в Украине. Исследованы основные факторы, которые влияют на формирование гостиничного бизнеса. Проведен анализ развития гостиничного хозяйства и его специфических особенностей в Украине. На основе динамики статистических данных и по результатам проведенного сравнительного анализа определены основные причины замедления темпов развития гостиничного хозяйства, рекомендованы методы эффективного функционирования и дальнейшего стратегического развития гостиничного хозяйства в Украине.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, гостиничный бизнес, гостиницы, средства размещения, уровень загрузки, стратегическое развитие, туристический бизнес, капитальные инвестиции, уровень конкурентоспособности, эффективность.

Zavidna L. D.

Uzhhorod Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE HOTEL INDUSTRY IN UKRAINE

Summary

In present article the author defines modern state and development level of hotel industry in Ukraine. The article analyzes the main factors which influence the formation of hotel business. The author conducts analysis of hotel industry development and its specific peculiarities in Ukraine. Based on the dynamics of statistical data and according to results of conducted comparative analysis, the author determines the main problems in development of hotel industry, as well as proposed measures for effective functioning and further strategic development of hotel industry in Ukraine.

Keywords: hotel industry, hotel business, hotels, means of accommodation, hotel occupancy, strategic development, tourist business, capital investments, level of competitiveness, effectiveness.

УДК 379.82(477)

Задорожнюк Н. А.**Ковтун К. В.**

Одесский национальный политехнический университет

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены теоретические аспекты сущности индустрии развлечений. Предложена классификация услуг индустрии развлечений. Определены основные характеристики процесса развлечений. Исследовано развитие этой индустрии в Украине. Рассмотрены новые виды услуг индустрии развлечений: квесты, скейп-румы, «третьи места», определены их польза в повседневной жизни людей и развитии индивида.

Ключевые слова: индустрия развлечений, квест, скейп-румы, «третьи места».

Постановка проблемы. Мировые тенденции стремительного развития рынка развлечений оказывают значительное влияние на сферу развлечений Украины. Однако развитие индустрии развлечений нашей страны затруднено в связи с определенными проблемами как экономического, так и социального характера. Поэтому вопросы, связанные с изучением особенностей развития индустрии развлечений Украины, являются безусловно интересными и актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Научных работ, посвященных изучению индустрии развлечений Украины, очень мало. Можно отметить таких украинских исследователей, как Н.А. Алешугина, Г.П. Андреева, О.М. Головки, Н.С. Кампов, П.Ф. Коваль, Г.Я. Круль, С.С. Махлинец и Г.В. Симочко, которые изучают вопросы туристической сферы, в том числе индустрии развлечений Украины [1-3]. Среди зарубежных ученых можно отметить А.А. Адамяна, А.С. Брулева, С.А. Наумову, В.А. Стальную и Э.В. Пешину, научные труды которых посвящены теоретическим положениям индустрии развлечений и их современной институциональной структуре [4-7]. Однако данное направление исследования не достаточно изучено, в связи с чем появляется необходимость в более широком и полном изучении проблем, связанных с развитием индустрии развлечений Украины, определением перспективных услуг этой сферы.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Развлечения – одна из важнейших сфер повседневной жизни человека, которая способна существенно влиять на состояние как отдельного индивида, так и общества в целом. Изучение современного состояния индустрии развлечений в Украине и новых услуг данной сферы национальной экономики является малоизученной и требует дополнительного рассмотрения в научном аспекте с дальнейшим использованием в практической деятельности.

Цель статьи. Главной целью данной статьи является изучение тенденций развития и проблем становления индустрии развлечений Украины в современных условиях.

Изложение основного материала. Индустрия развлечений создает условия, необходимые для обеспечения полноценного отдыха и развлечения людей любого возраста. Услуги этой индустрии очень разнообразны и многогранны. Так, например, различают такие виды развлечений: спортивные, культурные, интеллектуальные, игровые, пляжные, кулинарные; индивидуальные, групповые и массовые; для взрослых и детей, мужчин и женщин, семейных и холостяков. В свою очередь спортивные развлечения различаются по видам

спорта: подводное плавание, воздухоплавание, водный мотоцикл, горные и водные лыжи, парашют. Развлечения культурного характера связаны с посещениями выставок, музеев, исторических достопримечательностей. Интеллектуальные включают шахматы, шашки, го, рендзю, реверсы, стратегию, квесты и др. [5-6]. Игровые развлечения включают широкий спектр игр – от компьютерных до игр в казино. Множество развлечений носит комплексный характер, удовлетворяет различные потребности человека, развивает личность в той или иной степени. Множество современных способов и форм развлечений определяет разнообразие организаций, которые отличаются своей функциональной направленностью. Так, помимо компаний, оказывающих развлекательные услуги, часть предприятий обслуживает потребность в развлечениях, производя товары для развлечений, как, например, товары для активного отдыха и непрофессионального спорта, товары для самостоятельных развлечений.

Основными функциями индустрии развлечений являются:

- обеспечение различными эмоциями, главным образом, положительными и поднятие настроения;
- воспитание и развитие личности;
- оказание соответствующих услуг и, при необходимости, создание дополнительных товаров;
- получение дохода субъектом хозяйствования и пополнения доходной части бюджета страны;
- обеспечение работой населения, особенно людей с креативным мышлением и новаторским подходом [1, с. 112; 6].

Индустрия развлечений является одной из самых молодых отраслей культурной сферы. Экономическая наука, которая изучает эту отрасль, только начинает развиваться, поэтому состав и структура индустрии развлечений точно не определены, отсутствуют критерии выделения предприятий этой индустрии, что не позволяет формировать статистические данные. Все вышеизложенное объясняется в основном двумя причинами:

1. Экономические признаки предприятия индустрии развлечений плохо поддаются определению. Существует большое разнообразие предприятий, создающих условия для развлечений. Они функционируют в различных отраслях и не относятся к традиционной классификации индустрии развлечений. Так, например, в одном случае создание условий для развлечений – это основная деятельность предприятия (дискотека как самостоятельное предприятие), в другом – вспомогательная (игротека как составляющая хозяйства гостиницы), в третьем – побочная (дансинг при библиотеке).

2. Отсутствует классификация видов этой деятельности с учетом современных мировых тенденций. Развлечение не получило определенного места среди многих других видов деятельности. При этом к основным характеристикам процесса развлечения можно отнести: добровольный выбор вида развлечений человеком; неограниченный перечень видов развлечений; предварительную подготовку личности к развлечениям; частую смену развлечений; соединение развлечений с другими занятиями.

В последнее время развлекательная индустрия в мире и в Украине стремительно развивается, что, главным образом, объясняется модными тенденция в отношении отдыха.

Рынок развлекательных центров в Украине активно начал формироваться в 2005–2006 гг., когда начали создаваться полноценные развлекательные заведения [8].

Важно отметить, что, ссылаясь на мировую практику, при входе субъекта хозяйствования в индустрию развлечений необходимо учитывать следующие факторы:

- правильный выбор места расположения;
- состояние и необходимость оборудования;
- политику ценообразования;
- маркетинговую политику по привлечению и удержанию посетителей;
- работу управляющих по подбору, обучению и управлению персоналом.

Многие украинские операторы индустрии развлечений осуществили переход от китайского дешёвого либо оборудования бывшего в употреблении к новому оборудованию высокого качества [9].

Основное принципиальное отличие развлекательной индустрии в Украине состоит в том, что её финансирование осуществляется собственными средствами. В России, например, эту индустрию инвестируют зарубежные фонды [5].

Экономический кризис, обесценивание гривни, политическая нестабильность остро сказывается на развитии украинского развлекательного бизнеса. Большая часть оборудования покупается за валюту, растёт в цене, а потребительская способность падает. В результате экономические показатели большинства операторов ухудшились.

В качестве основных тенденций будущего индустрии развлечений Украины можно выделить появление и развитие новых форматов развлечений. Реализовываются такие проекты, как развитие третьих мест и появление новых городских коммуникативных практик [9].

Термин «третье место» был введен в 1989 г. социологом города Р. Олденбургом как противоположность двум другим типам пространства – домашнему и рабочему. К третьим местам Олденбург относит пространства, предлагающие уют вне дома и новые интересные контакты вне работы: кафе, пабы, кофейни, парки, различные творческие пространства. Согласно его теории, третье место должно быть открытым, нейтральным, доступным, демократичным и комфортным, основным занятием здесь является общение. В последние 2-3 года в украинских городах наблюдается настоящий бум третьих мест. Наиболее популярными форматами таких пространств стали коворкинги (комфортные пространства для удаленной работы вне офиса) и антикафе (иногда в качестве альтернативных названий этого формата используются термины «свободное пространство», «креативное пространство»). Антикафе – это общественное пространство, в котором всё бесплатно,

кроме времени, и посетители обладают большей степенью свободы, нежели в классических кафе или ресторане. Основной вид деятельности посетителей – приятное времяпрепровождение, развлечение и посещение мероприятий [9].

Во второй половине 2000-х гг. в украинских городах возникло множество новых коммуникативных практик разной степени популярности. Некоторые из них получили весьма широкое распространение (фримаркеты, буккроссинг, активные городские игры). В 2013–2014 гг. список новых практик городской коммуникации пополнили фудмаркеты и квесты в помещениях. Фудмаркет (альтернативные названия такого типа мероприятий «фестиваль уличной еды», «ярмарка уличной еды», «городской маркет еды») – это самоорганизованная импровизированная уличная ярмарка качественного фастфуда [9]. Это явление, в 2013 г. ставшее одним из самых модных украинских развлечений, возникло как альтернатива многочисленной продукции сетевых закусочных и дорогим ресторанам. Участниками и организаторами украинских фудмаркетов в большинстве случаев являются не профессиональные повара, а кулинары-любители. Основная идея фудмаркетов – это не столько вкусная еда, сколько создание комфортного коммуникативного пространства в большом городе.

Если фудмаркеты пока остаются скорее столичным феноменом, то пришедшая в Киев и Одессу в конце 2014 г. зарубежная традиция квартирных квестов (другие названия – эскейп-игры, эскейп-румы, офлайн-квесты) моментально стала популярной и в других украинских городах. Все квесты, настолько популярные сегодня в индустрии развлечений, можно разделить на два вида.

1. Эскейп-рум – одна-три комнаты, попав в которые, человек решает задачу, как выбраться. Для этого нужно искать подсказки, улики, получать кусочки головоломки, чтобы, сложив их, выйти из закрытого помещения. Обычно румы наполнены логическими и поисковыми загадками, часто не очень связанными по сюжету, но креативные идеи и интерьер дополняют все то, чего не хватает.

2. Квест в реальности, где главенствуют загадка, антураж, сюжет, появляется возможность почувствовать себя героем любимого кино. Здесь интерес должен быть не просто ярким, а хорошо продуманным и связанным в единую сюжетную линию. Этот интеллектуальный вид игры пришел к нам из Японии. Популярность квестов в реальности с каждым днем растет, каждый месяц в Украине открывается несколько новых комнат [9].

Важно отметить, что развитие интеллектуальных игр в стране зависит от количества подготовленных специалистов, тренеров. Ведь интеллектуальные виды спорта нужны не меньше, чем физические. От этого зависит развитие интеллекта всего народа и благосостояние нашей страны. Игра генетически «запрограммирована» в программу развития человека. Поэтому крайне важно расширять индустрию развлечений в Украине, внедрять больше интеллектуальных сфер.

Социальная направленность развития индустрии развлечений выражается в том, что она формирует новые личные и общественные потребности. Индустрия развлечений, решая универсальные задачи, формирует и развивает личность. Заполняя развлечениями часть своего свободного времени, человек восстанавливает себя как трудовая единица. Удовлетворенность качеством раз-

влечений и отдыха, их доступность являются для человека индикаторами его социального положения, а для общества – показателями развития экономики страны в целом.

Долгое время изучению и удовлетворению духовных потребностей людей уделялось недостаточное внимание. Поэтому неразработанность вопросов экономики, организации, управления предприятиями, обеспечивающих процесс развлечений, связана с относительной «молодостью» индустрии развлечений. Остаются нерешенными вопросы о технологическом единстве составных частей такого предприятия. Трудно сформировать совокупность экономических признаков, характерных предприятию индустрии развлечений [1].

Современная жизнь характеризуется ускоренным ритмом и постоянными стрессами, суетой, увеличением риска заболеваний нервной системы. Уход от действительности и расслабление человека являются очень важными ориентирами индустрии развлечений.

В связи с вышеизложенным появляется необходимость классифицировать услуги индустрии развлечений (табл. 1).

Предложенная классификация услуг индустрии развлечений позволит упростить анализ хозяйственной деятельности операторов этой сферы, сформировать разделы для ведения статистических данных.

При формировании и дальнейшем развитии услуг индустрии развлечений необходимо учитывать такой важный фактор, как доход населения. Необходимо выявлять и оценивать факторы, определяющие эффективность функционирования индустрии развлечений.

В целом можно утверждать, что украинский рынок развлечений практически сформирован. Однако почти все сегменты еще не достигли пика

своего развития либо осваивают пока не занятые пространства. Ориентировочные сравнения сети предприятий индустрии развлечений в Украине, странах Европы и США свидетельствуют, что даже по количественным показателям отставание Украины весьма значительно – развлекательных центров, moteлей, гостиниц, кемпингов, прокатных пунктов музеев, парков, и т.д. в Украине в десятки раз меньше.

На начальной стадии находятся такие объекты отдыха и развлечений, как клубы здоровья, гольф-клубы, тематические парки, автоматические кинотеатры и кинотеатры для автомобилистов, кафе клубного типа, трейлерные парки. Во много раз меньше число аквапарков, бассейнов и центров горнолыжного спорта. Также слабо развит рынок услуг для полноценного семейного досуга. Сегодня для семейного отдыха предлагаются упрощенные формы развлекательных центров. Тем не менее индустрия развлечений начинает набирать обороты благодаря росту покупательной способности населения и весьма ценному опыту менеджеров в управлении объектами развлекательной инфраструктуры.

Выводы:

1. Раскрыты основные функции индустрии развлечений, которые подтверждают социальную значимость и необходимость развития данной сферы деятельности.

2. Исследованы современные тенденции индустрии развлечений Украины, в результате чего выделены новые форматы развлечений: развитие третьих мест и появление новых городских коммуникативных практик.

3. Предложена классификация услуг индустрии развлечений, применение которой на практике позволит упростить анализ хозяйственной деятельности операторов этой сферы, сформировать разделы для ведения статистических данных.

Таблица 1

Классификация услуг индустрии развлечений

Критерий	Вид развлечения	Примеры
1. Источник положительных эмоций и впечатлений	1.1. Активный отдых и непрофессиональный спорт	Прогулки и иные формы общения с природой : посещение парков культуры и отдыха, заповедников; пикники.
	1.2. Неформальное общение	Кафе-бары, антикафе, коворкинги, различные тренинги.
	1.3. Публичные зрелища и увеселения	Посещение галерей, изостудий, выставок, музеев, кинотеатров, просмотр театральных представлений.
	1.4. Терапевтическое и физическое воздействие на тело, приносящее удовольствие	Услуги массажа, посещение бань, саун, посещение спа-салонов.
	1.5. Интеллектуальные и азартные игры	Эскейп-румы, квесты в реальности, шахматы, домино, карточные игры, букмекерские конторы
	1.6. Специфические источники развлечений	Шопинг, космические путешествия, гастрономические развлечения, флешмоб, буккроссинг.
2. Способ организации развлечения	2.1. Организованные	Посещение развлекательных центров, концертных залов.
	2.2. Самодетельные развлечения	Походы, катание на роликах, скейтинг, бадминтон.
3. Форма представления	3.1. Реальные	Роллердромы, аквапарки.
	3.2. Виртуальные	Компьютерные игры, мобильные приложения.
4. Количество участников в развлекательной деятельности	4.1. Индивидуальные	Караоке, шопинг.
	4.2. Групповые	Экскурсии, командные игры.
	4.3. Массовые	Посещение выставок, карнавалов, фестивалей.
5. Интенсивность деятельности в процессе развлечения	5.1. Активные виды	Посещение дискотек, боулинг, картинг.
	5.2. Пассивные развлечения	Просмотр телевизионных развлекательных программ.
6. Возраст участников	6.1. Детские	Посещение детских игровых площадок, аркад.
	6.2. Для людей среднего возраста	Бары, ночные клубы, кафе, коворкинги.
	6.3. Для людей старшего возраста	Посещение казино, парков отдыха, кафе.

Список літератури:

1. Головки О.М., Кампов Н.С., Махлинець С.С., Симочко Г.В. Організація готельного господарства : навч. посіб. / За ред. О.М. Головки. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – 338 с.
2. Крюль Г.Я. Основи готельної справи : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.
3. Коваль П.Ф. Розвиток розважального сектору туристичної індустрії як засіб зміцнення туристичного потенціалу України / П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андреева // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 78-82.
4. Адамян А.А. Современная институциональная структура индустрии отдыха и развлечений / А.А. Адамян // ТДР . 2012. – № 3. – С. 110-114.
5. Наумова С.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. Пособие. – Томск : Изд. ТПУ, 2003. – 127 с.
6. Пешина Э.В. Теоретические положения индустрии развлечений в обществе потребления / Э.В. Пешина, А.С., Брулев // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 3. – С. 90-95.
7. Стальная В.А. Место и роль индустрии развлечений в мировой и отечественной сфере услуг / В.А. Стальная // Общество и экономика, 2009. – № 1. – С. 118-128.
8. Индустрия развлечений набирает силу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vtorio.com/articles/topic/57>.
9. Современное состояние и перспективы развития индустрии развлечений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketingweek.ru/31.html>.

Задорожнюк Н. О.

Ковтун К. В.

Одесский национальный политехнический университет

РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ РОЗВАГ В УКРАЇНІ

Резюме

У статті розглянуто теоретичні аспекти сутності індустрії розваг. Запропоновано класифікація послуг індустрії розваг. Визначено основні характеристики процесу розваг. Досліджено розвиток цієї індустрії в Україні. Розглянуто нові види послуг індустрії розваг: квести, скейп-руми, «третє місце», визначено їхню користь у повсякденному житті людей та розвитку індивіда.

Ключові слова: індустрія розваг, квест, скейп-руми, «третє місце».

Zadorozhniuk N. O.

Kovtun K. V.

Odessa National Polytechnic University

THE ENTERTAINMENT INDUSTRY IN UKRAINE

Summary

In the article the theoretical aspects of the nature of the entertainment industry are considered. Classification of the entertainment services is represented. The main characteristics of the entertainment are defined. The development of this industry in Ukraine is studied. Considers Such new entertainment services as quests, skype-rooms, "tryeti places" are considered and its benefit in the daily lives of people and development of an individual is defined

Keywords: entertainment, quest, skype-rooms, "tryeti place".

УДК 65.012.8

Ібрагімов Е. Е.

Запорізький національний університет

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Аналізуючи різні роботи науковців, можна відстежити зміну підходів до визначення сутності поняття «система економічної безпеки підприємства». У статті досліджено зміст категорії «система економічної безпеки підприємства». Досліджено теоретичні підходи щодо сутності системи економічної безпеки підприємства. Уточнена сутність системи економічної безпеки підприємства з метою створення передумов до реалізації та забезпечення економічної безпеки в практиці роботи вітчизняних підприємств. **Ключові слова:** економічна безпека підприємства, теоретичні підходи, поняття, аналіз, система економічної безпеки підприємства.

Постановка проблеми. Економічна, політична та соціальна ситуація, що склалася в Україні, умови ринкової економіки та світової глобалізації генерують безліч факторів ризику та загроз, з якими повсякденно стикаються підприємства та

які різною мірою впливають на його діяльність. Успішне функціонування та стабільний розвиток будь-якого підприємства залежать від наявності надійної, якісної та ґрунтовної системи економічної безпеки. Розробленню практичних аспектів

економічної безпеки підприємства, які повинні відповідати вимогам сучасного економічного простору, передре вдосконалення теоретичних засад щодо визначення поняття «система економічної безпеки підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формулювання змісту та сутності поняття «система економічної безпеки підприємства» широко висвітлені у роботах таких вчених-економістів, як: О.А. Грунін та С.О. Грунін [5], Б.М. Андрушкін, Ю.Я. Вовк та П.Д. Дудкін [6], М.І. Камлик [7], К.В. Коваленко [8], Т.М. Слободяник [9], Ю.Г. Кім [10], О.В. Локотецька [11], О.М. Ляшенко [12], В.П. Мак-Мак [13], Л.Я. Малюта [14], А.І. Пономаренко [15], В.П. Пономарьов [16], В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та З.Б. Живко [17], В.І. Франчук [18], Л.Д. Шарий [19], О.Л. Коробчинський [20], Т.В. Кузнецова, Л.А. Шергіна [21] С.П. Міщенко [22], І. Шевченко [23], О.С. Шнипко [24], Л.Г. Шемаєва [25], А.М. Штангрет та В.В. Шляхетко [26], І.П. Шульга [27], В.І. Ярочкин, Я.В. Бузанова [28] та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення та систематизація існуючих теоретичних підходів до формулювання змісту та сутності поняття «система економічної безпеки підприємства» для наступного вдосконалення засобів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека підприємства здійснюється системно, а тому необхідним є дослідження поняття «система». Так, у Великій радянській енциклопедії поняття система (від греч. *systema* – ціле, складене із часток; з'єднання) визначається як множина елементів, що знаходяться у відношеннях та зв'язках один з одним та створюють визначену цілісність, єдність [1] Синонімічне визначення системи наведено й у Великому енциклопедичному словнику [2] Л. фон Бергаланфі визначив систему як «комплекс взаємодіючих компонентів» [3] або «сукупність елементів, що знаходяться у певних відношеннях одне з одним та з середовищем» [4].

На сьогодні серед науковців немає єдиної точки зору щодо поняття «система економічної безпеки підприємства». Так, О.А. Грунін та С.О. Грунін розуміють систему забезпечення економічної безпеки організації у формі графічних зображень комплексних принципів моделей забезпечення безпеки персоналу фірми, основних фондів, конфіденційної інформації, елементами яких є: об'єкт безпеки, об'єкт загроз, джерела загроз, загрози та засоби захисту тощо [5].

На думку колективу авторів, система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких функціональних складових, як фінансова, кадрова, інтелектуальна, технологічна, правова, інформаційна, екологічна та силова [6, с. 28].

М.І. Камлик вважає, що система економічної безпеки – це комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, які здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання та спрямовані на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних чи юридичних осіб, що можуть призвести до суттєвих економічних збитків та забезпечити економічного росту в майбутньому [7]. Цієї ж думки дотримуються й К.В. Коваленко [8, с. 135] та Т.М. Слободяник [9, с. 23].

Ю. Кім визначив систему економічної безпеки підприємства як комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну і якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [10, с. 11].

За О.В. Локотецькою, система економічної безпеки підприємства – це комплекс пов'язаних між собою заходів, які, за допомогою спеціальних органів та підрозділів, забезпечують захист всіх функціональних складових підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, що можуть призвести до істотних економічних утрат [11, с. 199].

За О.М. Ляшенко, системою економічної безпеки є комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних та пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів суб'єктів господарювання від зовнішніх і внутрішніх загроз [12, с. 390]. На думку В.П. Мак-Мак, система безпеки підприємства охоплює наукову теорію безпеки, політику і стратегію безпеки, засоби і методи забезпечення безпеки і концепцію безпеки підприємства [13, с. 8].

Л.Я. Малюта вважає за доцільне розглядати систему економічної безпеки підприємства як комплекс невід'ємних її складових елементів та їх властивостей, взаємодія між якими забезпечує появу та існування нових інтегральних властивостей цієї системи, що дозволяє раціональніше вирішувати завдання щодо забезпечення виконання ключової мети діяльності підприємства – гарантувати його безпеки [14, с. 57].

За А.І. Пономаренко, система економічної безпеки фірми – це сукупність об'єкта, засобів захисту, нормативної бази та організаційних структур її здійснення [15]. В.П. Пономарьов зазначив, що система безпеки підприємства – це комплекс заходів із забезпечення його стабільного розвитку через створення сприятливих умов, а також нейтралізації і ліквідації зовнішніх і внутрішніх загроз [16, с. 6].

В.Л. Ортинський, І.С. Керницький і З.Б. Живко визначили систему економічної безпеки підприємства як певну сукупність, до якої входять суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки на підприємстві [17].

В.І. Франчук розумів систему забезпечення економічної безпеки як сукупність необхідних взаємопов'язаних елементів, діяльність яких спрямована на протидію внутрішнім і зовнішнім загрозам з метою захисту корпоративних економічних інтересів і, загалом, створення безпечних умов для розвитку [18, с. 158].

Л.Д. Шарий визначив систему економічної безпеки підприємства як взаємопов'язану сукупність спеціальних структур, засобів, методів і заходів, які забезпечують безпеку бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз. У цьому контексті систему можна охарактеризувати комплексом управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних, судово-правових та інших заходів із захисту бізнесу від незаконних посягань, мінімізації або уникнення матеріальних та інших втрат [19, с. 64]. Цього ж погляду дотримуються й О.Л. Коробчинський [20], Т.В. Кузнецова, Л.А. Шергіна [21, с. 154], П. Міщенко [22, с. 192].

На думку І. Шевченка, система економічної безпеки – це комплекс взаємопов'язаних дій організаційного-економічного, правового, функціонального характеру, що спрямовані на забез-

печення безпеки підприємства; стан захищеності його життєво важливих об'єктів від реальних і потенційних джерел небезпеки або загроз при чітко сформульованій і певній меті та завданнях самої системи економічної безпеки стосовно конкретних умов функціонування підприємства [23, с. 178].

О.С. Шнирко розуміє систему економічної безпеки підприємства як систему, що взаємодіє з навколишнім оточенням і має сукупність властивостей, які забезпечують здатність до самовиживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої загрози [24, с. 22].

Л.Г. Шемяєва вважає система економічної безпеки підприємства – це організована сукупність взаємопов'язаних елементів зовнішньої та внутрішньої безпеки суб'єктів господарювання, таких як: спеціальні органи та служби, об'єкти, наукові підходи, нормативно-правова база, політика, стратегія, концепція, принципи, функції, завдання, методи та засоби, що спрямовані на забезпечення реалізації стратегічних і тактичних інтересів суб'єкта господарювання, а також цих інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [25, с. 115].

А.М. Штангрет та В.В. Шляхетко запропонували тлумачення поняття економічної безпеки підприємства як сукупність економічних відносин, пов'язаних із управлінням діяльністю підприємства шляхом мінімізації впливу на нього внутріш-

ніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей [26, с. 106].

І.П. Шульга розглядає систему економічної безпеки як сукупність економічних відносин, пов'язаних із управлінням діяльністю акціонерного товариства шляхом мінімізації впливу на нього внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей [27].

В.І. Ярочкін визначив систему безпеки як організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів, заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз [28, с. 9]. Аналізуючи наявні підходи до розуміння «системи безпеки підприємства», необхідно зазначити, що на сьогодні не існує єдиної думки з даного питання.

Висновки і пропозиції. Як бачимо з проведеного аналізу, нині, незважаючи на значну кількість робіт, питання формулювання змісту та сутності поняття «система економічної безпеки підприємства» залишаються дискусійними. На теперішній час відсутній єдиний теоретичний підхід до формулювання змісту та сутності поняття «система економічної безпеки підприємства». Питання формулювання змісту та сутності поняття «система економічної безпеки підприємства» залишаються відкритими, що є передмовою для подальшого пошуку шляхів вирішення цього питання.

Список літератури:

1. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bse.sci-lib.com/article102619.html>.
2. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedu.ru/BigEncDic/57627>.
3. Берталанфи, Л. фон. История и статус общей теории систем / Л. фон Берталанфи. – В кн.: // Системные исследования: Ежегодник, 1972. – М. : Наука, 1973. – С. 20-37.
4. Берталанфи, Л. фон. Общая теория систем: критический обзор / Л. фон Берталанфи. – В кн.: Исследования по общей теории систем. – М. : Прогресс, 1969. – С. 23-82.
5. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
6. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / [Б.М. Андрушкін, Ю.Я. Вовк, П.Д. Дудкін, та ін.]. – Тернопіль, 2008. – 424 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
8. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект / К.В. Коваленко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 3. – С. 134-139.
9. Слободяник Т.М. Запровадження комплексної системи економічної безпеки та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві / Т.М. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 22-26.
10. Кім Ю.Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Ю.Г. Кім. – К., 2009. – 21 с.
11. Локотецька О.В. Використання системного підходу при дослідженні економічної безпеки підприємства / О.В. Локотецька // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» : зб. наук. пр. – Вип. 8 : Технічний прогрес та ефективність виробництва / відп. ред. П.Г. Перерва. – Харків : НТУ ХПІ, 2011. – С. 197-202.
12. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
13. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : [монография] / В.П. Мак-Мак. – М. : Компания «Спутник+», 2003. – 220 с.
14. Малюта Л.Я. Методология формирования комплексной системы экономической безопасности предприятия / Л.Я. Малюта // Экономика и бизнес. – 2014. – № 4. – С. 50-57.
15. Пономаренко А.І. Система економічної безпеки фірми / А.І. Пономаренко // Шлях України до економічної безпеки : матеріали наук.-практ. конф., 14 квіт. 2006 р. – Харків, 2006. – С. 302.
16. Пономарьов В.П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / В.П. Пономарьов. – Луганськ, 2000. – 27 с.
17. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
18. Франчук В.І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств / В.І. Франчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук. праць. Вип. 20.8. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2010. – С. 155-162.
19. Безопасность предпринимательской деятельности / [Под общ. ред. д.ф.н. Л.Д. Шарый]. – М. : ВК, 2005. – 420 с.
20. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41-45.
21. Кузнецова Т.В. Система забезпечення економічної безпеки на рівні підприємства / Т.В. Кузнецова, Л.А. Шергіна // Вісник національного університету водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. Вип. 3(55). – Рівне : Національний університет водного господарства та природокористування, 2011. – С. 153-158.
22. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці / С.П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 190-195.

23. Шевченко І. Особливості формування системи економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2008. – № 10. – С. 178-181.
24. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О.С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.
25. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища : [монографія] / Л.Г. Шемаєва. – К. : НУПІМБ, 2009. – 357 с.
26. Штангрет А.М. Методичні засади економічної безпеки в Україні / А.М. Штангрет, В.В. Шляхетко // Формування ринкових відносин в Україні. – 309. – № 3. – С. 105-109.
27. Шульга І.П. Сучасні підходи до формування системи економічної безпеки акціонерного товариства [Електронний ресурс] / І.П. Шульга // Ефективна економіка. – 2010. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=366>.
28. Ярочкин В.И. Основы безопасности бизнеса и предпринимательства / В.И. Ярочкин, Я.В. Бузанова. – М. : Академический проект : Фонд Мир, 2005. – 208 с.

Ибрагимов Э. Э.

Запорожский национальный университет

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Анализируя различные работы ученых, можно отследить изменение подходов к определению понятия «система экономической безопасности предприятия». В статье проведено исследование содержания категории «система экономической безопасности предприятия». Исследованы подходы к сущности системы экономической безопасности предприятия. Уточнена сущность системы экономической безопасности предприятия с целью создания предпосылок к реализации и обеспечению экономической безопасности в практике работы отечественных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, теоретические подходы, понятие, анализ, система экономической безопасности предприятия.

Ibrahimov E. E.

Zaporizhzhya National University

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE SYSTEM CONCEPT ANALYSIS

Summary

Analyzing various scientific works, it is possible to detect a shift in the approaches to defining the essence of the "economic security of enterprise system" form. The article deals with studying the "economic security of enterprise system" concept. Theoretical approaches to the definition of economic security of enterprise system concept were studied and systematized. The essence of enterprise' economic security system is specified in order to create preconditions for the realization and implementation of economic safety in the practice of domestic enterprises.

Keywords: economic security of an enterprise, theoretical approaches, concept, analysis, economic security of enterprise system.

УДК 339.727.22

JEL F 21

Камаран А. Х.

Одесский национальный экономический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Статья посвящена исследованию подходов к определению и основных характеристик прямых иностранных инвестиций. Проведен сравнительный анализ различных теорий прямых иностранных инвестиций, выделены основные преимущества и недостатки разных теорий. Выделены основные подходы к регулированию прямых иностранных инвестиций на макроуровне.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, неоклассический, институциональный и эконометрический подходы.

Постановка проблемы. Экономическая деятельность отдельных субъектов и страны в целом в значительной степени характеризуются объемом осуществления инвестиций. Термины «инвестиции», «инвестирование», «инвестици-

онная деятельность» и «инвестиционная политика» стали употребляться в Украине сравнительно недавно. Мировой опыт свидетельствует, что кратчайшим путем подъема на качественно новый уровень развития производительных сил

является оптимальное использование инвестиций в различных организационно-правовых формах. Основу современной рыночной экономики составляют отношения, связанные с инвестированием в производство материальных благ. В урегулировании этих отношений важная роль принадлежит правовым средствам. При этом объектом регулирования является инвестиция как элемент материальных отношений. В связи с этим необходимо выяснить суть «инвестиций» и, в частности, «прямых иностранных инвестиций». Но эта задача усложняется тем, что в экономической и юридической литературе о природе инвестиций нет единого мнения. На практике под инвестициями понимают традиционные инвестиции в форме инвестирования, которые осуществляются на основе контрактов с распределением полученной прибыли между участниками.

Анализ научных публикаций по рассматриваемой проблеме. Проблематикой теоретических исследований процесса прямого иностранного инвестирования занимались С.М. Борисов, И.С. Корольов, Л.Н. Красавина, Б.М. Пичугин, В.В. Змистов, В.Н. Шенаев, В.В. Шмельов, К. Рогофф, Д. Родрик, Дж. Стиглиц и др. Несмотря на высокое значение и положительную оценку научных исследований в данном направлении, отдельные аспекты сущностных характеристик прямых иностранных инвестиций остаются достаточно дискуSSIONными и требуют комплексного подхода в исследовании.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Исследуемый вопрос характеризуется недостаточно комплексным научным рассмотрением. Решение данного вопроса требует применения комплексного подхода, который должен базироваться на совершенном анализе теоретических основ прямых иностранных инвестиций и их роли для развития государства и предприятий.

Цель исследования состоит в том, чтобы раскрыть подходы и теории в определении сущности и роли прямых иностранных инвестиций.

Изложение основных результатов исследования. Разнообразие термина «инвестиции» в современной отечественной и зарубежной литературе в значительной мере объясняется широтой сущностных сторон этой сложной экономической категории. Поэтому, чтобы выяснить ее содержание, следует рассмотреть основные характеристики, формирующие ее сущность.

Похожая ситуация с определением понятия «иностранных инвестиций». В правовой и экономической литературе, в законодательной практике государств существует много определений иностранных инвестиций. Некоторые авторы подчеркивают, что термины «инвестиции» и «собственность» должны рассматриваться как синонимы, которые охватывают все виды прав собственника и инвестора. Довольно часто под иностранными инвестициями понимают иностранный капитал, вложенный за рубежом.

При анализе развития экономической системы выделяют три основные функции, которые выполняют инвестиции в процессе расширенного воспроизводства: во-первых, инвестиционные ресурсы обеспечивают экономический рост и качественное обновление основных фондов на уровне как отдельного предприятия, так и национальной экономики в целом, во-вторых, за счет инвестиционных ресурсов осуществляются прогрессивные структурные изменения в общественном производстве, затрагивающих важнейшие макро-

экономические пропорции, в-третьих, с помощью инвестиций реализуются достижения научно – технического прогресса и осуществляется повышение на этой основе эффективности производства как на микро-, так и на макроуровне.

В мировой экономической литературе существуют различные взгляды относительно определения сути прямых иностранных инвестиций. Распространенным методологическим подходом является так называемый подход с точки зрения платежного баланса. Согласно ему, под прямыми иностранными инвестициями понимают любую ссуду или приобретение собственности иностранной компанией, которая в большей степени относится к резидентам страны. Соотношение собственности определяется как «в большей степени», на практике является дифференцированным и колеблется в зависимости от национальных особенностей конкретной страны.

Вторая распространенная точка зрения на суть прямого инвестирования предполагает, что прямые иностранные инвестиции определяются как инвестиции, при которых инвестор получает значительные возможности контроля за иностранной фирмой или основывает дочернюю компанию за пределами собственной страны.

Широкую трактовку понятия иностранных инвестиций дает Н. Вознесенская [1, с. 34], а именно иностранные инвестиции – это такое предоставление средств иностранным инвесторам, при котором обязательным является экономическая деятельность (с участием или без участия местного капитала), приводит к созданию производственного объекта, способствует развитию экономики молодого государства, повышению ее экономического потенциала. Данная трактовка достаточно хорошо и в полном объеме характеризует саму сущность понятия иностранные инвестиции.

Основной формой международной экспансии транснациональных компаний является вывоз капитала. Он может осуществляться в двух формах: как прямые, так и портфельные (финансовые) инвестиции. Прямые иностранные инвестиции – основа международной хозяйственной деятельности транснациональных компаний, форма, в которой реализуется ее транснациональная природа. Именно поэтому транснациональной компанией считают фирму, осуществляющую прямое иностранное инвестирование [2, с. 18].

Исходя из приведенных определений, прямые иностранные инвестиции следует рассматривать как охватывающие владения и/или контроль за хозяйственной единицей, действующей за рубежом. Это определение указывает на определяющее внутреннее свойство прямых инвестиций, однако не охватывает форм ее проявления, их можно определить по сравнительной характеристике прямых и портфельных инвестиций. Если взять за основу сравнения определяющую свойство портфельных инвестиций – получение прибыли как разницу в доходе на капитал, то в этой характеристике важны два момента.

Во-первых, транснациональные компании редко осуществляют перевод значительных по размерам капитальных активов между различными странами. Многие своих требований транснациональных компаний обслуживают на иностранных рынках капитала. Например, японская фирма, которая переводит свои производственные мощности в Южную Корею, может позаимствовать необходимые средства в корейских банках

или выпустить акции или облигации на корейский фондовый рынок. Таким образом, прямое иностранное инвестирование не является следствием разницы в доходе на капитал. Такая разница – главная причина существования портфельных инвестиций, а транснациональная компания создается для получения преимуществ от специфической экономической среды. Получение второстепенных доходов от общего уровня процентной ставки и дохода на капитал не является целью ее основания. Если какая-то компания решает развернуть производство в другой стране, то такое решение обусловлено не различием в отечественных и иностранных процентных ставках, а возможностью получения прибыли от ведения основного бизнеса [2, с. 19].

Итак, можно определить, что иностранные инвестиции – это вещи, денежные средства, имущественные права, ценные бумаги, а также результаты интеллектуальной деятельности, вложенные иностранным инвестором в предусмотренных законом формах в объекты инвестиционной деятельности на территории страны с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Современные ученые определяют прямые иностранные инвестиции как вложения компаний (как правило, ТНК) средств в другие предприятия (совместные предприятия, дочерние компании, отделения, филиалы) за рубежом с целью достижения долгосрочного экономического интереса и сохранения права принимать участие в управленческих решениях [3, с. 47].

ТНК можно определить как институт или организацию, осуществляющую производство или услуги, не менее, чем в шести странах, в которых не менее 25% иностранных работников и не менее 25% капиталовложений за рубежом. Деятельность данного предприятия-института, его управление и интересы обусловлены не внутренними, а внешними факторами, причем нужды местного развития, как правило, либо игнорируются, либо мало принимаются во внимание, и сама деятельность связана прежде всего с глобальной капиталистической экономикой.

Основные теории прямых иностранных инвестиций (ПИИ) исследователи объединяют в 3 подхода: неоклассический, институциональный и эконометрический. Критерием для такого разделения используют сущность существующих теорий ПИИ, которые характеризуют процесс прямого иностранного инвестирования с разных позиций, используя при этом различные инструментариумы исследований. Современные исследователи рассматривают основные теории ПИИ с точки зрения обоснования целесообразности их привлечения в национальную экономику, влияния на экономический рост страны-реципиента и учета факторов инвестиционной привлекательности.

К теориям неоклассического направления относятся, в частности, теория конкурентных преимуществ наций М. Портера, конкурентного преимущества Т. Озавы, инвестиционного поля Д. Лукьянченко и В. Белошапки.

Эконометрические подходы в теории ПИИ объединяют исследования С. Эдвардса, М. Лэнсбери, Н. Пейна и К. Смиджовой, а также Е.В. Чубунова и Ю.Г. Гришаевой.

В свою очередь, институциональный подход к изучению экономических категорий и явлений объединяет исследования различных структур управления, к элементам которой относятся кон-

трактная система, организации, институты, институциональная структура общества [4, с. 126].

Неоклассический подход базируется на принципах маржинализма, т.е. сравнение предельного дохода с предельными издержками для различных видов рыночной структуры и, как следствие, выяснение предельной пользы факторов производства. Таким образом, оценивая инвестиционное решение, фирма сравнивает ожидаемый предельный доход с предельными затратами капитала. Если ожидаемый предельный доход от инвестирования выше рубежом, чем внутри страны, тогда инвестирования за границу будет более выгодно. Теории неоклассического подхода объясняют происходящие в развитых мировых экономиках возрастанием роли ТНК, конкуренцией между ведущими индустриальными странами за привлечение иностранных капиталов, включением ПИИ в качестве фактора ускорения экономического развития более отсталых стран [5, с. 37].

Теория конкурентных преимуществ наций М. Портера объясняет существование разногласий между большинством экономик и возможность определения на основе этих разногласий стадий развития определенной страны. М. Портер [6] выделяет четыре вида стратегий, которые свидетельствуют о стадии развития страны:

- 1) стадия факторов производства (природных ресурсов, дешевой рабочей силы и т.д.);
- 2) стимулирование инвестиций;
- 3) внедрение инноваций;
- 4) приумножение богатства.

На первой стадии дешевая рабочая сила и природные ресурсы используются для создания трудоемких или материалоемких товаров. На второй стадии начинается капиталоемкое производство, растет роль квалифицированной рабочей силы, а также технологий. На следующем этапе производство переводится в сферу высокотехнологичной продукции, при этом государство активно стимулирует научно – техническое развитие.

Теория М. Портера основывается на внедрении новых технологий во все сферы общественной жизни, она объясняет роль страны в инновационном процессе и отвечает на вопрос: почему в одних странах инвестиции в инновации осуществляются более интенсивно, чем в других [7].

Теория ПИИ и конкурентного преимущества Т. Озавы указывает на существование взаимозависимости экономического роста, трансформации экономики и изменений, обусловленных сравнительными преимуществами, и вводит в теорию М. Портера переменную ПИИ, которая характеризует ситуацию в национальной экономике [8, с. 35]. Т. Озава [9] указывает на зависимость изменения объемов, притока или оттока капиталов от стадий структурной трансформации экономики принимающей страны.

Т. Озава [9] утверждает, что чем выше ВВП на душу населения, тем больше затраты капитала в форме материальных активов и человеческого капитала. Стадии развития страны, по теории Т. Озавы [9], базируются на теории сравнительных преимуществ и объясняют процесс переливания капиталов и смещение приоритетов из менее развитых отраслей экономики с низкой производительностью труда в отрасли с более диверсифицированным производством и более высокой степенью человеческих и технологических затрат.

Теория инвестиционных полей Д. Лукьянченко и В. Белошапки объясняет инвестирования на основе взаимодействия национальных «бриллиан-

тов». Пересечение государственных и национальных потенциалов создает поля инвестиционных возможностей. Обеспечение конкурентоспособности национального производства является следствием привлечения инвестиций в рамках этих инвестиционных полей. Привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику должно происходить на основе селективного подхода: создание благоприятного инвестиционного климата и инвестирования в структурообразующие отрасли и сферы совместного инвестирования [10, с. 152].

Среди институционалистов целесообразно выделить подход А. Вильямсона [11], который базируется на концепции трансакционных издержек и теорию Дж. Бьюкенена, который обосновывает взаимосвязь политических и экономических процессов. Причем с точки зрения предмета нашего исследования, а именно теорий ПИИ как основы политики ПИИ, важно понимание взаимосвязи политической и экономической составляющих процесса прямого иностранного инвестирования.

В основе термина «институционализм» лежит одно из значений понятия «институт». Последнее рассматривается институционалистами как первичный элемент движущей силы общества в экономике и за ее пределами. В институт они относят разнообразные категории и явления (например государство, семью, предпринимательство, монополии, частную собственность, профсоюзы, религию и т.д.), отражающие обычаи, привычки, этику, правовые решения, общественную психологию и, главное, – эволюцию экономики.

Институционализм – это в определенном смысле альтернатива неоклассическому направлению экономической теории. Неоклассики выходят из тезисов А. Смита о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулирования экономики и не выходят за рамки «чистой экономической науки». Институционалисты же движущей силой экономики наряду с материальными факторами считают также духовные, моральные, правовые и прочие факторы, рассматриваемые в историческом контексте. Иначе говоря, институционализм предметом своего анализа имеет экономические и неэкономические аспекты. При этом объекты исследования – институты – не подразделяются на первичные или вторичные и не противопоставляются друг другу.

Неоинституционализм – направление экономической теории, объединяющей использование категории институтов с элементами неоклассической теории, которая предусматривает рациональное поведение индивидов (максимизацию выгоды или минимизацию затрат). Применительно к неоинституционализму говорится о минимизации трансакционных издержек, в аспекте чего заслуживает внимания подход А. Вильямсона [11, с. 4], базирующийся на концепции трансакционных издержек и включающий следующие положения:

- 1) рынки и фирмы представляют альтернативные инструменты, которые используются при заключении определенного типа сделок;
- 2) выполнение того или иного вида сделок на рынке или на фирме зависит от эффективности каждого вида производства;
- 3) расходы, связанные с заключением и выполнением рыночных контрактов, различаются по составу субъектов, принимающих решения на

рынках, вовлеченных в процесс заключения сделок, с одной стороны, а с другой – характеристиками рынка;

4) несмотря на то, что человеческий фактор и окружающая среда ограничивают обмен между фирмами, они по-разному себя проявляют в рамках фирм. Один и тот же набор факторов может по-разному использоваться в обоих случаях.

Применительно к практике, политика прямых иностранных инвестиций, которая основывается на достижениях неоинституциональной теории в частности, как раз и должна проводиться в аспекте согласования экономических и политических интересов без лоббирования последних.

Основы политики инвестиций, в частности прямых иностранных инвестиций, на государственном уровне, с нашей точки зрения, заложила теория Дж.М. Кейнса. Предложенные им подходы к регулированию инвестиционных процессов на макроуровне включали: государственное кредитование, государственный заказ, систему налогообложения. Инвестиционная теория Кейнса предусматривала также государственное регулирование и контроль инвестиционного поведения фирм, на которое, по его мнению, основное влияние оказывают такие факторы как уровень накоплений, уровень инвестиционной прибыли и стоимость кредитных ресурсов [12].

Прямые иностранные инвестиции, по мнению Е.В. Чубунова [13], способствуют внедрению технологических новшеств, обеспечивающих рост научно-технического потенциала и стимулируют экономическое развитие, позволяя осуществлять структурную перестройку и модернизацию хозяйства в условиях современного экономического пространства, которое характеризуется процессом глобализации.

Такая форма привлечения иностранных финансовых ресурсов, как прямые иностранные инвестиции, является не только важным фактором поддержания устойчивого экономического развития для промышленно развитых стран, но и выступает весомым фактором оживления экономической конъюнктуры в развивающихся, так ПИИ выступают превентивным инструментом защиты экономики от скачкообразных изменений в объемах привлеченных иностранных капиталов, которые также могут внезапно выводиться за границу, создавая при этом дисбаланс в макроэкономических показателях и нарушая равновесие на финансовом рынке.

Кроме того, ПИИ способствуют расширению финансирования предприятий, приводят к созданию венчурных предприятий, стимулируют повышение фондоотдачи в промышленном секторе экономики, вызывают мультипликационный эффект дохода. Привлечение ПИИ способствует интеграции с международными рынками, доступа к поставке ресурсов и готовой продукции, вызывает рост экспорта [5].

Выводы и рекомендации. Таким образом, в современных условиях вопрос привлечения ПИИ и эффективное управление значительными потоками иностранного капитала выступает на первый план как в общенациональной, так и в региональной инвестиционной политике. Важно выбрать правильную стратегию и разработать действенный инструментарий, учитывая рост объемов движения капиталов в процессе глобализации и интеграции мировой экономики.

Список литературы:

1. Вознесенская Н.Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт (сравнительно-правовой комментарий). – М.: Юридическая ф-ла, контракт Инфра. – 2001. – 220 с.
2. Єна І. Прямі іноземні інвестиції в економіку України в контексті сучасних світогосподарських трендів / І. Єна // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 1-2. – С. 17-21.
3. Киришун Л.В. Пріоритети залучення ПІІ в Україну з ЄС / Л.В. Киришун // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць ЛНТУ. – Випуск 6 (23). – Ч. 1. – Луцьк. – 2009. – С. 45-51.
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко / 4-е перераб. и доп. изд. – М.: ТЕИС. – 2010. – 828 с.
5. Носова О.В. Иностранные инвестиции в транзитивной экономике Украины: монография / О. В. Носова. – Х.: Основа. – 2001. – 231 с.
6. Ozava T. Foreign Direct Investment and Economic Development // Transnational Corporations. – 1992. – № 1. – P.27-54
7. Маргіта Н.О. Теоретичні підходи до аналізу сутності процесу залучення прямих іноземних інвестицій / Н.О. Маргіта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/1_6.htm
8. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: навчальний посібник / Татаренко Наталія Олексіївна, Поручник Анатолій Михайлович. – К.: КНЕУ. – 2000. – 159 с.
9. Ozava T. Foreign Direct Investment and Economic Development // Transnational Corporations. – 1992. – № 1. – P. 27-54
10. Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 152
11. Williamson O.E. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implication. – London: The Free Press; Collier Macmillan Publishes. – 1975.
12. Сейдаметова Л.Д. Эволюция теории инвестиций / Л.Д. Сейдаметова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 156. – С. 57-66
13. Чубунов С.В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу: статистичний аналіз взаємозв'язків в умовах перехідної економіки України / С.В. Чубунов // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 17-20.

Камаран А. Х.

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Резюме

Стаття присвячена дослідженню підходів до визначення та основних характеристик прямих іноземних інвестицій. Проведено порівняльний аналіз різних теорій прямих іноземних інвестицій, виділені основні переваги та недоліки різних теорій. Виділено основні підходи до регулювання прямих іноземних інвестицій на макrorівні.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, неокласичний, інституційний та економетричний підходи.

Камаран А. Kh.

Odessa National Economic University

THEORETICAL BASIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Summary

The article is devoted to the study of approaches to the definition and the basic characteristics of foreign direct investment. In the article a comparative analysis of the various theories of foreign direct investment is presented, the main advantages and disadvantages of different theories are highlighted. Present The basic approaches to the regulation of foreign direct investment at the macro level are pointed out.

Keywords: investments, foreign direct investment, neoclassical, institutional and econometric approaches.

УДК 330.3

Кісь С. Я.

Кісь Г. Р.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Досліджено підходи до формування результатів діяльності підприємства в умовах економіки, заснованої на знаннях. Сформульовано авторське бачення оцінки результатів інтелектуалізації суб'єкта господарювання. Продемонстровано модифіковану інтегральну оцінку рівня розвитку підприємства та ймовірні сценарії його розвитку відповідно до результатів інтелектуалізації.

Ключові слова: економіка, заснована на знаннях, інтелектуалізація, результат діяльності, результат інтелектуалізації, інтелектуальна діяльність.

Постановка проблеми. Діяльність підприємства незалежно від сфери функціонування та умов, які склалися у зовнішньому середовищі, характеризується економічними результатами. Їхнє формування відбувається внаслідок активності системи менеджменту підприємства, яка використовує традиційні або інноваційні, адекватні вимогам економіки, заснованої на знаннях, підходи до управління процесами та явищами, а також за участі керованої системи, представлені виконавчим персоналом. Зважаючи на пріоритетну роль людського фактору в сучасних умовах, позитивні, стабільні та довгострокові економічні результати діяльності можуть бути забезпечені тільки за умови їх поєднання з результатами, які відображають активність людського інтелекту в роботі підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретико-методологічного аналізу та формування економічних результатів діяльності підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних науковців [1-7]. Значний науковий доробок у галузі дослідження результативності господарської діяльності, на наш погляд, тільки частково відображає сучасні тенденції знанневоорієнтованого розвитку економічних систем, які характеризуються необхідністю пошуку суб'єктами господарювання шляхів подолання ресурсодефіцитності за рахунок активізації використання інтелектуального потенціалу людських ресурсів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не заперечуючи важливості, актуальності та своєчасності багатьох досліджень, які стосуються ідентифікації факторів та показників результативності економічної діяльності підприємства, а також стану та перспектив використання нематеріальних активів з метою отримання прибутків, варто відзначити, що у вітчизняній сучасній економіко-управлінській думці недостатньо представлені наукові погляди на проблеми встановлення взаємозалежності між результатами інтелектуальної діяльності персоналу підприємства та економічними показниками його розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є встановлення особливостей формування результатів діяльності підприємства в умовах знанневоорієнтованої економіки на основі їх поєднання з результатами інтелектуалізації.

Виклад основного матеріалу. Автори монографії [8], досліджуючи проблему інтелектуальної власності, звертають увагу на те, що інтелектуальна діяльність поєднує два взаємопов'язані аспекти: репродуктивний – вирішення стандартних завдань та творчий (продуктивний) – розв'язання нестандартних завдань. Можемо припустити, що стандартність у виконанні завдань – це дії носіїв ординарного інтелекту на підприємстві, а творчість, пов'язана з активністю носіїв неординарного та елітного інтелекту. З урахуванням наведеного припущення, а також притримуючись думки про необхідність розглядати будь-яку соціально-економічну систему в контексті функціонування фінансової (FA), виробничої (внутрішніх бізнес-процесів) (IA), маркетингової (зовнішніх бізнес-процесів) (MA) та персонал-орієнтованої (SA) сфери її активності, будемо вважати, що загальна кількість завдань, виконання яких передбачене всіма процесами діяльності підприємства за відповідними сферами активності (TT) складається з двох частин: перша – це завдання, які виконуються традиційно-стандартизовано із застосуванням відомих алгоритмів, тех-

нологій та типових засобів (ST); друга – передбачає виконання завдань на основі використання нових (неповторних, оригінальних, унікальних) або нестандартного застосування відомих засобів та підходів у принципово нових ситуаціях, які не мають аналогів у минулому (OT). У результаті отримуємо:

$$TT = ST + OT. \quad (1)$$

Враховуючи вищевказані сфери активності суб'єкта господарювання, формулу 1 можна представити таким чином:

$$TT = TT_{FA} + TT_{IA} + TT_{MA} + TT_{SA}, \quad (2)$$

де TT_{FA} , TT_{IA} , TT_{MA} , TT_{SA} , – сумарна кількість завдань (операцій), які виконує персонал підприємства (управлінський та виконавчий) для досягнення результатів у фінансовій, виробничій, маркетинговій та персонал-орієнтованій сферах.

Якщо виконання завдань, пов'язаних з досягненням результатів діяльності підприємства, розглядати відокремлено, щодо кожної сфери його активності, то (1) набуває такого вигляду:

– для фінансової сфери (FA):

$$TT_{FA} = ST_{FA} + OT_{FA}; \quad (3)$$

– для виробничої сфери (IA):

$$TT_{IA} = ST_{IA} + OT_{IA}; \quad (4)$$

– для маркетингової сфери (MA):

$$TT_{MA} = ST_{MA} + OT_{MA}; \quad (5)$$

– для персонал-орієнтованої сфери (SA):

$$TT_{SA} = ST_{SA} + OT_{SA}, \quad (6)$$

де ST_{FA} , ST_{IA} , ST_{MA} , ST_{SA} – кількість завдань (операцій), які виконує персонал підприємства (управлінський та виконавчий) для досягнення результатів у фінансовій, виробничій, маркетинговій та персонал-орієнтованій сферах із застосуванням стандартизовано-традиційних засобів, технологій та інструментів; OT_{FA} , OT_{IA} , OT_{MA} , OT_{SA} – кількість завдань (операцій), які виконує персонал підприємства (управлінський та виконавчий) для досягнення результатів у фінансовій, виробничій, маркетинговій та персонал-орієнтованій сферах із застосуванням результатів творчої інтелектуальної діяльності (нових ідей, нестандартних засобів, інноваційних технологій, оригінального інструментарію).

Узагальнення наукової та навчальної інформації [1-7] дало можливість встановити ключові параметри, які характеризують результативність діяльності підприємства і здійснюють вплив на показники-результати, які стосуються функціонування як окремої сфери, так і суб'єкта господарювання загалом. Такими параметрами, на наш погляд, виступають:

– для фінансової сфери: обсяг власного та залученого капіталу, обсяг короткострокових та довгострокових зобов'язань, виручка від реалізації, чистий прибуток;

– для виробничої сфери: обсяг виробництва, собівартість (витрати виробництва), чистий прибуток, балансовий прибуток;

– для маркетингової сфери: обсяг реалізації, витрати на реалізацію;

– для персонал-орієнтованої сфери: загальна чисельність працівників, чисельність кваліфікованих та висококваліфікованих працівників.

Незважаючи на далеко неповний перелік відомих в теорії та практиці господарської діяльності як показників-результатів, так і їх визначальних параметрів, можемо припустити, що за умови збільшення або зменшення вели-

чини останніх, залежно від участі у формуванні результуючого показника, з'являється можливість його коригування у позитивному напрямку. Позитивні або негативні зміни у параметрах функціонування фінансової, виробничої, маркетингової та персонал-орієнтованої сфери активності підприємства можуть бути забезпечені їх об'єктивним супроводом (зміна ринкових умов господарювання) або змінами, які відбуваються у внутрішньому середовищі і пов'язані з діяльністю персоналу. Остання, у свою чергу, може бути направлена на ініціювання, підтримку та реалізацію інноваційних процесів або на виконання працівником стандартизовано-традиційних функцій. З цього приводу, узагальнюючи наукові дослідження, які стосуються проблем інноваційних процесів [9; 10; 11], дало можливість ідентифікувати низку показників, які характеризують їх ознаки:

- кількість інноваційних пропозицій, що захищені на одного співробітника;
- частка реалізованих пропозицій;
- рентабельність інвестицій, які вкладені в удосконалювання технологій;
- кількість отриманих патентів;
- кількість премій, які присуджені в галузі інновації продуктів і послуг;
- рівень компетентності співробітників;
- частка співробітників, що пройшли перехресне навчання з метою виконання трьох або більше функцій.

Інтерпретація діяльності підприємства у вигляді сукупності завдань, які реалізує управлінський та виконавчий персонал, дає можливість сформулювати авторський підхід до оцінки результатів інтелектуалізації суб'єкта господарювання. Його суть полягає у розрахунку коефіцієнта інтелектуалізації діяльності підприємства за такою формулою:

$$K_{\text{ІДП}} = \frac{OT}{TT} = \frac{OT}{ST + OT} \quad (7)$$

Відповідно, результати інтелектуалізації діяльності у фінансовій, виробничій, маркетинговій та персонал-орієнтованій сфері будуть описуватися частковими показниками інтелектуалізації підприємства:

$$K_{\text{ІДП(FA)}} = \frac{OT_{FA}}{TT_{FA}}; \quad (8)$$

$$K_{\text{ІДП(LA)}} = \frac{OT_{LA}}{TT_{LA}}; \quad (9)$$

$$K_{\text{ІДП(MA)}} = \frac{OT_{MA}}{TT_{MA}}; \quad (10)$$

$$K_{\text{ІДП(SA)}} = \frac{OT_{SA}}{TT_{SA}}; \quad (11)$$

З урахуванням (8), (9), (10), (11) результати інтелектуалізації діяльності підприємства можуть бути представлені у вигляді алгебраїчно-логічних рівнянь:

$$K_{\text{ІДП}} = K_{\text{ІДП(FA)}} \wedge K_{\text{ІДП(LA)}} \wedge K_{\text{ІДП(MA)}} \wedge K_{\text{ІДП(SA)}; \quad (12)$$

$$K_{\text{ІДП}} = K_{\text{ІДП(FA)}} \vee K_{\text{ІДП(LA)}} \vee K_{\text{ІДП(MA)}} \vee K_{\text{ІДП(SA)}. \quad (13)$$

Виходячи з вищевказаних залежностей, можна припустити, що у випадку (12) результат інтелектуалізації – це наслідок зростання (зниження) частки OT_{FA} , OT_{LA} , OT_{MA} , OT_{SA} . Якщо характеризувати залежність (13), то очевидно є ситуація, при якій $K_{\text{ІДП}}$ формується шляхом повної або часткової компенсації результатів інтелектуалізації однієї сфери результатами іншої.

Враховуючи запропонований порядок розрахунку $K_{\text{ІДП}}$, вважаємо, що його значення будуть перебувати в інтервалі від 0 до 1. У такому випадку виникає можливість формування відповідності отриманих значень $K_{\text{ІДП}}$ рівню інтелектуалізації діяльності підприємства та його характеристиці (таблиця 1).

Для встановлення залежності між результатами інтелектуалізації і результатами діяльності підприємств на основі використання вище наведених підходів до визначення узагальнюючого показника інтелектуалізації діяльності, вважаємо можливим припустити, що саме рівнем інтелектуалізації діяльності буде визначатись коефіцієнт, який демонструє зміни в результатах діяльності внаслідок зростання (зменшення) кількості завдань, виконання яких пов'язане з творчою інтелектуальною діяльністю (K_3). Таким чином, $K_3 = K_{\text{ІДП}}$ і набуває значень від 0 до 1.

Таблиця 1
Відповідність значень $K_{\text{ІДП}}$ рівню інтелектуалізації діяльності підприємства

Інтервал значень $K_{\text{ІДП}}$	Рівень інтелектуалізації	Характеристика рівня інтелектуалізації
0-0,4	низький	Переважає більшість завдань на підприємстві виконуються із застосування традиційно-стандартизованих підходів.
0,4-0,6	середній	Частина завдань (близько 50%), пов'язаних з реалізацією бізнес-процесів підприємства виконуються із застосуванням результатів творчої інтелектуальної діяльності.
0,6-1,0	високий	Більшість або 100% від загальної кількості завдань, передбачених регламентом бізнес-процесів виконуються із застосуванням результатів творчої інтелектуальної діяльності.

В науковій та навчальній літературі широко розповсюдженим є підхід до визначення результатів діяльності підприємства, який базується на основі інтегральної оцінки рівня розвитку. Для її виконання, як правило, використовують значення окремих показників розвитку підприємства, їх еталонні значення, та коефіцієнти вагомості. Вважаючи такий метод визначення результативності найбільш прийнятним, необхідно зауважити, що його використання в умовах економіки, заснованої на знаннях вимагає певної модифікації. Видозміна, на наш погляд, повинна полягати у розширенні числа елементів добутку, які включені до розрахунку інтегрального показника за допомогою показника рівня інтелектуалізації або K_3 . Таким чином, модифікована інтегральна оцінка рівня розвитку (результативності діяльності) підприємства з урахуванням її представлення у [7, с. 236] та результатів інтелектуалізації буде мати такий вигляд:

$$R = \frac{1}{n} K_3 \cdot \sum_{j=1}^n a_j \cdot \frac{R_j^0}{R_j^e}, \quad (14)$$

де R – інтегральний показник результату діяльності підприємства ($0 < R < 1$);

n – кількість показників-результатів діяльності підприємства за всіма сферами діяльності;

K_3 – коефіцієнт змін в результатах діяльності підприємства внаслідок зростання (зменшення) кількості завдань, виконання яких пов'язане з творчою інтелектуальною діяльністю;

a_j – коефіцієнт вагомості j -го показника-результату діяльності підприємства;
 R_j^0 – значення j -го показника-результату діяльності підприємства; R_j^c – нормативне значення j -го показника-результату діяльності підприємства.

Зіставляючи інтервали значень та характеристики рівнів інтелектуалізації діяльності підприємства із стадіями життєвого циклу підприємства, приходимо до можливості інтерпретації наступної схеми відповідності (рис. 1).

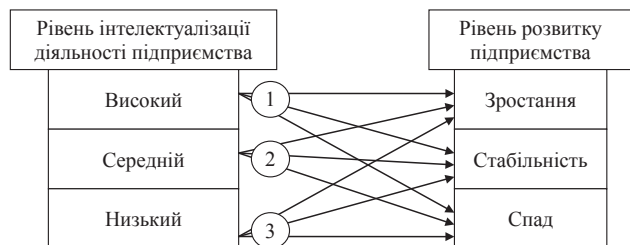


Рис. 1. Схема відповідності рівня інтелектуалізації рівню розвитку підприємства

Вигляд рисунка 1 дає можливість встановити три варіанти розвитку суб'єкта господарювання, кожен із яких, за нашим припущенням, характеризується трьома сценаріями діяльності.

1. Варіант 1: рівень інтелектуалізації – високий, рівень розвитку – зростання або стабільність, або спад.

1.1 Сценарій діяльності 1.1 – високий-зростання. Результати діяльності підприємства забезпечені високим рівнем інтелектуалізації, який повністю компенсує негативні впливи на окремі показники-результати.

1.2 Сценарій діяльності 1.2 – високий-стабільність. Стабільний розвиток підприємства гарантований високими показниками інтелектуалізації, які, в більшості випадків, виконують компенсаторні функції.

1.3 Сценарій діяльності 1.3 – високий-спад. Високі показники інтелектуалізації діяльності тільки частково забезпечують компенсацію, їхня дія, як правило, нівелюється впливом зовнішніх факторів ринкового (об'єктивного) походження або внутрішніх (суб'єктивного), які виникають за межами підприємства як учасника корпоративного утворення.

2. Варіант 2: рівень інтелектуалізації – середній, рівень розвитку – зростання або стабільність, або спад.

2.1 Сценарій діяльності 2.1 – середній-зростання. Розвиток підприємства забезпечений дією фактору інтелектуалізації та іншими чинниками, які сприяють досягненню високих результатів, зокрема, зміною ринкових умов господарювання.

2.2 Сценарій діяльності 2.1 – середній-стабільність. Підприємство демонструє, що резуль-

тати діяльності адекватні результатам інтелектуалізації. Таким чином, ступінь компенсаторного впливу інтелектуалізації відповідає ступеню її нівелювання збоку інших факторів розвитку.

2.3 Сценарій діяльності 2.1 – середній-спад. Низький рівень результатів діяльності зумовлений переважанням негативного впливу інших факторів над позитивною дією фактора інтелектуалізації.

3. Варіант 3: рівень інтелектуалізації – низький, рівень розвитку – зростання або стабільність, або спад.

3.1 Сценарій діяльності 3.1 – низький-зростання. Підприємство досягає високих результатів діяльності виключно за рахунок неінтелектуалізаційних чинників, до яких, за нашим припущенням, варто відносити монопольний статус на ринку, гарантії держави або корпоративних структур вищого рівня на збут товарів чи надання послуг.

3.2 Сценарій діяльності 3.2 – низький-стабільність. Підприємство обмежено інтелектуалізує свою діяльність і одночасно з цим не використовує повною мірою переваги неінтелектуалізаційних чинників або не володіє ними.

3.3 Сценарій діяльності 3.3 – низький-спад. Результат виникає внаслідок того, що суб'єкт господарювання обмежено інтелектуалізує свою діяльність і при цьому відсутня дія неінтелектуалізаційних чинників.

Ідентифікація ймовірних сценаріїв діяльності підприємства дозволяє, по перше, встановити характеристики, які описують залежність економічних результатів від інтелектуалізації, по друге, продемонструвати прогностичний сценарій діяльності для прийняття заходів щодо його коригування.

Таким чином, підбиваючи підсумки проведених досліджень, які стосуються проблем, пов'язаних із встановленням залежності між результатами інтелектуалізації та результатами діяльності підприємств, приходимо до таких висновків:

– результати інтелектуалізації та господарської діяльності підприємства не пов'язані між собою функціонально-детермінованим зв'язком, при якому кожному значенню факторної ознаки (інтелектуалізації діяльності) відповідає цілком визначене не випадкове значення результативної ознаки (результату діяльності);

– результату інтелектуалізації як факторній ознаці може відповідати кілька значень результативної ознаки, що дає підстави вести мову про стохастичний (ймовірнісний) зв'язок.

Подальший етап наукових досліджень, на наш погляд, необхідно сконцентрувати навколо побудови моделей, розробки нових та удосконалення існуючих технологій та інструментів інтелектуалізації. Це дасть можливість отримати методологічний апарат та практичний інструментарій для формування системи інтелектуалізованої діяльності підприємств.

Список літератури:

- Власова Н.О., Мелушова І.Ю. Формування фінансових результатів як складова процесу управління підприємством / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова // Економіка підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://institutiones.com/general/954-ekonomicheskij-analiz-effektivnosti-promyshlennogo-predpriyatiya.html>.
- Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємства / А.М. Поддєрьогін. – К., 2000.
- Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К., 2000.
- Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі : монографія / Н. Власова, І. Мелушова. – Харків : Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008. – 259 с.
- Пилипенко Л.М. Економічна сутність результатів діяльності підприємства / Л.М. Пилипенко, М.Р. Вінярська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во Львівська політехніка, 2011. – № 693. – С. 457-458.
- Малярець Л.М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства : наукове видання / Л.М. Малярець, А.В. Штеревєра. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 188 с.

7. Самуляк В.Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во Львівська політехніка, 2010. – № 691. – С. 231-239.
8. Базилевич В.Д. Метафізика економіки : монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
9. Браун Марк Г. Сбалансованная Система Показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 228 с.
10. Гершун А. Технология сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
11. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

Кись С. Я.

Кись Г. Р.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Резюме

Исследованы подходы к формированию результатов деятельности предприятия в условиях экономики, основанной на знаниях. Сформулировано авторское видение оценки результатов интеллектуализации предприятия. Продемонстрированы модифицированная интегральная оценка уровня развития предприятия и возможные сценарии его развития в соответствии с результатами интеллектуализации.

Ключевые слова: экономика, основанная на знаниях, интеллектуализация, результат деятельности, результат интеллектуализации, интеллектуальная деятельность.

Kis S. Ya.

Kis G. R.

Ivano-Frankivsk National Technical University Oil and Gas

FEATURES OF FORMATION OF RESULTS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF ECONOMY OF KNOWLEDGE

Summary

Approaches to formation of results of activity of the enterprise in the conditions of the economy based on knowledge are investigated. The author's vision of an evaluation of results of intellectualization of the enterprise is formulated. The modified integrated evaluation of a level of development of the enterprise and possible scenarios of its development is demonstrated according to results of intellectualization.

Keywords: economy based on knowledge, intellectualization, results of intellectualization, intellectual activity.

УДК 338.931

Клюс Ю. І.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ЗАСТОСУВАННЯ «КАРТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ» У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Визначено склад і розкрито зміст головних принципів, якими слід керуватися при формуванні критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями. Розглянуто стратегічні альтернативи інноваційного розвитку фірми. Запропонована схема формування інноваційної стратегії підприємства при формуванні критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями.

Ключові слова: інновація, корпорація, управління, підприємство.

Постановка проблеми. Управління ефективним розвитком підприємства було і залишається нагальною проблемою розвитку економіки країни. Світова економічна криза, різкий спад промислового виробництва призвів безліч підприємств до кризового стану і банкрутства, а розробити комплексну та ефективну методологію управління такими підприємствами досі не вдалося. У цих умовах багато підприємств виявилися нездатними чітко визначити основні цілі, пріоритети діяльності, сформулювати функціональні завдання. Формовані й реалізовані маркетингова, конку-

рентна і виробнича стратегії на багатьох підприємствах не охоплюють усіх проблем, які їм необхідно вирішити. Таким чином, організація та вдосконалення управління ефективним розвитком підприємства як складної соціально-економічної системою є однією із ключових проблем стабілізації української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження формування стратегій ефективного розвитку суб'єктів господарювання розглядалося в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак розгляд у вищезазначених дослідженнях саме корпоративної системи управління інноваціями залишається об'єктом дискусій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування застосування «карти корпоративного управління інноваціями» у формуванні стратегії ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. З метою ефективного управління розвитком підприємства в умовах інноваційної діяльності підприємства можливе застосування «карти корпоративного управління інноваціями», розробленої автором за аналогією із застосуванням «дорожньої карти». Застосування принципів «дорожньої карти» найбільш відомо в практиці управління компаніями в США в період ослаблення економіки. Першими компаніями, які використовували метод «дорожньої карти» були Coming і Motorola у 1970-х рр. [2] Нині побудова технологічної «дорожньої карти» стало основним способом прийняття стратегічних рішень в міжнародному бізнесі.

«Карта корпоративного управління інноваціями» – продукт планування, який дозволяє виявляти через впровадження інновацій пробіли або нові галузеві можливості. Створення «карти корпоративного управління інноваціями» має представляти собою стратегічний процес, спрямований на впровадження інновацій з реальними за величиною витратами, з використанням певних методів і до певного моменту часу [6]. Механізм побудови «карти корпоративного управління інноваціями» повинен давати менеджерам можливість зв'язати мету підприємства, стратегію розвитку та оперативні плани з впровадженням основних видів інновацій. Розробка «карти інновацій» може носити комплексний і безперервний характер, сприяти координації всіх сторін діяльності підприємства – маркетингової, фінансової, технологічної, продуктової, дослідницької, проте не може бути уніфікованим процесом.

Основна особливість використання методу створення «карти корпоративного управління інноваціями» полягає в об'єднанні творчих груп працівників підприємства з метою спільного бачення майбутнього підприємства. Використання «карти корпоративного управління інноваціями» в стратегічному плануванні повинно бути засновано на командній роботі, інтенсивному обміні знаннями [1].

На рівні окремого підприємства «карта корпоративного управління інноваціями» може мати різне застосування з низкою впливають з цього переваг. Успіх залежить від того, як можуть бути узгоджені принципи і методи створення «карти корпоративного управління інноваціями». Побудова «карти корпоративного управління інноваціями» може сприяти стратегічним процесам на всіх рівнях, задавати однакові рамки для всіх процесів на підприємстві.

Головна перевага «карти корпоративного управління інноваціями» полягає в наданні точної і наочної інформації, бази для прийняття ефективних рішень і забезпечує інструменти контролю. Це відбувається за допомогою виявлення необхідних процесів, нових можливостей для підприємства або тих помилок, які потрібно усунути для вироблення конкурентних і реальних цілей та планів інноваційного розвитку [3].

Одна із переваг «карти корпоративного управління інноваціями» полягає у тому, що керівни-

цтво насправді усвідомлює потреби підприємства і в результаті або отримує у своє розпорядження необхідні для задоволення цих потреб процеси, або готує існуючі процеси до цього.

«Карта корпоративного управління інноваціями» віддає пріоритет інвестиціям, які базуються на певному переліку основних факторів (драйверів), і використовує виникаючі можливості. Також «карта корпоративного управління інноваціями» може використовуватися як стратегічний маркетинговий інструмент для аналізу того, який продукт має ключову цінність для компанії [7]. Будь-яка «карта корпоративного управління інноваціями» повинна пояснювати потреби підприємства працівникам, керівництву, клієнтам і всім зацікавленим особам, дозволяючи усвідомити, де потрібні зміни для досягнення ефективного розвитку, і брати участь у цих змінах.

Створення «карти корпоративного управління інноваціями» – це процес планування з метою з'ясування, вибору і розробки стратегії інноваційного розвитку для задоволення інтересів власників і акціонерів і досягнення найкращих результатів в довгостроковому періоді. Може бути вибрано один напрямок дій і розроблений певний план. Якщо існує велика невизначеність або ризик, то може бути вибрано декілька напрямків, яким можна слідувати одночасно.

«Карта корпоративного управління інноваціями» як візуальне уявлення послідовності кроків у часі залежить від певної методики, використовуваної підприємством. Основна мета методики – усвідомлення вірних кроків і підготовка до майбутнього [2]. Процес створення «карти корпоративного управління інноваціями» складається з певних стадій. Якщо розглядати за аналогією створення «дорожньої карти», то процес може проходити по стадіях: виявлення потреб, огляд і оцінка технології, підтвердження взаємозв'язків між технологією і потребами; виявлення вимог, бенчмаркінг, спостереження за технологією, створення проекту, оцінка проекту, оптимізація портфеля. У відповідності з різними підходами до процесу розробки «дорожньої карти» для досягнення основних завдань при розробці «карти корпоративного управління інноваціями» доцільно виділити три етапи:

- попередній етап;
- розробка «карти корпоративного управління інноваціями»;
- реалізація «карти корпоративного управління інноваціями».

Процес створення «карти корпоративного управління інноваціями» починається з дослідження та аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що служить джерелом вхідної інформації. Ініціювання процесу вимагає значних зусиль, особливо на ранніх стадіях, коли визначаються і узгоджуються з процесом створення «карти корпоративного управління інноваціями» місія, бачення, стратегічні цілі, ресурси, масштаб, команда і система поглядів. Етап дослідження та аналізу повинен включати в себе аналіз внутрішнього середовища підприємства, аналіз зовнішнього середовища, навичок, ноу-хау.

Внутрішній аналіз може допомогти виявити переваги і недоліки підприємства з метою збільшення конкурентної переваги. Гідності підприємства – це його ресурси і здібності, такі, як патенти, ділова репутація, перевага у витратах, навички, ноу-хау, природні ресурси, мережі.

Аналіз зовнішнього середовища виявляє нові можливості і загрози. Наприклад, до потенцій-

них можливостей можуть бути віднесені вільна ніша на ринку, поява нової технології. Створення «карти корпоративного управління інноваціями» може включати добре розроблені методи планування: SWOT-аналіз, портфельний аналіз, розробка сценаріїв розвитку подій.

У процесі аналізу слід обґрунтувати необхідність створення «карти корпоративного управління інноваціями». Особи, які приймають рішення, повинні з'ясувати, чи дійсно вони зіткнулися з проблемою, яка може бути вирішена за допомогою створення «карти корпоративного управління інноваціями». Це здійснюється на стадії постановки проблеми. Менеджери повинні усунути проблеми, щоб задовольнити досягти поставлених цілей [5].

Як тільки суть проблеми з'ясована та прийнято рішення продовжувати проект, настає наступна стадія – визначення місії і стратегії. Процес створення «карти корпоративного управління інноваціями» допомагає виробити спільну місію і бачення майбутнього, коли підприємство стикається з проблемами, з якими воно має впоратися для досягнення своїх цілей. Реалізація обраної стратегії потребує визначення стратегічних цілей. Це можуть бути фінансові цілі (досягнення певної величини зростання виручки, збільшення прибутку) та нефінансові цілі, пов'язані з інноваціями, економічно ефективною системою управління. Далі визначаються ресурси та бюджет: фінансові, людські ресурси, ноу-хау, інформація, технологія, культура, нерухомість. З метою ефективного управління усі ресурси повинні бути перераховані в заяві про ресурси. Зміст і протяжність в часі також мають велике значення. Зміст, масштаб діяльності по створенню «карти корпоративного управління інноваціями» – це загальна сума процесів створення цієї карти, їхніх вимог або характеристик. На даній стадії усі накопичені характеристики піддаються оцінці з метою усунення невизначеності і вирішення виникаючих проблем. План управління змістом проекту – це один із найважливіших інформаційних документів на підприємстві. Процес виконання даного плану може проходити стадію ініціювання, стадію визначення змісту проекту, стадію планування змісту, стадію контролю змін вмісту, стадію підтвердження змісту (компанія Samsung). У завершеному документі має бути викладено те, як даний проект буде визначатися, управлятися, контролюватися і як буде передаватися інформація про нього команді зі створення «карти корпоративного управління інноваціями» і всім зацікавленим особам. Даний документ включає в себе відомості про всі масштаби робіт, необхідних для завершення проекту. Він також використовується для контролю. «Карти корпоративного управління інноваціями» охоплюють широкий часовий горизонт (від 5 до 10 років). Календарний план виконання завдань дозволяє здійснювати моніторинг процесу, відстежувати і оцінювати розвиток процесу формування «карти корпоративного управління інноваціями» за допомогою виявлення ключових факторів досягнення успіху з метою оцінки прогресу по відношенню до стратегічних цілей, визначення впливу та ефективності цих дій. Ключові фактори досягнення успіху можуть включати в себе такі чинники, як якість, здатність до інновацій, виробниче ноу-хау. На попередньому етапі визначається і затверджується команда, що складається з учасників і спонсорів процесу. По закінченні попередніх дій команда

зі створення «карти корпоративного управління інноваціями» може приступити до її складання. Перша стадія створення «карти корпоративного управління інноваціями» – це формулювання ключових питань. На основі попередніх результатів команда повинна вирішити, на яку область буде націлена карта. Далі для досягнення поставлених цілей (на основі проведеної стадії дослідження та аналізу) повинні бути оцінені загальні можливості та ризики, розглянуто вплив і ймовірність виникнення кожної: можливості або ризику. Одним із важливих аспектів створення «карти корпоративного управління інноваціями» є виявлення альтернативних стратегій. Дані альтернативи можуть включати в себе оптимальний, песимістичний і нейтральний варіант. Розуміння альтернатив є базисом для визначення того, яке рішення являє найбільшу цінність з урахуванням сукупних витрат, сумарних вигод, ризиків і можливостей. Необхідно виявити, виміряти і оцінити витрати, вигоди, ризики і невизначеність, пов'язані з кожною альтернативою. Переважне рішення повинне узгоджуватися з відповідними часовими шкалами і необхідними характеристиками. Також потрібно виявити пріоритетні цілі «карти корпоративного управління інноваціями» для досягнення балансу між конфліктуєчими вимогами. Команда повинна визначити критерії та систему оцінок, виходячи з яких будуть оцінюватися заплановані варіанти і успіх. Попередня оцінка допустимості кращого варіанту ґрунтується на передбачуваних фінансових витратах і вигодах таким чином, щоб побачити, як вони можуть бути узгоджені із загальною фінансовою стратегією. Скільки це буде коштувати? Можливо, що бажане рішення вимагає нереальних коштів, хоча і є життєздатним. У цих умовах команда повинна розглянути наступний найкращий варіант, знову звернути увагу на його фінансування або вивчити зміна в рамках проекту. До того як повністю перейти до розробки «карти корпоративного управління інноваціями», команда повинна отримати схвалення керівників, які приймають стратегічні рішення. Члени команди зі складання «карти корпоративного управління інноваціями» повинні стежити за тим, чи сприяють дані процеси реалізації очікуваної високорівневої стратегії «карти корпоративного управління інноваціями». Необхідно впевнитися в тому, що карти містять інформацію, отриману від всіх зацікавлених осіб. Карта завжди повинна мати певні цілі, розподілені в часі. Краща форма створення «карти корпоративного управління інноваціями» – це графік, який також має кілька цілей і сприяє поширенню інформації про результат і розроблених стратегічних цілях на всьому підприємстві. Завершений процес створення «карти інновацій» повинен відповідати на такі питання:

1. Чому? (Стратегічні цілі, ресурси, потреби ринку, вимоги клієнтів, конкуренти, середа, галузеві тенденції).

2. Що? (Процеси, технології, продукти, послуги, продуктивність, основні принципи).

3. Як? (Стратегія, культура, програми, знання, навички, обладнання, інфраструктура, стандарти, джерела, проекти).

4. Коли? (Плани, розклади, графіки, системи відстрочки).

Третя стадія створення «карти корпоративного управління інноваціями» – це реалізація даного процесу. На даній стадії переглядається, публічно

оголошується і реалізується карта. Даний етап повинен включати в себе аналіз найбільш важливих процесів і компетенцій, націлених на успішну реалізацію «карти корпоративного управління інноваціями». Етап затвердження плану «карти корпоративного управління інноваціями» завжди має дві мети. По-перше, в рамках робочої групи затверджуються результати процесу створення «карти корпоративного управління інноваціями». По-друге, починається процес просування та реклами рекомендацій, пропонує в рамках «карти корпоративного управління інноваціями». Після того як робоча група завершує формування попередньої версії карти, вона поширюється усередині підприємства з широкого кола співробітників для отримання реакції від різних груп. Отже, є бажаною організація обговорення менеджерів, присвяченого отриманим в ході створення «карти корпоративного управління інноваціями» даними, проблемам, науковій експертизі з метою складання остаточного звіту по створенню цієї карти інновацій. Після публікації загального звіту повинні бути розроблені окремі плани реалізації, розподілені ресурси, а карта повинна бути приведена у виконання. Хід її реалізації відстежується, а звіт переглядається і оновлюється по мірі необхідності. Завершений документ повинен являти собою складний стратегічний план. Найбільш важливим у процесі реалізації «карти корпоративного управління інноваціями» може бути таке:

- ефективна розстановка пріоритетів;
- установка критеріїв відповідальності;
- встановлення постійної комунікації;
- перевірка належного рівня ініціативності співробітників;
- контроль за тим, що співробітники мають можливість безпосередньо брати участь у створенні стратегії;

Список літератури:

1. Бондарчук Л.В. Сучасні технології управління / Л.В. Бондарчук, А.В. Попеляр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.
2. Гребешкова О.М. Моделі й управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О.М. Гребешкова // Економіка і підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. Відп. ред. С.І. Дем'яненко. – К. : Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – Вип. 19. – С. 74-80.
3. Шапошников К.С. Телеологічні підходи до корпоративного управління: творчість та креативність / К.С. Шапошников // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010. – Вип. 17. – С. 302 с.
4. Ваюрихин Г.И. Креативный менеджмент / Г.И. Ванюрихин // Менеджмент в России и за рубежом, 2001. – № 2. – С. 14-17.
5. Rigby Darrell Bilodeau Barbara Management Tools and Trends 2009 / Darrell Rigby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bain.com/management_tools.
6. Верба В.А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В.А. Верба // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 52-59.
7. Редькін О.С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління : [монографія] / О.С. Редькін, В. Реген, Н.А. Хрущ. – Одеса : «Евен», 2004. – 216 с.

Клюс Ю. И.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «КАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ» В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме

Определен состав и раскрыто содержание основных принципов, которыми следует руководствоваться при формировании критериев развития корпоративного управления инновациями. Рассмотрены стратегические альтернативы инновационного развития фирмы. Предложена схема формирования инновационной стратегии предприятия при формировании критериев развития корпоративного управления инновациями.

Ключевые слова: инновация, корпорация, управление, предприятие.

• підтвердження наявності явного зв'язку між реалізацією «карти корпоративного управління інноваціями» і системою управління ефективною. Таким чином, застосування «карти корпоративного управління інноваціями» націлене на підтримку прийняття рішень при реалізації стратегії впровадження інновацій на підприємстві. «Карта корпоративного управління інноваціями» – це особлива форма планування, яка сприяє знаходженню ефективних рішень щодо змін конкурентного середовища. Важливим аспектом управління розвитком промислових підприємств в умовах ринкової економіки є необхідність інвестиційного планування на підприємстві. Дж. Гелбрейт [5] зазначає, що широке застосування сучасної техніки і пов'язаний з цим характер використання часу і капіталу настійно диктує розгортання планування і прогнозування у всіх промислово розвинених країнах. Можливість проведення інноваційної діяльності на підприємстві багато в чому обумовлюється наявністю інвестиційних ресурсів. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства покликана, зрештою, забезпечити стійке функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Це викликає необхідність застосування багатоцільового підходу до вирішення завдань інвестиційного планування на основі методів економіко-математичного моделювання.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у формуванні стратегії ефективного розвитку суб'єктів господарювання важливе місце займає використання «карти корпоративного управління інноваціями», яка може бути складена за прикладом «дорожньої карти». Серед перспектив подальших розробок у цьому напрямі особливо актуальними, на думку автора, є питання організації корпоративних структур щодо управління інноваціями.

Klius Yu. I.

National University named after Volodymyr Dal

APPLICATIONS OF "CARD CORPORATE GOVERNANCE INNOVATION" IN THE FORMATION OF EFFECTIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF BUSINESS ENTITIES

Summary

The composition and the content of the main principles that one should be guided by in the formation of criteria of corporate governance innovations is defined. Strategic alternatives of innovative development company are considered. The scheme of formation of enterprise innovative business strategy in the formation of criteria of corporate governance innovations is proposed.

Keywords: innovation, corporation, management, company.

УДК 331.1

Нагара М. Б.

Тернопільський національний економічний університет

СИСТЕМА КОМПЕТЕНЦІЙ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВПРОВАДЖЕННЯ КОУЧИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Розроблено систему компетенцій людських ресурсів підприємства. Обґрунтовано процес формування профілів компетенцій на підприємстві. Запропоновано інваріантний підхід реалізації коучингу за компетенціями.

Ключові слова: компетенція, коучинг, людські ресурси, бізнес-процеси, система.

Постановка проблеми. У сучасному лібералізованому та глобалізованому світі економічний розвиток будь-якого суб'єкта господарювання визначальною мірою залежить від інвестицій в людський капітал, а також від здатності до продукування нових рішень, що базуються на знаннях, їх пристосування до конкретних умов підприємства та імплементації в практичну діяльність. Необхідними для цього є не лише лібералізація, а і взаємне, всебічне співробітництво як між керівниками, менеджерами та виконавцями, так і між працівниками. Інструментом для такого співробітництва є коучинг як системний процес, що сприяє ліквідації відмінностей між вимогами глобального ринку та наявним потенціалом організації саме завдяки розвитку професійно-кваліфікаційних характеристик персоналу, підвищенню рівня компетентності, що повинно стати лейтмотивом діяльності не лише спеціалістів відділу управління людськими ресурсами, але й менеджерів всіх рівнів. Однією з основних функцій коучингу є оцінка та розвиток компетенцій працівників з метою активізації внутрішніх ресурсів персоналу та підвищення ефективності діяльності. У такому контексті виявляється актуальність формування системи компетенцій персоналу, що дасть змогу конвертувати знання працівників в нові технології та унікальні товари.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням компетенцій та у сфері праці присвячено значні теоретичні напрацювання як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: Р. Бояциса, М. Голованя, Л. Пашко, І. Петрової, Дж. Робертса Л.М. Спенсер, С.М. Спенсер, І. Шорта.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але такий аспект, як взаємозв'язок коучингу та компетентності працівників, є недостатньо дослідженим, що ускладнює використання коучингу як інструмента розробки та реалізації стратегії розвитку конкурентоспроможності працівників. Поза увагою залишились складові моделі компетенцій працівника.

Мета статті полягає у розробці системи компетенцій працівників як основи для формування стратегії управління людськими ресурсами на засадах коучингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компетентнісний підхід, на якому акцентується управління на засадах коучингу, дозволяє виявити та максимізувати ключові переваги персоналу, збалансувати індивідуальну поведінку працівника із стратегічними цілями підприємства, адаптувати працівників до інноваційних технологій та вимог робочих місць. Він також передбачає створення умов для повноцінного розвитку трудового потенціалу людини, реалізацію її потреби в самовизначенні, самореалізації, самовдосконаленні, самоактуалізації.

Система компетенцій персоналу має бути орієнтована на уникнення проблем в управлінні компетентними працівниками та формування професійних компетенцій у інших працівників засобами коучингу. Як основа динамізації потенціалу людських ресурсів зазначена система формується з врахуванням таких принципів [4, с. 85]:

- відповідності – встановлений обсяг робіт і завдань (множина обов'язків) має відповідати фізичним і психічним можливостям конкретного працівника;
- належної деталізації – завдання мають бути деталізовані до неподільних компонент;
- значимості – кожне доручення і завдання, що входить до множини обов'язків, має мати відповідний ваговий коефіцієнт;
- показовості – наявність показників, що відображають результати, що залежать саме від працівника;
- рівномірності стимулів і санкцій – конкретні показники виконання завдань мають бути протипоставлені адекватним стимулам і санкціям (функція винагороди/штрафу);
- самовираження – гарантування права працівника на особисту свободу і свободу думки;

- підвищення кваліфікації – перегляд завдань і відповідних функцій для постійного вдосконалення працівника та його професійного росту;

- автоматичного заміщення вакансій (відсутніх працівників) – в апараті управління проблема заміщення вакансій повинна вирішуватися оперативно, без передачі завдань іншим працівникам.

Система компетенцій людських ресурсів підприємства відображає стратегію та культуру підприємства, охоплює основні види діяльності, дозволяє формувати моделі та профілі компетенцій працівників, дає змогу проводити оцінку та розвивати необхідні компетенції. Система компетенцій передбачає моделювання компетенцій на трьох рівнях: корпоративному (розробка моделей компетенцій), посадовому (розробка профілю компетенцій) та особистісному (оцінка і розвиток компетенцій) (рис. 1).

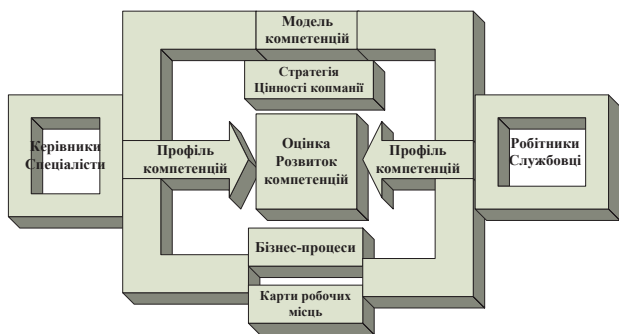


Рис. 1. Система компетенцій людських ресурсів підприємства

Таким чином, система компетенцій працівників підприємства – це множина індикаторів поведінки працівників в робочих ситуаціях, що відображають ефективність виконання ними завдань, обов’язків та функцій, що передбачені картою робочого місця та відповідають стратегічній меті діяльності підприємства. Уся множина цих індикаторів є свідченням ефективності функціонування підприємства у розрізі управління персоналом (у термінології BSC за Д.П. Нортон і Р.С. Капланом). Складові системи компетенцій людських ресурсів є взаємоузгодженими та взаємозалежними.

Модель компетенцій працівника – це відображення обсягу і структури професійних та соціально-психологічних якостей, знань, вмінь і навичок, що у сукупності представляють його узагальнену характеристику як частини людських ресурсів підприємства (рис. 2). Модель компетенцій опередметнює цінності підприємства та досвід кращих співробітників. Модель компетенцій розробляється для конкретного підприємства, профе-

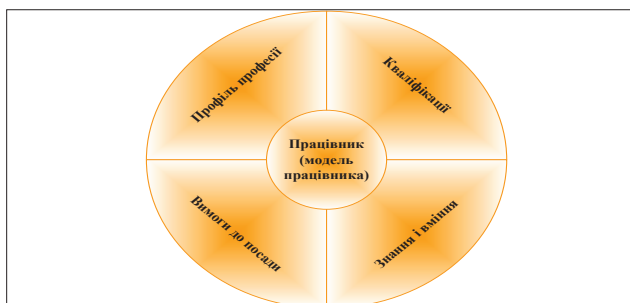


Рис. 2. Узагальнена структура моделі працівника у системі компетенцій підприємства

сії, навчальної програми, бізнес-плану.

Профіль професії – це опис виробничо-технічних і соціально-економічних умов трудової діяльності та необхідних відповідних психофізичних особливостей працівника. Тому професійну компетенцію треба розглядати як надійність, здатність успішно і безпомилково (ефективно) здійснювати свою професійну діяльність у різних робочих ситуаціях.

Відповідно до BSC-підходу Д.П. Нортон і Р.С. Каплана [1, с. 36], компетенції працівника можна розглядати у просторовій орієнтації. При цьому горизонтальні компетенції є технологічними (операційними) та комунікаційними навиками, вертикальні – управлінськими, а потенційні – здатностями до безперервного навчання і вдосконалення (рис. 3).

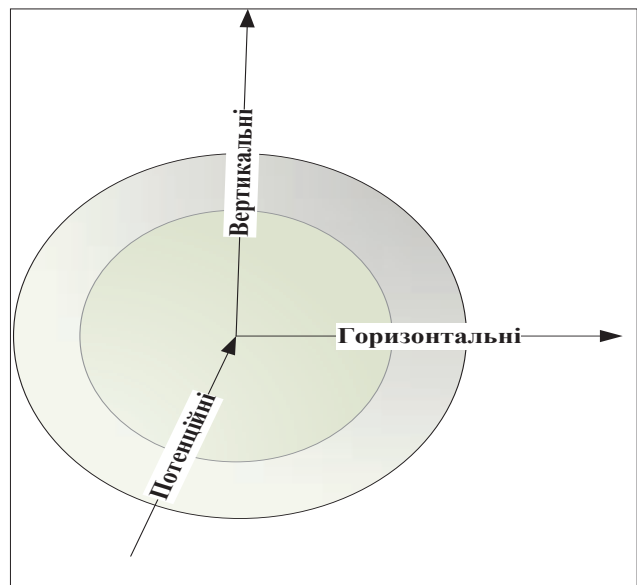


Рис. 3. Структурна просторова модель компетенцій працівника

Джерело: побудовано автором

Тому коучинг має за мету виявлення потенційних компетенцій та перетворення їх на вертикальні та горизонтальні компетенції. Отже, для деталізації структури такої системи необхідно конкретизувати види компетенцій ще у такий спосіб:

- Ключові компетенції – визначальні компетенції, що відповідають найбільш широкому набору операцій та функцій предметної сфери діяльності працівника, що є уніфікованими за ступенем їх застосування (метапрофесійні). Ці компетенції є найбільш важливими для кожної конкретної посади. До них треба відносити ті знання, навички і стилі поведінки, що формують конкурентну перевагу для підприємства.

- Базові – необхідні для основних видів професійної діяльності працівника і прив’язані до певної професії та групи професій.

- Спеціальні – необхідні для конкретного виду професійної діяльності.

Якщо розглядати компетенції як сукупність таких знань, навичок і особистісних якостей працівника, що дають змогу кожному працівнику вирішувати конкретні професійні завдання, то, відповідно, саме компетенції у вигляді множини вимог до вирішення професійних завдань, що поставлена у відповідність виробничим функціям

в конкретних бізнес-процесах підприємств, і є об'єктом коучингу, а з іншої сторони – процесу управління людськими ресурсами. Таким чином, система управління людськими ресурсами функціонує ефективно при умові, що професійні навички, знання і особисті якості фахівця співпадають з вимогами до компетенцій посади, тобто коли відповідну роботу працівники виконують якісно і ефективно.

Моделі компетенцій кожного працівника підприємства є основою системи компетенцій людських ресурсів підприємства. Моделі компетенцій у найпростішому вигляді можна отримати через формування матриці відповідальності за етапами бізнес-процесів та відповідної матриці важливості компетенцій для посад певного рівня.

При цьому моделі компетенцій працівників мають враховувати функції, що виконують працівники; бути узгоджені з стратегічними цілями підприємства, його стратегічною орієнтацією у бізнес-процесах; бути спрямованими на підтримку організаційної культури підприємства в цілому. Щодо управлінського персоналу, то його функції необхідно розглядати у розрізі основних бізнес-

процесів підприємства (рис. 4) за ланцюгом створення цінності М. Портера.

Реалізація такого підходу дасть змогу:

- підвищити ступінь керованості людських ресурсів у стратегічному напрямі розвитку підприємства;
- ефективно реалізувати основні функції управління людськими ресурсами за конкретними бізнес-процесами;
- ефективно проводити професійний відбір на вакантні посади;
- організувати об'єктивну оцінку працівників;
- формувати кадровий резерв для підприємства;
- складати плани професійного розвитку працівників;
- проводити кадровий аудит.

При цьому мають бути виділені ключові спеціалісти – працівники, що мають глибокі знання і досвід в певній професійній області, володіють високою кваліфікацією. Звичайно, логічною є теза практиків про те, що чим більш кваліфікований працівник, тим він компетентніший. Але кваліфікація не є тотожною компетентності.

Звідси компетентність персоналу підприємства – дещо інша характеристика, а точніше – ступінь кваліфікації, що дає змогу успішно вирішувати поставлені перед підприємством стратегічні завдання. Таким чином, для управлінського персоналу підприємства можна виділити наступні види компетентності:

- функціональну компетентність;
- інтелектуальну компетентність;
- ситуативну компетентність.

Функціональна компетентність відображає професіоналізм і майстерність управлінця, тобто його здатності у кожному бізнес-процесі:

- виділити групу взаємопов'язаних дій;
- визначити суттєві входи, виходи і зв'язки у процесах;
- встановити відповідального і при необхідності учасників процесу;

• задати метрику і виявити показники стану виконання бізнес-процесу (індикатори).

Інтелектуальна компетентність – це здатність до: аналітичного мислення, логіки, аналізу, синтезу, висування гіпотез, особистого самовираження й саморозвитку, наукового обґрунтування й творчого вирішення проблем.

Ситуативна компетентність – це відображення здатності до адаптації, вибору способу дій, вирішення завдань у різних ситуаціях і змінних умовах [5, с. 202].

Після формування моделей компетенцій людських ресурсів підприємства пропонуємо формувати профілі компетенцій як набори ключових компетенцій



Рис. 4. Функції управлінського персоналу у розрізі основних бізнес-процесів виробничого підприємства

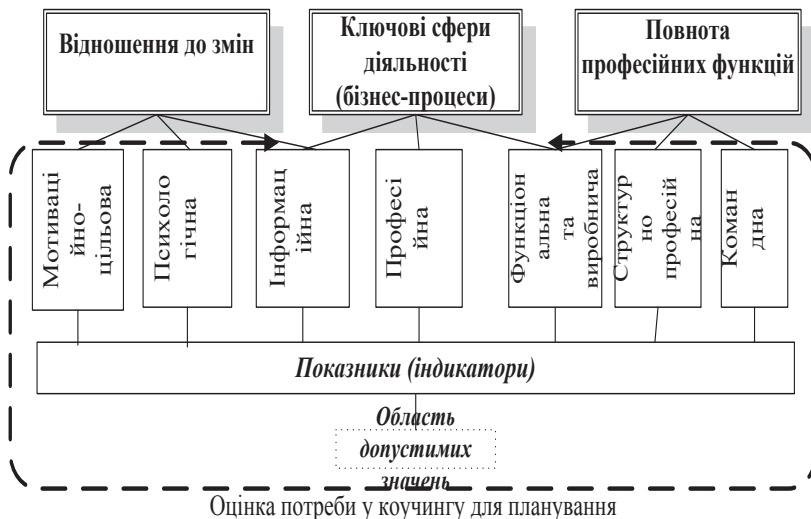


Рис. 5. Процес формування профілів компетенцій на підприємстві

кожної посади на підприємстві. Такі профілі компетенцій можна використовувати для оцінки людських ресурсів підприємства, для проведення оцінки конкретного працівника і визначення потреби у коучингу для нього. Такий підхід дасть змогу конкретно визначити зміст і напрями проведення коучингу, оптимально підібрати коуча для цього працівника та прийняти рішення щодо доцільності перебування на посаді конкретного працівника у контексті стратегічного розвитку підприємства і досягнення його коротко- та довготермінових цілей. При цьому пропонуємо впроваджувати наступну схему формування профілів компетенцій для керівників, що давала б змогу уніфікувати одночасно процес оцінки управлінських працівників (рис. 5).

Порівняння моделі компетенцій працівника та профілю компетенцій посад дасть змогу забезпечити найбільш повну відповідність індивідуальних здібностей та досвіду працівника потребам суб'єкта господарювання відповідно до цілей його діяльності. Організація такого процесу дасть змогу у повній мірі реалізувати коучинг як технологію розвитку потенціалу управлінців, виявити індивідуальний та необхідний стиль управління кожного працівника, скласти індивідуалізовані плани професійного розвитку, організувати процес моніторингу виконання цього плану. Таким чином, багаторівнева реалізація коучингу за компетенціями (рис. 6) має передбачати стратегічне управління колективом (людськими ресурсами) підприємства для найбільш ефективного виконання кожного бізнес-процесу та концентрацію на конкретних покращеннях відповідних видів професійної діяльності працівників.

При цьому значно підвищується практична спрямованість навчання, розвивається самостійність у постановці та вирішенні професійних проблем, моделюються перспективи кар'єрного зростання. Отже, коучинг як процес допомоги окремим працівникам у підвищенні ефективності їх діяльності дасть змогу працівникам деталізовано і максимально можливо реалізувати і наростити свої потенційні компетенції в контексті реалізації конкретних бізнес-процесів підприємства.

Як видно з рис. 6, проведення коучингових заходів потребує певних витрат часу та коштів на реінжиніринг ієрархії управління і, можливо, навіть організаційної системи підприємства. Але такі заходи будуть доцільними лише у тому випадку, коли ефект від проведення коучингових заходів перевищить можливі витрати на такі заходи. Наша думка підтверджується основними положеннями теорій обставин; очікувань; сприйняття.

Таким чином, кожне підприємство має встановити область компетентності для кожного працівника – сферу діяльності або ролей, в яких працівник компетентний. Наприклад, «уміння працювати в команді». Області компетентності моделюються засо-

бами функціонального аналізу, що базований на аналізі змісту функцій. Звідси компетенція – це визначення поведінкових проявів, які лежать в основі коректного виконання певної роботи, операції.

Аналіз практики застосування компетентного підходу в управлінні людськими ресурсами дозволив виокремити такі переваги для підприємства: можливість управління індивідуалізованими навчальними програмами, орієнтованими на розвиток основних компетенцій працівників; сприяння формуванню системи безперервного навчання в організації; можливість виявлення з боку працівників унікальних талантів; ефективний обмін інформацією між співробітниками; підвищення результативності роботи підприємства за рахунок визначення та розвитку компетенцій, які зумовлюють реальну та потенційну ефективність бізнесу.

Висновки. Отже, завдання кожного підприємства в аспекті управління людськими ресурсами – це побудова моделей та профілів компетенцій, що охоплює всю організаційну структуру, причому конкретний профіль компетенцій повинен відображати зміст роботи на конкретній посаді. Крім того, надзвичайно важливим є забезпечення відповідності між фактичними та необхідними компетенціями персоналу з метою досягнення цілей діяльності підприємства.

В зв'язку з цим деталізація моделей та профілів компетенцій має відбуватися за наступними етапами: диференціація компетенцій за кластерами поведінки на всіх рівнях організаційної структури; виділення чинників і індикаторів поведінки відповідно до зон відповідальності.

Персонал підприємства систематично повинен брати участь в розробці моделей та профілів ком-

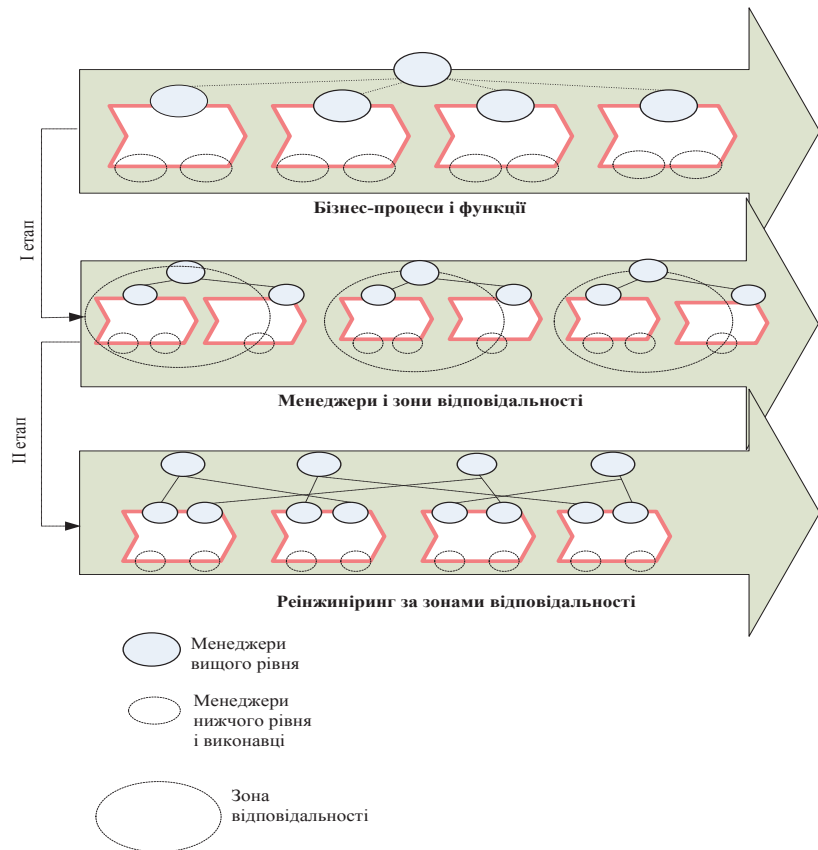


Рис. 6. Формальна схема реалізації коучингу за компетенціями

Джерело: побудовано автором

петенцій, а також в оцінці за компетенціями не тільки з метою визначення професійної відповідності посади, але й з метою планування заміщення і подальшого просування.

Подальші дослідження з даної тематики доцільно продовжувати в напрямку класифікації працівників на основі аналізу їх компетен-

цій, розробки методики розвитку компетентності працівників із застосуванням технологій коучингу та поглибленого вивчення факторів, які сприяють покращенню ділових та особистих якостей працівників, зумовлюючи становлення вищого рівня конкурентоспроможності персоналу.

Список літератури:

1. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
2. Baird L. Proactive Human Resource Management / J. Baird, I. Meshoulam // Human Resource Management. – 2013. – № 2. – Р. 22–25.
3. Boxall P.F. Placing HR-Strategy at the Heart of The Business / P.F. Boxall // Human Resource Management Journal. – 2014. – № 6(3). – Р. 32–39.
4. Roberts G. Recruitment and Seletion : A Competency Approach / G. Roberts. – London : Institute of Personnel and Development, 2012. – 371 p.
5. Stotey J. New Developments in the Management of Competent Human Resources / J. Storey. – Oxford : Blackwell, 2013. – 476 p.

Нагара М. Б.

Тернопольский национальный экономический университет

СИСТЕМА КОМПЕТЕНЦИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ВНЕДРЕНИЯ КОУЧИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Резюме

Разработана система компетенций человеческих ресурсов предприятия. Обоснован процесс формирования профилей компетенций на предприятии. Предложен инвариантный подход реализации коучинга по компетенциям.

Ключевые слова: компетенция, коучинг, человеческие ресурсы, бизнес-процессы, система.

Nahara M. B.

Ternopil National Economic University

SYSTEM OF COMPETENCES OF HUMAN RESOURCES OF AN ENTERPRISE AS THE FOUNDATION OF IMPLEMENTATION OF COACH TECHNOLOGIES

Summary

Human resources competency system is formed. Process of competences profile formation is substantiated. An invariant approach for coaching implementation competencies basis is proposed.

Keywords: competency, coaching, human resources, business-processes, system.

УДК 330.342

Олексюк Т. В.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

МЕХАНИЗМ ІНТЕГРОВАНИХ СКЛАДОВИХ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Розроблено механізм інтегрованих складових стратегій управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування. Обґрунтовано, що синтез виокремлених локальних складових механізму дозволяє керівництву підприємства своєчасно продукувати та коригувати управлінські рішення залежно від стану фінансової безпеки та системи пріоритетних стратегічних інтересів. Визначено, що від ступеня узгодженості його структурних елементів та адекватності конкурентним вимогам на ринку залежить результативність функціонування, здатність системи управління забезпечувати фінансову безпеку та стабільність фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування в стратегічній перспективі.

Ключові слова: управління, стратегія управління, механізм, підприємства машинобудування, фінансова безпека.

Постановка проблеми. В умовах постійного загострення конкурентної боротьби між вітчизняними промисловими підприємствами та посилення тиску з боку іноземних конкурентів постає

питання формування механізму стратегії управління фінансовою безпекою як одного з основних критеріїв ефективності діяльності таких підприємств. Управління фінансовою безпекою

підприємства являє собою складний багатокроковий взаємопов'язаний процес, який об'єднує вирішення сукупності завдань, які необхідно розв'язати в процесі організації, управління та розвитку підприємства. Тобто реалізація функцій управління в процесі вирішення поставлених завдань управління фінансовою діяльністю, обґрунтовує необхідність побудови механізму стратегії управління фінансовою безпекою підприємства, який повинен забезпечувати безперервність процесу управління в довгостроковій перспективі під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз та критичне переосмислення літератури дозволяє говорити про те, що значної уваги потребує питання щодо формування механізму стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування. В науковій літературі обґрунтуванню засад формування механізму управління фінансовою безпекою присвячені праці Ареф'євої О. [1], Бланка І. [2], Василенко В. [3], Золотогорова В. [4], Кракоса Ю. [7], Раєвньої О. [14], Сергієнко О. [16] та ін. Проте окремі аспекти формування механізму управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування з позиції стратегічного управління залишаються не досить дослідженими і потребують більш ґрунтовного вивчення.

Мета статті полягає у формуванні інтегрованих складових механізму стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування, що дозволить керівництву підприємств продукувати ефективні управлінські рішення задля фінансової безпеки та стабільної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільність умов функціонування підприємств машинобудування, що обумовлена підвищенням рівня мобільності мінливих зовнішніх факторів та посиленням їхнього впливу на внутрішнє середовище, заважає стабільної їх діяльності та викликає необхідність формування інтегрованих складових механізму управління фінансовою безпекою на основі економічних, технологічних та соціальних перетворень. Розробка даного механізму є центральною та основною передумовою ефективного управління фінансовою безпекою підприємства в умовах дії загроз мінливого середовища.

Критичний аналіз формулювань «механізм» з огляду управління дозволив зробити висновок, що основні відмінності в його розумінні визначаються підходом до управління (системним, ситуаційним чи процесним), який був покладений в основу визначення цього поняття (табл. 1).

Одна з найбільш розгорнутих трактовок механізму управління фінансовою безпекою представлена Медведєвою І.Б. [12] наступним чином: «Механізм управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання – це сукупність управлінських рішень, спрямованих на гармонізацію його фінансових інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, у результаті чого, з урахуванням специфіки діяльності, уможливується отримання прибутку, розмір якого дозволяє суб'єкту господарювання підтримувати свою фінансову безпеку на достатньому для нормального функціонування та розвитку рівні. Формування механізму управління фінансовою безпекою за компонентним складом містить мету (цілі), завдання, критерії, принципи, функції, методи, важелі, інструменти, а за структурним складом – локальні механізми діагностування, контролю та забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання» [3, с. 163].

Як показано в роботі Кракоса Ю.Б. [8, с. 86–97], у загальному вигляді механізм управління фінансовою безпекою діє наступним чином: організаційна структура здійснює функції управління, використовуючи методи управління та застосовуючи інструменти, виробляє критерії оцінки (оцінка рівня фінансової безпеки), що є основою прийняття управлінських рішень.

Вихідним етапом розробки відповідного механізму є розробка стратегії управління, яка, на думку Бланка І.О. [2, с. 87]: забезпечує механізм реалізації довгострокових цілей майбутнього економічного розвитку підприємства загалом і окремих його структурних одиниць; дає змогу реально оцінити потенціал підприємства, забезпечити максимальне його використання та активно маневрувати наявними ресурсами; забезпечує швидку реалізацію нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічної зміни чинників зовнішнього середовища; заздалегідь враховує можливі варіанти розвитку неконтрольованих підприємством чинників зовнішнього середовища й дає змогу звести до мінімуму їхні негативні для підприємства наслідки; відображає порівняльні переваги підприємства в економічній діяльності порівняно з його конкурентами; забезпечує чітку можливість стратегічного, поточного й оперативного управління економічною діяльністю підприємства; формує основні критеріальні оцінки вибору найважливіших управлінських рішень.

Для досягнення цілей даного дослідження в роботі механізм розглядається з погляду процесного підходу. Тобто під механізмом стратегічного управління розуміється сукупність функ-

Таблиця 1

Аналіз літературних джерел щодо визначення поняття «механізм управління»

Автор, джерело	Визначення поняття «механізм управління»
Круглов М.І. [8, с. 113]	Сукупність умов і методів, виконання яких забезпечує його ефективне функціонування. У якості умов, на думку автора, виступають цілі, критерії, фактори й ресурси управління, які визначають несутність (склад, внутрішню організацію й функціонування) механізму управління, а зовнішні обмеження, у рамках яких він функціонує
Пономаренко В.С. [13, с. 9]	Сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети (доцільна сукупність), за допомогою яких здійснюються ув'язування й узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечуються функціонування й розвиток підприємства як соціально-економічної системи
Раєвнева О. В. [14, с. 225]	Найбільш активна частина системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства і представляє собою сукупність засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку та організаційних і економічних методів управління, що представляють собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління

цій обґрунтування інформаційного простору, оцінки та аналізу фінансового стану підприємства, а також формування і вибору управлінських рішень, що спрямовані на забезпечення стабільного й максимально ефективного функціонування та високого потенціалу розвитку.

Концептуальна схема механізму стратегічного управління фінансовою безпекою (за структурним складом) представлена на рис. 1.

Перший етап запропонованого комплексу – формування інформаційного простору для оцінки стану/рівня фінансової безпеки підприємств машинобудування [6, с. 41–46]. Даний етап об’єднує вирішення наступних завдань:

- формування інформаційного простору показників оцінки та аналізу динаміки фінансової безпеки. Результатом реалізації є репрезентативна система фінансових індикаторів для порівняльного аналізу (просторовий галузевий розріз) і дослідження особливостей кожного з підприємств за певний період часу (часовий розріз);

- формування сукупності теоретичних та аналітичних критеріїв та встановлення відповідності обраних показників цим критеріям, що використовуються у практиці оцінки та аналізу у різних контурах управління. Результатом реалізації є комплексна характеристика стану основних складових фінансової безпеки на основі напрямів позитивних змін значень показників у порівняльному і динамічному розрізі дослідження, адаптована до галузевих стандартів.

Другий етап передбачає діагностування просторово-динамічної фінансової безпеки в умовах дії загроз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, відповідно до стратегії та сформованої системи діагностичних показників [15; 17, с. 42–46], за допомогою вирішення наступних завдань:

- формування груп однорідних об’єктів при реалізації просторово-динамічної галузевої класифікації станів фінансової безпеки;

- комплексна оцінка та прогнозування рівня розвитку фінансової безпеки за окремими її локальними складовими та за узагальнюючим показником.

На цьому ж етапі вирішуються завдання прогнозування діагностичних показників загроз внутрішнього і зовнішнього середовища фінансової діяльності підприємств у наступній послідовності:

- 1) оцінка локальних та загальних інтегральних показників загроз фінансовій безпеці з боку внутрішнього та зовнішнього середовища;

- 2) класифікація станів загроз внутрішнього та зовнішнього середовища з точки зору їх впливу на рівень фінансової безпеки;

- 3) розпізнавання прогнозних ситуацій та всебічний аналіз результатів прогнозної динаміки загальних змін та тенденцій внутрішнього та зовнішнього середовища.

Для реалізації завдань цього етапу – прогнозування показників внутрішнього і зовнішнього середовища фінансової безпеки підприємств вико-



Рис. 1. Концептуальна схема механізму стратегічного управління фінансовою безпекою (за структурним складом)

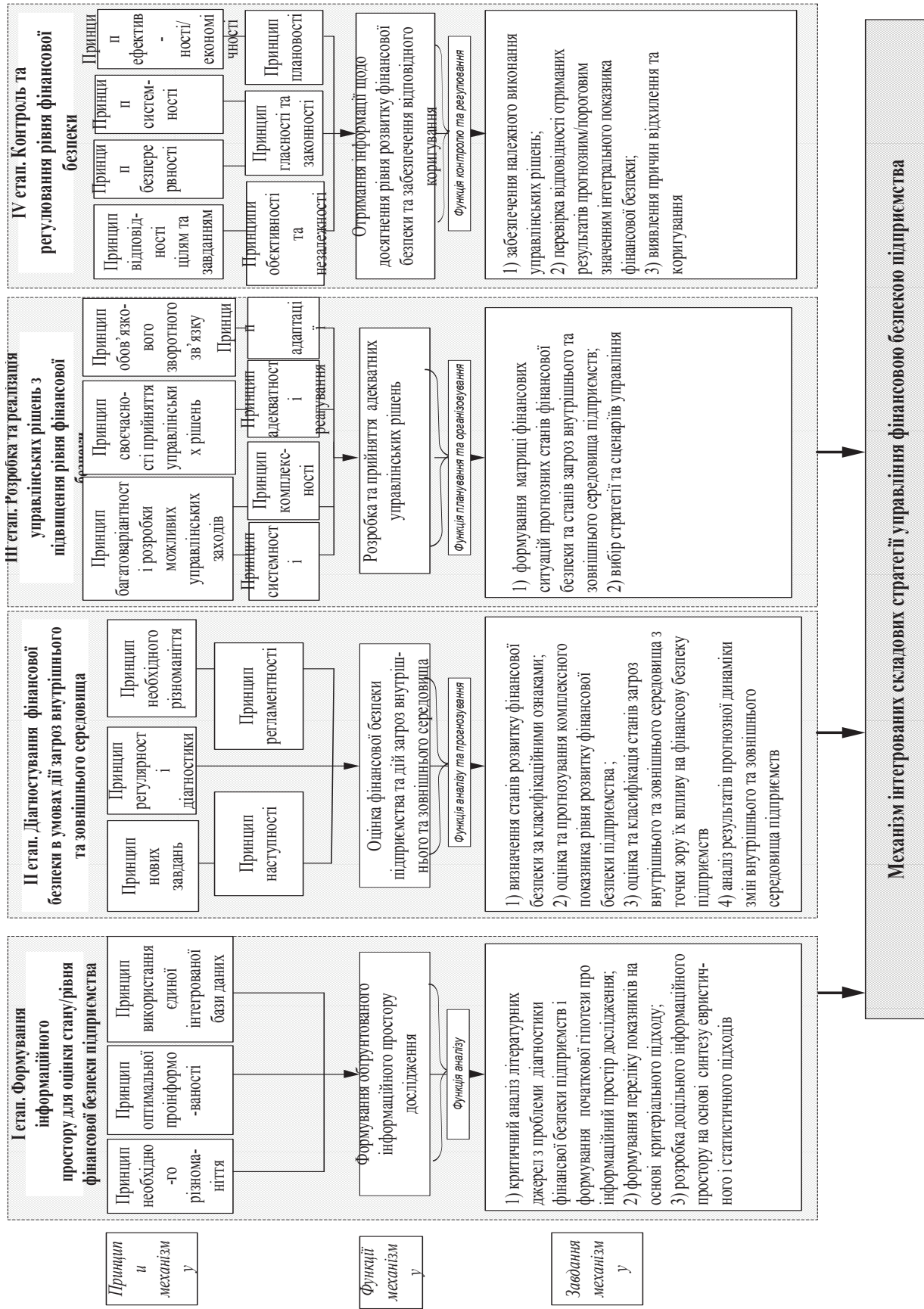


Рис. 2. Зв'язок інтегрованих складових механізму стратегії управління фінансовою безпекою підприємства

ривується інструментарій економетричного моделювання [7; 10; 11 с. 8] і прогнозування на основі моделей панельних даних індикаторів галузевих характеристик і моделей векторної авторегресії для взаємопов'язаних часових рядів показників динаміки кожного конкретного підприємства.

Третій етап забезпечує вирішення завдань прийняття рішень з управління фінансовою безпекою підприємства [7, с. 152–166; 16, с. 24–28]. На основі сформованої множини фінансових ситуацій та їх прогнозних оцінок, відповідно до загальних цілей і завдань діяльності, здійснюється:

- формування матриці ситуацій поточних і прогнозних станів загроз зовнішнього і внутрішнього середовища та рівня фінансової безпеки, що виступає критерієм прийняття рішень з вибору стратегії управління фінансовою безпекою;

- вибір стратегії управління та формування можливих сценаріїв управління.

Четвертий етап механізму передбачає вирішення завдань контролю за результатами досягнення фінансової безпеки і регулювання [13; 16]. Дані завдання вирішуються на основі інформації управлінських рішень щодо підвищення рівня фінансової безпеки, інформації про загальні пріоритетні напрями розвитку, цільових програм та кон'юнктури ринку.

Представлена концептуальна схема механізму стратегічного управління фінансовою безпекою є підґрунтям побудови взаємозв'язку принципів, функцій і завдань стратегічного управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування.

Основою розробки механізму інтегрованих складових стратегії управління є сукупність визначених принципів, що складають його методологічну основу та обумовлюють його функції і задачі. В розробці принципів доцільно спиратися на принципи формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства, а також на загальні властивості управління. Так, серед принципів формування фінансової безпеки підприємства в організаційному та управлінському аспектах виділяють: первинність господарського законодавства; застосування програмно-цільового управління; обов'язкове визначення сукупності власних фінансових інтересів підприємства у складі його місії; інтегрованість підсистеми управління економічною безпекою підприємства із загальною системою фінансового менеджменту; взаємна матеріальна відповідальність персоналу і

керівництва за стан економічної безпеки підприємства; наявність зворотного зв'язку. Медведева І.Б. [12] при впровадженні механізму управління пропонує враховувати такі принципи, як: системність, оптимальна поінформованість, урахування ймовірних наслідків, запобігання, своєчасність, інтегрованість.

У роботах механізм стратегічного управління підприємством пропонується формувати, базуючись на наступних принципах [14]: принцип нових задач; принцип ефективності; принцип комплексності прийнятих управлінських рішень; принцип використання єдиної інтегрованої бази даних; принцип обов'язкового зворотного зв'язку; принцип необхідного різноманіття; принцип адаптації; принцип багатоваріантності розробки можливих заходів; принцип своєчасності прийняття управлінських рішень; принцип адекватності реагування; принцип регулярності діагностики.

Узагальнення вищевказаних принципів та їх адаптування до концептуальної схеми механізму стратегічного управління фінансовою безпекою (за структурним складом) дозволило обґрунтувати зв'язок принципів, функцій і завдань механізму стратегічного управління фінансовою безпекою (рис. 2).

Висновки. Отже, впровадження розробленого механізму інтегрованих складових стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування дозволить підвищити ефективність функціонування системи управління фінансовою безпекою на основі сучасного економіко-математичного інструментарію, а удосконалення системи управління фінансовою діяльністю підприємства забезпечить підвищення ефективності та результативності виробничо-економічної діяльності підприємств та галузі в цілому.

Перспективним напрямом дослідження є моделювання ефективних управлінських рішень з урахуванням розробленого механізму інтегрованих складових стратегії управління фінансовою безпекою підприємств, що додасть необхідну гнучкість, можливість саморозвитку та створення умов ефективної реалізації сформованого механізму управління для кожної з локальних складових фінансової безпеки, які функціонують для досягнення спільних узгоджених цілей розвитку підприємства, що створить методичну основу для подальших наукових досліджень, які можуть розвиватись за багатьма напрямками, оскільки матимуть вагоме наукове підґрунтя.

Список літератури:

1. Ареф'єва О.В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О.В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 43–50.
2. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 400 с.
4. Жижор О.В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання : [підручник] / Авт. кол. ; за ред. д. е. н., проф. О.В. Жижор. – К. : УВС НБУ, 2014. – 600 с.
5. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование : [учебник для вузов] / В.Г. Золотогоров. – Минск : Книжный дом, 2005. – 365 с.
6. Кизим Н.А. Оценка и финансовый анализ деятельности предприятия / Н.А. Кизим, Лю Ли. – Харьков : БизнесИнформ, 2000. – 92 с.
7. Клебанова Т.С. Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : [монографія] / [Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, О.А. Сергиенко, О.М. Беседовский] ; за ред. д. е. н., проф. А.О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАВС НБУ», 2008. – 232 с.
8. Кракос Ю.Б. Управление фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86–97.
9. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией : [учебник] / М.И. Круглов. – М. : Рус. делов. лит., 1998. – 768 с.
10. Лук'яненко І.Г. Сучасні економетричні методи у фінансах : [навч. посіб.] / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Гордніченко. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
11. Магнус Я.Р. Эконометрика / [Я.Р. Магнус, П.К. Катыхев, А.А. Пересецкий]. – М. : Дело, 2007. – 504 с.

12. Медведева І.Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірневій системі фінансових відносин : [монографія] / І.Б. Медведева, М.Ю. Погосова. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 264 с.
13. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике : [монография] / [Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Р.А. Руденский и др.]. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 350 с.
14. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Харків : Основа, 1999. – 619 с.
15. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О.В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
16. Рогожин В.Д. Обґрунтування процесу прийняття управлінських рішень / В.Д. Рогожин, О.О. Затейщикова // Економіка розвитку. – 2010. – № 2(54). – С. 24–28.
17. Сергієнко О.А. Просторово-динамічна оцінка та аналіз індикаторів конкурентоспроможності підприємств / О.А. Сергієнко, М.С. Татар. – Харків : Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 41–46.

Олексюк Т. В.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

МЕХАНИЗМ ІНТЕГРИРОВАННИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Резюме

Разработан механизм интегрированных составляющих стратегии управления финансовой безопасностью предприятий машиностроения. Обосновано, что синтез выделенных локальных составляющих механизма позволяет руководству предприятия своевременно производить и корректировать управленческие решения в зависимости от состояния финансовой безопасности и системы приоритетных стратегических интересов. Определено, что от степени согласованности структурных элементов механизма и адекватности конкурентным требованиям на рынке зависит результативность функционирования, способность системы управления обеспечивать финансовую безопасность и стабильность финансово-хозяйственной деятельности предприятий машиностроения в стратегической перспективе.

Ключевые слова: управление, стратегия управления, механизм, предприятия машиностроения, финансовая безопасность.

Oleksiuk T. V.

National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

MECHANISM OF STRATEGY MANAGEMENT FINANCIAL SECURITY OF ENGINEER ENTERPRISE

Summary

In the article the mechanism of management strategies integrated components of financial security engineering enterprises were developed. It was proved that synthesis of the examined components of the local mechanism allows company management to produce timely and correct management decisions depending on the financial security system and the priority strategic interests. It was determined that the degree of coherence of its structural elements and adequacy requirements of competitive market depends on the efficiency of operation, the ability of management to ensure financial security and stability of financial and business engineering enterprises in strategic perspective.

Keywords: management, strategy of management, mechanism, engineering enterprises, financial security.

УДК 65.012.32

Перхач О. Л.

Национальный университет «Львівська політехніка»

СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

Досліджено сутність поняття «корпоративні конфлікти». Визначено критерії класифікації корпоративних конфліктів. Виявлено основні причини виникнення корпоративних конфліктів у сучасних умовах господарювання в Україні.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, корпоративне управління, корпоративні відносини.

Постановка проблеми. Історія виникнення корпоративних конфліктів в Україні починається з моменту появи приватних підприємницьких структур на початку становлення незалежності держави. Цей період характеризувався недосконалим законодавством, а подекуди і його відсутністю, переділом власності і виникненням такого

явища, як рейдерство. Досі ці проблеми є актуальними та ускладнюються «процвітанням» корупції та відсутністю захисту прав приватної власності. Саме ці явища вплинули на рейтинг України за показником «захист міноритарних акціонерів» зі 107-го місця в 2014 р. до 109-го місця в 2015-му [1].

Корпоративні конфлікти є невід’ємною частиною ринкової економіки, навіть у розвинутих країнах з ефективною правовою системою. Однак в Україні корпоративні конфлікти часто виникають через зловмисні незаконні дії акціонерів або менеджерів компаній. Ці процеси стають підґрунтям незаконного заволодіння майном або «недружнього» поглинання підприємств. Проблема розвитку корпоративних конфліктів набуває особливої гостроти та актуальності в сучасній Україні, оскільки це впливає на загальний інвестиційний клімат в країні, бізнес-активність суб’єктів господарської діяльності та захист їх майнових прав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі можна знайти чималу кількість публікацій щодо визначення суті конфліктів та їх класифікації, значення корпоративних конфліктів, їх впливу на економічну безпеку суб’єктів господарської діяльності та економічний розвиток України. Цими питаннями займалися дослідники та науковці Іоргачова М.І., Ковальчук Г.Р., Кужелев М.А., Лазуренко В.І., Лазуренко Ю.В., Педько А.Б., Подольчак Н.Ю., Рабощук А.В., Рибінцев В.О., Хацер М.В., Черпак А.Є. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чималу кількість публікацій у цій сфері дослідження, недостатньо виявлені особливості корпоративних конфліктів в сучасній Україні та причини їх виникнення. Це

зумовлює необхідність проведення додаткових досліджень з обраної проблеми.

Мета статті полягає в уточненні змісту корпоративних конфліктів, здійсненні класифікації їх видів та визначенні причин виникнення корпоративних конфліктів на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із стримуючих факторів розвитку економіки України є виникнення й поширення корпоративних конфліктів. Це відносно нове поняття в сучасній українській економічній літературі, поява якого зумовлена створенням господарських організацій корпоративного типу, зокрема господарських товариств. Основною передумовою корпоративного конфлікту є протиріччя, що виникають між інтересами суб’єктів корпоративних відносин. На цій основі слід з’ясувати суть понять «корпоративне управління», «корпоративні відносини».

Корпоративне управління – це система принципів, політики, чітко визначених рівнів відповідальності та підзвітності учасників підприємства, сформована з метою уникнення чи подолання конфліктів у ньому.

Метою корпоративного управління є створення та розвиток ефективних відносин між ключовими гравцями компанії (акціонери, учасники товариства, члени правління, топ-менеджмент, працівники, конкуренти, кредитори, інвестори, споживачі, органи державної влади тощо).

Таблиця 1

Тлумачення поняття «корпоративний конфлікт»

Групи авторів	Автор	Визначення
I	Подольчак Н.Ю., Ковальчук Г.Р. [3, с. 92]	Протиріччя між керівниками корпорації (членами правління) щодо диверсифікації, вибору сфери діяльності, встановлення інвестиційних пріоритетів тощо
	Данилова Е.І. [2, с. 35]	Зіткнення економічних інтересів сторін в системі корпоративних відносин між її учасниками у зв’язку з бажанням кожної змінити свій статус, що обумовлене протилежними цілями сторін в процесі стратегічного управління та контролю
II	Рибінцев В.О., Хацер М.В. [4, с. 98]	Боротьба суб’єктів корпоративних відносин за матеріальні та нематеріальні ресурси акціонерних товариств з використанням всіх наявних у них інструментів та методів впливу
	Лазуренко В.І., Лазуренко Ю.В. [5, с. 43]	Різновид юридичних конфліктів у сфері господарювання, які виникають між учасниками корпоративних відносин стосовно як приватних, так і публічних їх інтересів, наявність протистояння між різними органами управління в корпоративному товаристві або між учасниками таких товариств
	Самойленко В.В. [6]	Суттєві розбіжності між акціонерами акціонерного товариства (АТ), а також між акціонерами АТ і самим товариством в особі його органів управління з питань корпоративного управління товариством і його фінансово-господарської діяльності, викликані різноманітним розумінням акціонерами і посадовими особами АТ окремих положень корпоративного законодавства України
	Ліщинський М.П. [7]	Розбіжності (суперечки) між акціонерами (інвесторами) і менеджерами у зв’язку з порушенням прав акціонерів, які призводять або можуть призвести до позовів стосовно товариства, що контролює акціонера або керівників, з приводу рішень, які приймаються ними, дострокового припинення повноважень органів управління, істотної зміни у складі акціонерів
	Кужелев М.А. [8, с. 38]	Розбіжності між інтересами суб’єктів корпоративних відносин
	Іванова Є.А. [9, с. 18]	Розбіжності і суперечки між акціонерами товариства, акціонерами і менеджерами товариства, інвесторами (потенційними акціонерами) та товариством, які призводять до таких наслідків: порушення норм чинного законодавства, статуту чи внутрішніх документів товариства, прав акціонера або групи акціонерів; позови на товариство, його органам управління з приводу прийнятих ними рішень; дострокове припинення повноважень діючих органів управління; суттєві зміни в статуті товариства
Вінник О.М. [10]	Виникають лише між суб’єктами корпоративних відносин як носіями корпоративних інтересів – загально-корпоративного (до них належать: товариство, його органи, посадові особи), так і індивідуально-корпоративних (засновники, учасники/акціонери), і зазвичай характеризуються більш-менш активною поведінкою учасників конфлікту чи одного з них	
III	Брановицький В.В. [11, с. 66]	Корпоративний конфлікт є однією з передумов перерозподілу власності, з нього починається перша стадія перехвату контролю над об’єктом власності
	Степанов С. [12, с. 5]	Відкрите протистояння, в яке залучено два або більше учасників зі сторони акціонерів, менеджерів, членів ради директорів і, у випадку поглинання, потенційний захоплювач

У Господарському кодексі України корпоративні відносини визначаються як відносини, що виникають, змінюються та припиняються щодо корпоративних прав.

У науковій літературі визначення суті «корпоративних відносин» подається як «відносини, що виникають у процесі створення, функціонування та припинення господарських товариств за участю безпосередніх та опосередкованих учасників і забезпечують збалансовану реалізацію інтересів зазначених осіб»; «відносини, що виникають у процесі створення, функціонування та припинення господарських товариств за участю безпосередніх та опосередкованих учасників і забезпечують збалансовану реалізацію інтересів зазначених осіб»; «соціально-економічна категорія як складова системи суспільних відносин між учасниками, кожен з яких має чітко визначену позицію в процесі досягнення своїх інтересів і забезпечення ефективності діяльності» [2].

За своєю суттю, конфлікт – це відсутність згоди між двома і більше сторонами. Кожна із сторін бере участь в конфлікті і робить все, щоб була прийнята її точка зору або мета, і заважає іншій стороні робити те ж саме.

Більшість науковців стверджують, що корпоративні конфлікти впливають на стратегічний розвиток і безпеку компанії. Однак існують різні підходи щодо трактування поняття «корпоративний конфлікт» (табл. 1), зокрема визначення суб'єкта та об'єкта конфлікту.

Одна група науковців вказують на те, що корпоративний конфлікт виникає на вищих рівнях управління підприємством між керівниками корпорації стосовно вибору сфери діяльності підприємства, посилення конкурентних позицій на ринку, створення інвестиційних пріоритетів та вкладення ресурсів. Науковці [3] стверджують, що такі конфлікти ведуть до істотних позитивних або негативних наслідків, бо часто є визначальними у діяльності підприємства.

Друга група науковців зійшлися на думці, що корпоративний конфлікт є суперечкою між учас-

никами корпоративних відносин (акціонерами, членами правління) з приводу непорозуміння або порушення окремих положень законодавства з корпоративного управління, боротьби за матеріальні та нематеріальні ресурси акціонерного товариства, переслідування власних інтересів суб'єктів корпоративних відносин.

Третя група науковців пов'язує корпоративні конфлікти з перерозподілом власності [11], особливо при незаконному поглинанні підприємства [12]. Українська практика засвідчує, що перерозподіл власності, де є ознаки корпоративного конфлікту, відбувається внаслідок конфлікту інтересів основних власників, зміни та зловживань контрольованого менеджменту, а також за рахунок адміністративного впливу з боку представників органів державної влади та управління [11, с. 69].

На нашу думку, корпоративний конфлікт – це зіткнення інтересів, цілей учасників корпоративних відносин на вищому рівні управління компанії, а також інвестора (при «дружньому» поглинанні) чи рейдера (при «недружньому поглинанні») з приводу права власності на акції компанії і прав, які дають ці цінні папери.

Таким чином, до суб'єктів корпоративного конфлікту можна віднести акціонерів, членів правління, топ-менеджерів, інвесторів або рейдерів.

Об'єктом корпоративного конфлікту є права власності на акції компанії і права, які дають ці цінні папери (участь в управлінні, участь у розподілі прибутку компанії тощо).

Спори, пов'язані з питаннями корпоративного управління, можуть стосуватися: конфліктів інтересів членів правління або провідних виконавчих посадових осіб компанії; обрання членів правління та їх призначення; розміру винагород/премій, що виплачуються членам правління; звільнення членів правління/провідних виконавчих посадових осіб компанії; оцінки вартості акцій (стосовно емісії нових акцій чи облігацій, або «витіснення міноритарних акціонерів»); умов запропонованого поглинання; а також придбання активів компанії або розпорядження ними тощо.

Види корпоративних конфліктів

За суб'єктами	За видом правовідносин	За змістом	За структурою взаємовідносин	За тривалістю
<ul style="list-style-type: none"> • конфлікти між міноритарними і мажоритарними акціонерами; • конфлікти між акціонерами та менеджментом/апаратом управління компанії; • конфлікти між мажоритарними акціонерами; • конфлікти між акціонерами/апаратом управління та рейдером. 	<ul style="list-style-type: none"> • конфлікти, пов'язані із скликанням загальних зборів акціонерів; • конфлікти, пов'язані із формуванням органів управління компанії; • конфлікти, пов'язані із виплатою дивідендів; • конфлікти, пов'язані із додатковою емісією акцій; • конфлікти, пов'язані із створенням дочірніх підприємств та господарських товариств за участю акціонерного товариства; • конфлікти, пов'язані із реорганізацією компанії; • конфлікти, пов'язані із продажем акціонером акцій стороннім особам; • конфлікти, пов'язані із угодами щодо розпорядження значними активами компанії. 	<ul style="list-style-type: none"> • конфлікти, пов'язані із особистими інтересами індивіда; • конфлікти, пов'язані із професійною діяльністю індивіда. 	<ul style="list-style-type: none"> • приховані; • відкриті. 	<ul style="list-style-type: none"> • коротко-термінові; • затяжні.

Рис. 1. Класифікація корпоративних конфліктів

Більш детальна класифікація корпоративних конфліктів наведена у рис. 1.

Хоча управління конфліктами може мати позитивні результати і допомогти визначити важливі питання, що потребують вирішення, корпоративні конфлікти – це завжди погана новина для компанії. Вони можуть суттєво погіршити результати діяльності компанії, налякати інвесторів, збільшити безповоротні витрати в процесі виробництва, відволікти ресурси, спричинити зниження вартості акцій компанії, а у деяких випадках навіть паралізувати її діяльність. Якість управління компанією значною мірою залежить від запроваджених структур і правил. Відтак, перш ніж приймати рішення про здійснення інвестицій, інвестори дедалі ретельніше аналізують системи корпоративного управління країн та практики управління, наявні в окремих компаніях. Об'єктом аналізу є чинні правила, ефективність процедур реалізації нормативних актів, а також механізми врегулювання спорів, запроваджені в компаніях. Чим краще організоване управління компаніями, тим менша ймовірність виникнення спорів. У сучасних умовах господарювання перед керівником підприємства ставиться завдання мінімізувати негативний вплив корпоративних конфліктів та досягнути максимальної вигоди із нього.

Сьогодні стати жертвою рейдера, як однієї із сторін корпоративних конфліктів, можуть будь-які підприємства, що не мають чітко регламентованої системи управління, не підтримують актуального стану відомостей про підприємство, майно, не мають «зв'язків» в контролюючих органах, займаються диверсифікацією, або взагалі не мають нічого спільного з наведеним.

Криза в країні особливо сприяє появі та розвитку корпоративних конфліктів, оскільки розбіжності, які виникали між суб'єктами корпоративних відносин, вирішувались в межах компанії, а в умовах кризи – загострюються. Особливо це стосується компаній, які характеризуються слабким рівнем корпоративного управління. Так, з початку проведення антитерористичної операції на сході України бізнес-структури використовують нові способи заволодіння корпоративними правами. На даний час основними тенденціями розвитку корпоративних конфліктів в Україні є: участь у

конфліктах осіб з громадянством іншої держави, залучення в процес збройних формувань, видання судових рішень заднім числом від судів із зони АТО, зменшення ролі банків у захисті прав власності, списання боргів і відходу від розрахунку за позиками (тут використовуються найрізноманітніші варіанти – від інсценування фізичного зникнення людини в зоні АТО до переписування боргу на людей, зареєстрованих за місцем проживання на Донбасі) [13].

Таким чином, можна виділити основні причини виникнення корпоративних конфліктів:

1) недосконалість українського законодавства в цілому, що, як наслідок, створює прогалини та системні недоліки у функціонуванні державних інститутів, таких як судова система, органи внутрішніх справ, реєстраційні органи. Крім того, швидкість прийняття законодавчих змін перевищує швидкість їх реального виконання;

2) саме людський фактор, який може включати в себе бажання швидкої наживи. Багато власників активів, розташованих у східних і південних областях України, перебуваючи під загрозою геополітичних зрушень, замислюються про перенесення потужностей вглиб країни – відповідно, націлені на оволодіння новими територіями. У подібних умовах значно активізуються любителі «поживитися на чужому горі», зокрема рейдери [14];

3) адміністративне втручання в економіку органів державної влади та їх посадовців;

4) безкарність таких процесів, існування в країні «філософії вседозволеності» [15];

5) низька корпоративна культура акціонерів та керівництва акціонерного товариства, незнання корпоративного законодавства.

Висновки. У результаті проведених досліджень уточнено суть поняття «корпоративні конфлікти» та виявлено, що такі конфлікти мають вагомий вплив на стратегічний розвиток та економічну безпеку підприємства. Визначено критерії класифікації корпоративних конфліктів. Встановлено, що політико-економічна криза в Україні сприяє розвитку корпоративних конфліктів, а також появі нових способів заволодіння корпоративними правами.

Подальші дослідження слід спрямувати на вивчення впливу конфліктів інтересів на виникнення корпоративних конфліктів.

Список літератури:

- Ормоцадзе М. Хто і навіщо провокує корпоративні конфлікти в Україні / М. Ормоцадзе // Forbes Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/business/1394260-hto-i-navishcho-provokue-korporativni-konflikti-v-ukrayini>.
- Данилова Е.І. Місце конфлікту в системі корпоративних відносин: європейський та вітчизняний досвід / Е.І. Данилова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – Вип. 39. – С. 32–35.
- Подольчак Н.Ю. Місце та види управлінських конфліктів у сучасній системі менеджменту підприємства / Н.Ю. Подольчак, Г.Р. Ковальчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 88–95.
- Рибінцев В.О. Сутність та класифікація корпоративних конфліктів / В.О. Рибінцев, М.В. Хацер // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 95–99.
- Лазуренко В.І. Корпоративные конфликты: рейдерство / В.І. Лазуренко, Ю.В. Лазуренко. – Донецк : Світ книги, 2012. – 656 с.
- Самойленко В.В. Корпоративные конфликты в акционерных обществах: юридические решения практических ситуаций / В.В. Самойленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://asterslaw.com/upload/iblock/cfa/vvs_061.pdf.
- Ліщинський М.П. Сутність та причини корпоративних конфліктів в аграрних корпоративних структурах / М.П. Ліщинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/15936/1/121mp.pdf>.
- Кужелев М.А. Корпоративные конфликты: сущность, виды и механизм защиты интересов собственников / М.А. Кужелев // Економіка і організація управління. – 2010. – Вип. № 1(7). – С. 32–40.
- Иванова Е.А. Анализ корпоративных интересов промышленных предприятий в современной экономике России / Е.А. Иванова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2014. – № 2. – С. 18–19.
- Вінник О.М. Корпоративні конфлікти та зловживання корпоративними правами в акціонерних товариствах: традиційні та інноваційні способи попередження й розв'язання / О.М. Вінник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2012/06/%D0%9E.-%D0%9C.-%D0%92%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>.

11. Брановицький В.В. Корпоративний конфлікт як невід’ємна складова ринкових взаємовідносин / В.В. Брановицький // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7 – С. 65–70.
12. Степанов С., Габдрахманов С. Корпоративные конфликты в современной России и за рубежом / С. Степанов, С. Габдрахманов. – М., 2011. – 140 с.
13. Ормоцадзе М. За законами военного часу: в Україні почастішали корпоративні конфлікти / М. Ормоцадзе // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1386886-za-zakonami-voennogo-chasu-v-ukrayini-pochastishali-korporativni-konflikti>.
14. Сердюк В. Як захистити свій бізнес від рейдерів? / В. Сердюк // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1400758-yak-zahistiti-svij-biznes-vid-rejderiv>.
15. Дубровик А. Штурм власності / А. Дубровик // День [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/shturm-vlasnosti>.
16. Перхач О.Л., Подольчак Н.Ю. Корпоративні конфлікти та методи їх подолання : [навч. посіб.] / О.Л. Перхач, Н.Ю. Подольчак. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 210 с.

Перхач О. Л.

Национальный университет «Львовская политехника»

СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ

Резюме

Исследована сущность понятия «корпоративные конфликты». Определены критерии классификации корпоративных конфликтов. Выявлены основные причины возникновения корпоративных конфликтов в современных условиях хозяйствования в Украине.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, корпоративное управление, корпоративные отношения.

Perkhach O. L.

National University «Lviv Polytechnic»

THE ESSENCE, CLASSIFICATION AND CAUSES OF CORPORATE CONFLICTS

Summary

The essence of the concept of «corporate conflicts» was investigated. The criteria of classification of corporate conflicts were discovered. The basic causes of corporate conflicts in the modern business conditions in Ukraine were explored.

Keywords: conflict, corporate conflict, corporate governance, corporate relations.

УДК 658.511:65.005

Петухова О. М.

Чорноштан Г. Г.

Национальный университет харчових технологій

ОГЛЯД СУЧАСНИХ МЕТОДИК ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено теоретико-методичні аспекти економічної діагностики в системі корпоративного управління. Узагальнено і систематизовано методи економічної діагностики. Проведено критичний огляд комплексних діагностичних методик і сформовано критерії вимог до методики економічної діагностики в системі корпоративного управління.

Ключові слова: економічна діагностика, метод, методика, корпоративне управління, показники.

Постановка проблеми. Актуальність проведення аналітичних, оцінних і діагностичних процедур на кожному господарюючому об’єкті з метою прийняття ефективних управлінських рішень не викликає сумнівів у дослідників і учасників ринкових відносин. Зростання різноманітних ризиків і ступеня невизначеності економічного розвитку підвищує актуальність теми всебічної, комплексної економічної діагностики підприємств. Така діагностика потребує розробки ефективної діагностичної системи, створеної відповідно до потреб власників, менеджменту всіх ланок та інших зацікавлених осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опис і класифікація кількісних і якісних способів і прийомів економічної діагностики докладно викладено в працях Кузьміна О.Є., Мельник О.Г., Кривов’язюка І.В., Мниха Є.В., Момот Т.В., Юриної Е.І. та ін. Вченими охарактеризовано і узагальнено методи економічної діагностики діяльності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим в працях вчених бракує систематизації наведених методів, а також їх критичної оцінки. Подальшої розробки також потребують дослідження з приводу збалансу-

вання показників в комплексних діагностичних методиках.

Мета статті полягає у систематизації методів економічної діагностики підприємств, критичному огляді основних сучасних зарубіжних систем економічної діагностики корпорацій і розробці вимог до методичного забезпечення економічної діагностики в системі корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процедура проведення економічної діагностики в системі корпоративного управління має базуватися на певній методологічній базі. Розуміючи методологію як вчення про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності, розглянемо перелік методів і методик економічної діагностики, які мають бути вбудовані в систему корпоративних відносин і ставитимуть за мету усунення або мінімізацію недоліків, притаманних корпоративним відносинам в Україні. Погодимось з визначенням методу економічної діагностики Кривов'язюка І.В. [1, с. 44] як «системою теоретико-пізнавальних категорій наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження діяльності суб'єктів господарювання». Автор виокремлює три структурні компоненти методу економічної діагностики, а саме:

- систему категорій, де під категоріями діагностики розуміються такі ключові поняття економічної науки, як фактор, ставка, відсоток, дисконт, леверидж, грошовий потік тощо;
- науковий інструментарій як сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження діяльності господарюючих суб'єктів;
- систему регулятивних принципів, які регулюють процедурну сторону.

Вивчення праць вчених – розробників методологічної і методичної бази економічної діагностики свідчить про те, що методологія економічної діагностики оперує методами наукових

досліджень, властивими економічному аналізу. Відмінності між економічною діагностикою і економічним аналізом проявляються у конкретних методиках, моделях і системах економічної діагностики. Комплексна класифікація методів економічної діагностики відображена у таблиці 1.

Погоджуємося з думкою Юріної Е.І. та Черних Н.В. [3], що встановленого переліку методів і інструментів економічної діагностики не існує і для досягнення однієї цілі проведення економічної діагностики окремі дослідники віддають перевагу різним методологіям, що в кінцевому випадку може призвести до отримання протилежних висновків. Натомість систематизація складових процесу діагностики підприємства значною мірою спрощує сам процес, знижує витрати часу на апробацію методик, а також знижує ризик отримання недостовірних висновків.

Під системою економічної діагностики розуміють сукупність суб'єктів, об'єктів, цілей, технологій, методів, методик, бізнес-індикаторів, критеріїв та ресурсів, які у взаємодії забезпечують виконання цільових діагностичних функцій [2, с. 19].

Практична реалізація методів економічної діагностики в управлінні господарюючими суб'єктами знаходить своє відображення в методиках економічної діагностики, діагностичних системах і моделях, пристосованих до потреб менеджменту різних ланок і рівнів, а також для потреб зовнішніх користувачів.

Зарубіжна економічна наука ХХ ст. приділила значну увагу розробці комплексних методик економічної діагностики, адаптованих для потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів. Дослідники ефективності практичного використання діагностичних методик [2, с. 44–45] доводять залежність між рівнем діагностичних систем і результатами діяльності підприємства в розвинутих країнах світу. Так, більше 74% компаній, які є лідерами

Таблиця 1

Класифікація методів економічної діагностики

Критерій класифікації	Методи	Характеристика методу
Форма оцінювання	Кількісні:	Передбачають використання математичних обчислень
	а) формалізовані	ґрунтуються на жорстких аналітичних зв'язках і детермінованих та стохастичних залежностях
	б) неформалізовані	ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні (табличний, графічний, морфологічний, сценарний тощо)
Форма відображення	Якісні (абстрактно-логічні)	ґрунтуються на суб'єктивних судженнях експертів, досвіді, професійних компетенціях (евристичні методи, соціологічні, фактографічні, мозкового штурму тощо)
	Фактологічні	Вивчення фактів і зв'язків між ними (лабораторний аналіз, контрольні заміри, експертиза, інвентаризація, хронометраж тощо)
	Розрахунково-аналітичні	Факторний, коефіцієнтний, динамічний, трендовий, економіко-математичне моделювання, дискримінантний аналіз, маржинальний аналіз тощо
Обґрунтування	Документальні	Логічна перевірка, зустрічна перевірка, перевірка відображення у документації всіх операцій, схем консолідування даних тощо
	Теоретичні	Абстрагування, індукція, дедукція, аксіоматика, синтез, узагальнення тощо
Характер досліджуваних зв'язків	Емпіричні	Експеримент, експертиза, вимірювання, тести
	Лінійні	Симплексний метод, лінійна оптимізація, лінійна регресія, лінійне програмування
Спрямування	Нелінійні	Матричний метод, дисперсійний аналіз, нелінійна регресія тощо
	Прогнозна діагностика	Спрямовані на діагностику майбутнього стану об'єкта (трендовий аналіз, компаундінг, екстраполяція тощо)
	Поточної діагностики	Передбачають діагностику поточного стану об'єкта
Універсальність	Ретроспективна діагностики	Оцінюють стан об'єкта у минулому
	Уніфіковані	Можуть застосовуватись до будь-якого об'єкта
	Спеціалізовані	Призначені для діагностики конкретних об'єктів

Джерело: удосконалено за працями [1; 2]

галузі, мають швидку окупність інвестицій та періодично впроваджують успішні операційні зміни, систему економічної діагностики, вбудовану в систему управління, а відсоток успішних підприємств-лідерів, де відсутня система економічної діагностики, становить в середньому менше 50%.

Аналітичні та діагностичні методи і прийоми не завжди в повному обсязі враховують широке коло відносин і інтересів, які мають місце у великих корпоративних утвореннях. Більшість відомих методів і прийомів економічної діагностики спираються на класичні постулати і не враховують агентські відносини і корпоративні конфлікти, як невід'ємну складову функціонування сучасної корпорації.

Розвиток концепцій управління сучасним підприємством, розвиток і удосконалення організаційних структур управління, створення інтегрованих корпоративних структур, створення спільних підприємств, а також розвиток складних систем управління корпораціями – все це вимагає суттєвого удосконалення підходів до оцінки діяльності господарюючих суб'єктів і діагностики їх проблемних місць. Ці підходи мають бути адаптованими до потреб усіх учасників системи управління і мають задовольняти їх інформаційні потреби.

Економічна діагностика в сучасному корпоративному утворенні наразі виконує важливу функцію обґрунтування, підтримки і забезпечення прийняття управлінських рішень на кожній ланці

управління. Структурована відповідним чином система економічної діагностики має відповідати організаційній структурі і структурі управління корпорацією, бути вбудованою в систему менеджменту і, відповідно до цілей нашого дослідження, в систему корпоративного управління.

Дослідники проблем корпоративних відносин в Україні визначають систему корпоративного управління як комплекс управлінських дій, який реалізується суб'єктами корпоративного управління відповідно до його принципів з метою покращення стану об'єктів та досягнення балансу інтересів усіх учасників корпоративного управління як вищої ознаки його ефективності [4, с. 6].

Система корпоративного управління являє собою цілісність організаційних елементів, покликана врегулювати не тільки взаємовідносини між акціонерами і менеджерами та мінімізувати агентські витрати, а й узгодити інтереси усіх стейкхолдерів, забезпечуючи ефективне функціонування компанії. Методика економічної діагностики в системі корпоративного управління має відповідати головним завданням корпоративного управління. Зазначимо, що зарубіжна економічна наука в ХХ ст. приділила значну увагу методичній базі економічної діагностики в системі менеджменту.

У таблиці 2 систематизовано основні групи відомих зарубіжних комплексних методик економічної діагностики, адаптованих до сучасних потреб управління. Вивчення сутності наведених

Таблиця 2

Класифікація основних зарубіжних систем економічної діагностики підприємства в системі менеджменту

Група методик	Назви методик	Економічна сутність методик
Структуровані системи коефіцієнтів	Збалансована система показників (Balanced Scorecard) Система показників Tableaubord Діагностична модель «Стейкхолдер» Модель EP2M С. Адамса і П. Робертса Модель Лоренца Мейсела Універсальна система показників Рамперсада К. Хьюберта (система TPS)	Механізм взаємозв'язку стратегічних цілей з оперативними завданнями, спосіб спрямувати діяльність компанії на їх досягнення. На рівні бізнес-процесів контроль стратегічної діяльності здійснюється за допомогою показників-індикаторів. Ці системи є інструментом, що дозволяє менеджменту формулювати і відображати стратегічні цілі за допомогою ланцюга причинно-наслідкових зв'язків
Дискримінантні моделі прогнозування банкрутства	Моделі Альтмана, Спрінгейта, Таффлера і Тішоу, Ліса, Конана і Гольдера, система показників Бівера, дискримінантна функція Беєрмана	За допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання. Дискримінантний аналіз ґрунтується на емпірично-індуктивному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутували, а решта – успішно функціонує в умовах ринкового середовища
Піраміди ефективності	Піраміда К. Мак-Найра, Р. Лінча, К. Кросса	Піраміда ефективності ґрунтується на глобальному управлінні якістю, промислового інжинірингу та діагностиці й відображає рівневу структуру підприємства, за якою цілі передаються згори донизу, а показники визначають за зворотною схемою
Матричні методики	Матриця АДЛ, матриця Франсона-Романе, матриця VCG, матриця McKinsey, матриця Shell, матриця Ансоффа, матриця Хофера тощо	Методика вибору певної стратегії в залежності від конкретної ринкової кон'юнктури і власних можливостей чи інших факторів. Матриця утворюється за двома ознаками за допомогою системи горизонтальних і вертикальних координат економічного простору, які відображають кількісні або якісні характеристики відповідних ринкових параметрів. Їх перетин утворює поле (квадранти, стратегічні сектори), що відображають позицію або стан підприємства
Факторні моделі	Формули Дюпона	Схема детермінованої факторної залежності між показниками рентабельності та іншими коефіцієнтами фінансового стану. Формула (модель) Дюпона була створена у 1919 р. і є першою факторною моделлю
Якісні методики стратегічного аналізу	SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, PEST-аналіз	Визначення і структуризація якісних характеристик діяльності підприємства та параметрів зовнішнього середовища з метою ідентифікації ключових факторів, необхідних для розробки стратегії
Вартісно-орієнтовані показники	EVA, SVA, MVA, CFROI	Визначення показника ринкової вартості підприємства як ключового індикатора ефективності його діяльності з одночасною деталізацією цього показника на певну кількість індикаторів (факторів) вартості

Джерело: систематизовано за працями науковців

у таблиці 2 методик призвело до висновку, що деякі з них можуть відповідати завданням корпоративного управління і містити інформацію, що задовольняє потреби всіх зацікавлених сторін.

Вважаємо, що для потреб корпоративного управління підходять варіації системи діагностики BSC, діагностична модель «Стейкхолдер» та деякі вартісні показники (зокрема EVA), деталізовані іншими економічними і фінансовими індикаторами. Тому проведемо критичний огляд виділених методик.

Збалансована система показників (BSC) являє собою інструмент управління, розроблений на початку 1990-х років Капланом Р. і Нортеном Д. Її призначення – забезпечити чіткіше формулювання стратегічних планів та їхню реалізацію – є ширшим за призначення систем, які лише вимірюють фінансові показники. Збалансована система показників є джерелом інформації як щодо внутрішніх процесів в установі, так і щодо їхніх зовнішніх наслідків.

Завдання системи полягає в перетворенні стратегії компанії в комплексний набір монетарних і немонетарних показників, що визначає основні параметри системи виміру та управління. Цей набір показників є базисом для формування стратегії компанії і включає кількісні параметри, що інформують співробітників про основні фактори успіху сьогодні і у майбутньому.

Формулюючи очікувані результати, компанія ставить мету і створює умови для її реалізації, а вище керівництво спрямовує ресурси співробітників на довгострокові перспективи. У класичній моделі збалансованої системи показників діяльність компанії інтерпретується за чотирима критеріями: фінансовому, відносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання та розвиток персоналу [5, с. 24].

Компанія може обрати свої власні критерії в залежності від специфіки, корпоративної культури і вподобань. До збалансованої системи може бути додано більше ніж чотири цільові блоки.

Під збалансуванням показників розуміється:

- взаємоузгодженість короткострокових і довгострокових цілей, тобто довгострокові цілі конкретизуються і деталізуються короткостроковими;
- зовнішні індикатори діагностики діяльності компанії (фінансовий блок і клієнтський блок) балансуються внутрішніми (бізнес-процеси та інновації, навчання);
- перспективні цільові показники, що відображають бажані цілі та результати, балансуються ретроспективними показниками, що характеризують події, які вже сталися;
- суб'єктивні оціночні категорії (задоволеність клієнтів, персоналу) балансуються об'єктивними (наприклад, фінансовим) показниками [6, с. 195].

BSC можна розглядати як структуровану систему, яка дає змогу розширити можливості вимірювання, оцінювання і контролю на рівні стратегічного й операційного управління компанією. Традиційну структуру BSC можна досить легко модифікувати, проте у ній фактично неможливо обрати кінцевий орієнтир, тобто базовий показник, за яким можна вимірювати успішність реалізації стратегії та ефективність функціонування компанії [6, с. 196]. З моменту своєї появи концепція BSC була широко прийнята як новий підхід до управління та зрозумілий вихідний формат опису прагнень й перспектив розвитку організації. Вона довела свою корисність для інформування менеджерів і персоналу організації про стратегічні

наміри, загострення уваги на стратегічних аспектах діяльності, зсуву пріоритетів з поточних на перспективні цілі тощо.

Показник економічної доданої вартості EVA, який є авторською розробкою компанії Stern Stewart & Co, являє собою економічний прибуток, який визначається як різниця між прибутком до сплати податків і відсотків та витратами на інвестований капітал. Економічна додана вартість є позитивним числом, якщо прибутковість інвестованого капіталу перевищує витрати на його обслуговування. Протягом періоду використання EVA в практиці роботи провідних компаній світу, економічна додана вартість трансформувалась з єдиного індикатора на діагностичну систему, яка має дворівневу деталізацію, тобто являє собою діагностичну систему індикаторів (табл. 3) [7, с. 41–42].

Таблиця 3

Деталізація EVA за рівнями і індикаторами

Індикатори першого рівня		
Ефективність операційної діяльності (NOPAT)	Ефективність інвестиційної діяльності (ROI)	Ефективність фінансової діяльності (WACC)
Індикатори другого рівня		
Обсяг реалізації та ціна	Обсяг інвестицій у виробництво та їх рентабельність	Ліквідність
Обсяг і питома вага витрат	Обсяг і рентабельність інвестицій у інтеграційні процеси	Вартість кредитів
Продуктивність	Обсяг і рентабельність інвестицій у НДВКР	Податкові ставки
Номінальна відсоткова ставка	Обсяг і рентабельність інвестицій у брендінг	Фінансовий важель

Сильною стороною показника економічної доданої вартості, розкладеного на фактори її створення, є те, що наведена у таблиці 3 деталізація EVA дозволяє класифікувати фактори створення вартості за центрами управління корпорацією:

- операційний менеджмент, а саме: діяльність, пов'язана з розробкою, використанням і удосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляється основна продукція або послуги компанії;
- інвестиційний менеджмент, який включає систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємства, а саме з придбанням і реалізацією необоротних активів і фінансових інвестицій;

- фінансовий менеджмент, це система принципів, засобів та форма організації грошових відносин підприємства, спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю.

Відповідно, фактори створення економічної доданої вартості в концепції EVA є індикаторами ефективності трьох основних напрямів діяльності кожного підприємства.

Як зазначає Момот Т. [7, с. 33–34], система управління корпорацією, що базується на концепції максимізації EVA, ґрунтується на таких чинниках:

1. Measurement (вимір) – допомагає створити систему діагностики діяльності підприємства, яка найточніше відображає фактичну (реальну), а не бухгалтерську прибутковість.

2. Management system (система управління) – відображає весь комплекс управлінських операцій – від планування до діагностики.

3. Motivation (мотивація) – дає змогу водночас урахувати під час стимулювання інтереси менеджерів і власників.

4. Mindset (стиль мислення) – сприяє формуванню якісно нової корпоративної культури власників та інвесторів.

Модель «Стейкхолдер» як діагностична система націлює різних зацікавлених суб'єктів – стейкхолдерів на діагностику ключових індикаторів, які відображають встановлені цілі та інтереси. В таблиці 4 наведено перелік індикаторів залежно від цілей стейкхолдерів.

Модель «Стейкхолдер» допомагає знайти шляхи створення максимальної доданої вартості для кожної групи стейкхолдерів. Спочатку визначаються інтереси і потреби кожної групи зацікавлених осіб. Потім обираються індикатори, використання яких дозволить встановити ступінь досягнення цільових показників, тобто рівень задоволення кожної групи стейкхолдерів.

Набір індикаторів є індивідуальним для кожної конкретної компанії з урахуванням специфіки її діяльності, тому стандартизованих систем діагностичних індикаторів немає [8].

Недоліком моделі «Стейкхолдер» порівняно з іншими системами збалансованих показників є відсутність чіткої структури (що можна вважати не лише недоліком, а й можливістю для удосконалення) і відсутність зв'язків і взаємозалежностей між окремими показниками. Тому ця модель не має значного управлінського потенціалу порів-

няно з іншими, а лише надає певну довідкову інформацію для менеджменту.

Висновки. Отже, огляд наведених діагностичних систем показників дає змогу прийти до висновку, що для потреб корпоративного управління найкраще підходить система економічної діагностики, подібна до моделі «Стейкхолдер», але модифікована і позбавлена недоліків останньої.

Оцінка наведених систем показників дає змогу зробити наступні висновки щодо методичного забезпечення економічної діагностики в системі корпоративного управління.

1. Методика економічної діагностики в системі корпоративного управління має являти собою систему ключових вимірюваних показників.

2. Показники, обрані для методики, мають бути структуровані за головними напрямками діяльності підприємства.

3. Показники також мають бути структуровані відповідно до інтересів основних груп стейкхолдерів компанії.

4. Збалансування показників має відбуватися в декількох напрямках.

5. З метою збалансування інтересів стейкхолдерів і максимізації ефективності діяльності компанії (наприклад, за показниками вартості) має бути присутня взаємозалежність показників чи їх груп.

6. Діагностична модель через ключові індикатори має відображати узгоджені цілі усіх учасників корпоративних відносин.

Таблиця 4

Діагностична модель «Стейкхолдер» [3, с. 55; 8]

Стейкхолдери	Інтереси та цілі	Репрезентативні індикатори
Акціонери	Дохід від інвестицій	Рентабельність інвестицій, термін окупності інвестицій
	Зростання капіталу	Темпи зростання обсягів продажу, рентабельність, частки ринку
Споживачі	Якість продукції	Брак, оперативність і вчасність виконання замовлень
	Вартість продукції	Ціни порівняно з конкурентами, склад ціни (що введено у вартість)
Працівники компанії	Рівень життя	Рівень заробітної плати
	Умови праці	Створення умови для роботи (освітлення, опалення, шумоізоляція, індивідуальні робочі місця, ремонт у приміщеннях тощо)
Керівники	Розвиток компанії	Темпи зростання обсягів продажу, фінансових результатів
	Успішність підконтрольних об'єктів	Ефективність конкретних сфер діяльності (виробництво, збут, маркетинг, фінанси, інвестиції тощо)
Кредитори	Кредитоспроможність	Кредитна історія, вчасність повернення кредитів та відсотків за ними
Державні податкові органи	Сплата податків	Вчасність сплати податків, відсутність штрафів, пені, неустойок
Постачальники	Стабільний збут	Вчасність оплати за відвантажені матеріали, сировину
.....

Список літератури:

- Кривов'язюк І.В. Комплексна економічна діагностика підприємства : [монографія] / І.В. Кривов'язюк, Т.В. Божидарник. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2012. – 226 с.
- Кузьмін О.Є. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Знання, 2012. – 318 с.
- Юрина Е.И. Подход к рассмотрению диагностики деятельности предприятия как системы взаимосвязанных элементов анализа / Е.И. Юрина, Н.В. Черных // Управление экономическими системами – 2011. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs-36-122011/item/833-2011-12-08-05-30-22> – 02.07.2015.
- Бедзай О.В. Діагностика ефективності системи корпоративного управління : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 / О.В. Бедзай ; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2011. – 20 с.
- Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.
- Мельник Ю.М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю.М. Мельник, О.С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 192–203.
- Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : [монографія] / Т.В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
- Козак Н. Сбалансированная система оценочных индикаторов как инструмент управления бизнесом / Н. Козак // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/bsc2.shtml>.

Петухова О. М.
Чорноштан Г. Г.
Национальный университет пищевых технологий

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Резюме

Исследованы теоретико-методические аспекты экономической диагностики в системе корпоративного управления. Обобщены и систематизированы методы экономической диагностики. Проведен критический обзор комплексных диагностических методик и сформулированы требования к методике экономической диагностики в системе корпоративного управления.

Ключевые слова: экономическая диагностика, метод, методика, корпоративное управление, показатели.

Pietukhova O. M.
Chornoshtan H. H.
National University of Food Technologies

MODERN TECHNIQUES OF ECONOMIC DIAGNOSTICS IN CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM OVERVIEW

Summary

The theoretical and methodological aspects of economic diagnostics in corporate governance are studied. The methods of economic diagnostics are generalized and systematized. Complex diagnostic methods are reviewed critically and the requirements for the procedure of economic diagnostics in the system of corporate governance are formed.

Keywords: economic diagnostics, method, technique, corporate governance, indicators.

УДК 330.341.1:65.016:631.11

Радіонова Я. В.
Полтавська державна аграрна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто сутність та особливості інноваційної концепції розвитку агропромислових підприємств в умовах транзитивної економіки. Досліджено принципи та методи управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств. Обґрунтовано економічне тлумачення поняття «система управління інноваційним розвитком». Доведена доцільність впровадження організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств в умовах трансформації економіки.

Ключові слова: інноваційна концепція, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, система управління, організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком (ОЕМУІР), транзитивна економіка, функції підприємства.

Постановка проблеми. Відкритість економіки України, ріст інтеграційних процесів у світовій економіці викликає підвищення конкуренції з боку закордонних товаровиробників, що, в свою чергу, ставить вітчизняні підприємства перед необхідністю адаптації своєї діяльності у відповідності до світових тенденцій розвитку господарювання. Це зумовлює удосконалення системи управління підприємством, першочерговим завданням якого є забезпечення економічного зростання без пропорційного збільшення споживчої сировини за умови впровадження творчого та наукового потенціалу, що лежить в основі інноваційної концепції розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним й практичним аспектам інноваційного розвитку присвячені праці Ю. Бажали, А. Гальчинського, П. Друкера, В. Захарченка, С. Ілляшенка, М. Кондратьєва, П. Микитюка, Б. Санто, Д. Тіса, М. Туган-Барановського, Д. Черваньова, І. Школа, Й. Шумпетера та ін.

У свою чергу, проблеми сутності економічних трансформацій в контексті глобалізаційних процесів, євроінтеграційних перспектив транзитивних економік, зокрема і України, досліджують наступні вітчизняні економісти: І. Акімов, О. Беляєв, В. Будкін, В. Геєць, А. Гриценко, М. Дудченко, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, С. Соколенко, А. Чухно, А. Філіпенко, О. Шнирков та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо висвітленим залишається аспект ефективного функціонування вітчизняних агропромислових підприємств, орієнтованих на інноваційну концепцію розвитку в умовах нестабільної транзитивної економіки.

Мета статті полягає у вивченні особливостей інноваційної концепції розвитку агропромислових підприємств та ефективності впровадження організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств в умовах трансформації економіки.

Найголовнішим завданням дослідження є аналіз системи, принципів, функцій та структури

методів інноваційної концепції розвитку агропромислових підприємств, враховуючи чинники внутрішнього та зовнішнього середовища.

У процесі дослідження була використана система загальнонаукових і економічних методів: історико-діалектичний (для визначення та аналізу ринкових трансформацій інноваційної діяльності, змісту її планування та управління); абстрактно-логічний (для обґрунтування сутності, методів, принципів системи управління інноваційною діяльністю агропромислових підприємств).

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічна система України сьогодні знаходиться в стані переходу від відтворюваного типу розвитку до інноваційного, зорієнтованого на впровадженні новацій. В цих умовах відбулося злиття виробничої і науково-технічної сфер, що зумовило технологічний прорив у різних галузях господарської діяльності.

Стабільний розвиток агропромислових підприємств в умовах трансформації економіки можливий лише за умов цілеспрямованого та постійного вдосконалення усіх аспектів його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг.

Ці умови задовольняються за рахунок формування концепції, спрямованої на стимулювання та ефективне керування інноваційними процесами, тобто системи управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств в умовах трансформації економіки.

Перш ніж перейти до даного питання, з'ясуємо сутнісно-змістове наповнення терміну «система» як основного структуроутворюючого елемента поняття «концепція». Так, система (від грец. – «сполучення») – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що як єдине ціле взаємодіє з середовищем та водночас і відокремлено від нього.

Зміст поняття «система» доцільно розглядати з точки зору понять «функція» та «склад» (дії), що формують її структуру – функціональну і наочну (структурний аналіз). Функціональний аналіз – вид діяльності або сукупність дій, які не можуть існувати без виконавця, тобто формує орган, а структурний аналіз формує структурні підрозділи. Підприємство є системою, отже, має функціональну структуру, яка реалізує велику кількість функцій.

Ряд вчених-економістів визначають безліч функцій, які виконують підприємства: виготовлення продукції відповідно до профілю підприємства; функціонувати згідно вимог чинного законодавства; продаж і постачання продукції споживачеві; після-продажне обслуговування; матеріально-технічне забезпечення виробництва; підвищення якості продукції; управління й організація праці персоналу на підприємстві; зниження питомих витрат і зростання обсягів виробництва; підприємництво; сплата податків.

На нашу думку, основними функціями агропромислових підприємств є наступні: маркетинг (формування цільового ринку), НДДКР, виробництво та під-

готовка до нього; випробування; матеріально-технічне, кадрове, фінансове, інформаційне та інше забезпечення; транспортне або складське обслуговування; планування, організація, облік, контроль, аналіз, регулювання за видами діяльності та інші соціальні, представницькі, економічні, суспільні функції.

Таким чином, на нашу думку дефініції «функція» та «діяльність» є тотожними, оскільки функцію, як і діяльність, можна спроектувати (встановити сутність, склад і порядок виконання) та реалізувати її на практиці.

Тому сукупність робіт з інноваційного розвитку можна називати інноваційною функцією підприємства або інноваційною концепцією підприємства. В межах цієї концепції здійснюється технологічний і організаційний розвиток підприємства, проводиться оновлення продукції.

Провівши аналіз основних праць вчених, що стосуються впровадження інноваційної концепції, ми дійшли висновку, що під інноваційною діяльністю агропромислових підприємств слід розуміти наступне: впровадження нового товару або удосконалення існуючого; впровадження нового методу виробництва; відкриття нового ринку; оволодіння новим джерелом сировини (напівфабрикатів).

Таким чином, інноваційний розвиток агропромислових підприємств визначають як процес господарювання, що спирається на безупинний пошук та використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії та прийнятної мотиваційної діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [7, с. 185].

Отже, з урахуванням вище сказаного система управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств – це сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних дій та операцій з технологічного та організаційного розвитку підприємства, оновлення продукції, які здійснюються спеціально визначеною та уповноваженою організаційною структурою відповідно до зовнішнього середовища та внутрішніх наявних або сформованих ресурсних (фінансових, трудових, сировинних, технологічних та ін.) можливостей підприємства.

Система управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств повинна відповідати таким принципам (рис. 1).

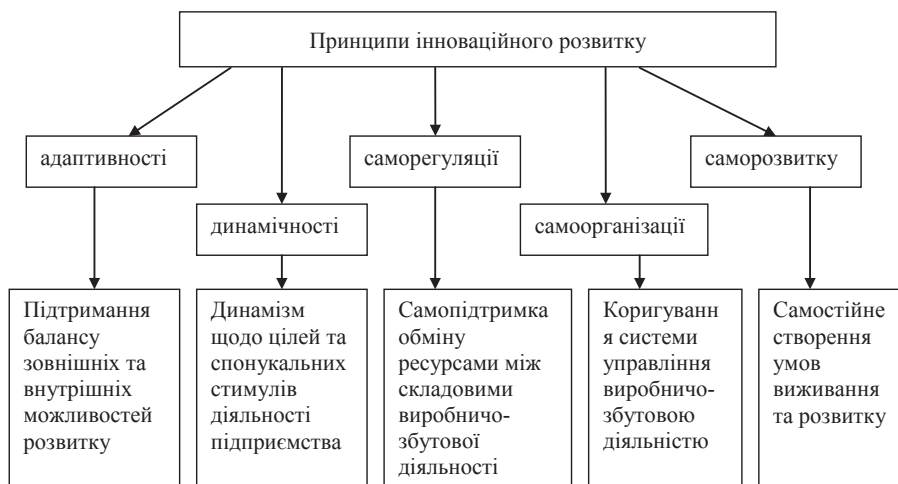


Рис. 1. Принципи інноваційного розвитку агропромислових підприємств

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 185]

Агропромислові підприємства здійснюють свою інноваційну діяльність під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Система управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств є відкритою системою. Інформація про зовнішнє середовище господарювання та про потенційні можливості підприємства представляє собою вхід до системи, а виходом є сукупність впливів на цільовий ринок (товар, ціна, система розподілу (збуту), система стимулювання) та існуючі підсистеми підприємства. [7, с. 190–191].

Отже, управління інноваційним розвитком здійснюється на декількох рівнях: рівні держави, рівні регіону чи галузі, рівні конкретного суб'єкта господарської діяльності. Перші два становлять макрорівень управління, а останній – мікрорівень.



Рис. 2. Методичні підходи до управління інноваційним розвитком на макрорівні

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 188]



Рис. 3. Концепція інноваційного розвитку агропромислових підприємств

Джерело: побудовано автором

Макрорівень управління включає елементи регулюючих механізмів: державного регулювання ринкових процесів, правового регулювання підприємницької діяльності, соціального, політичного регулювання тощо.

Методи, які повинні враховувати агропромислові підприємства при управлінні інноваційним розвитком під впливом чинників зовнішнього середовища (рис. 2) [7, с. 188]:

За допомогою методів економічного стимулювання держава стимулює розвиток пріоритетних галузей, науки і техніки, інвестиційну й інноваційну діяльність та регулює виробництво певних видів товарів.

Методи планування стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, видів діяльності, зумовлюючи розробку новацій різного рівня й інноваційний шлях розвитку.

Правові методи регулюють вплив через правове регламентування конкретних видів діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування.

Методи соціального регулювання здійснюють вплив на розвиток ринку окремих видів товарів через суспільні рухи та недержавні організації.

Методи політичного регулювання впливають шляхом надання права на підприємницьку діяльність, права на власність, надання певного правового статусу окремим територіям, захист інтелектуальної власності і т. ін.

Мікрорівень управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств – це діяльність з пошуку шляхів розвитку потенціальних можливостей, які представляють собою безупинну і послідовну розробку і виведення на ринок різного роду новацій, що в перспективі забезпечить конкурентні переваги підприємству. На основі цього запропоновано концепцію інноваційного розвитку агропромислових підприємств (рис. 3).

На першому етапі досліджується кон'юнктура ринку, виявляють сильні і слабкі сторони діяльності підприємства та тенденції його розвитку.

На другому – відбувається співставлення можливостей і небезпек, зумовлених зовнішнім середовищем, а також сильні і слабкі сторони підприємства.

Третій етап здійснює вибір цільових ділянок ринку (сегментів чи ніш) для реалізації проектів інноваційного розвитку агропромислових підприємств.

Четвертий етап виявляє ризики інноваційного розвитку та коригує роботи по результатам аналізу (у разі необхідності).

На п'ятому та шостому етапах формують систему цілей та організаційну структуру на поточний і довгостроковий періоди діяльності, визначають пріоритетні завдання, вирішення яких сприяє досягненню поставлених цілей.

На етапі планування виробничо-збутової і фінан-

сової діяльності розробляють перспективні і поточні плани та визначають джерела їхнього фінансування.

На останньому етапі виконується збір і аналіз інформації, що характеризує процеси у зовнішньому середовищі та процеси всередині самого підприємства, хід виконання НДДКР та приймаються рішення про розробку нових варіантів інноваційного розвитку. Цей етап дуже важливий при орієнтації виробничо-збутової діяльності підприємства на ніші ринку, де зміна пріоритетів – явище звичайне.

Ефективна реалізація концепції управління інноваційним розвитком агропромислових підприємств повинна здійснюватися за допомогою господарського механізму управління інноваційним процесом.

Під господарським механізмом розуміють систему народного господарства, що являє собою сукупність організаційних структур, форм, методів управління та правових норм, які реалізують функціонуючі економічні закони та процес відтворення в конкретних умовах [2, с. 124].

Для інноваційної стратегії агропромислових підприємств таким механізмом виступає організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком (ОЕМУІР).

ОЕМУІР є підсистемою традиційного організаційно-економічного механізму підприємства і реалізується через форми і методи управління всією господарською діяльністю у певний спосіб, враховуючи при цьому інноваційну концепцію підприємства.

ОЕМУІР агропромислових підприємств спрямований на досягнення конкретних інноваційних цілей шляхом впливу на спеціальні сфери і фактори для досягнення поставлених цілей за допомогою використання конкретних ресурсів або потенціалів підприємства.

ОЕМУІР на агропромислових підприємствах має складатися з таких структурно-функціональних систем [2, с. 128–130].

1. Система прогнозування і планування інноваційного розвитку агропромислових підприємств визначає стратегію і тактику відповідно до напрямків науково-технічної, виробничо-господарської і збутової діяльності, враховуючи матеріально-технічне забезпечення, інвестиційну діяльність.

За допомогою системи прогнозування і планування агропромислових підприємств здійснюються: аналіз структури виробництва і споживання, аналіз конкурентів, споживачів, системи збуту, системи стимулювання та факторів, що впливають на інноваційний розвиток; прогнозування тенденцій розвитку ринку; аналіз ринкових можливостей і небезпек інноваційного розвитку; аналіз сильних і слабких сторін діяльності; оцінку і вибір оптимальних варіантів інноваційного розвитку, враховуючи потенційні можливості і зовнішні умови; прогнозування розвитку за обраними варіантами; планування діяльності по кожному з обраних варіантів розвитку.

2. Система організації інноваційних процесів, враховуючи виявлені в результаті функціонування системи прогнозування і планування розвитку напрямки та варіанти розвитку, забезпечує: виділення пріоритетів і переваг у діяльності підприємства; формування і перебудову організаційних структур управління інноваційним розвитком; ресурсне забезпечення формування цільових ринків; здійснення контролю над процесами інноваційного розвитку в умовах змін зовнішнього і внутрішнього середовища та своєчасне коригування процесів розвитку (у разі потреби).

3. Елементи системи мотивації та стимулювання мають за мету стимулювання працівників та керівників агропромислових підприємств для активізації інноваційної діяльності.

Працівники, від яких залежить ефективність інноваційного розвитку агропромислових підприємств та які займаються розробленням і впровадженням техніко-технологічних чи продуктових новинок, відрізняються високим рівнем освіти та інтелекту, почуттям власної гідності, самостійністю і незалежністю у своїх поглядах, творчим натхненням, високою працездатністю. Тому вони потребують спеціальних мотивів та стимулів для результативної праці для вирішення проблем підприємства.

4. Система фінансування інноваційної діяльності здійснює акумулювання коштів для реалізації інноваційних задумів, що впливає на швидкість виведення інновацій на ринок, а отже, і на її комерційний успіх. Однак не кожне підприємство має достатньо власних коштів для фінансування інноваційної діяльності, що зумовлює пошук інших джерел їх надходження (ними можуть бути інноваційні фонди, банківські установи, інтегровані фінансово-промислові структури, територіальні органи управління, а також приватні особи).

Планування інноваційних процесів передбачає також визначення обсягу коштів, необхідних для здійснення всіх видів інноваційної діяльності та оцінювання можливості підприємства акумулювати їх у тих часових межах, які відповідають життєвому циклу інновацій.

5. За допомогою системи контролю процесу розвитку і зміни пріоритетів постійно проводиться аналіз достатності мотивації функціонуючого проєкту інноваційного розвитку та вносяться відповідні корективи в систему мотивації чи у розвиток.

6. Система інформаційного забезпечення виступає певним каналом обміну необхідною інформацією для управління інноваційним розвитком підприємств та здійснює її накопичення, збереження та аналіз.

Як впливає з вищевикладеного, ОЕМУІР є багаторівневим і полісистемним, тому досягнення цілей можливе лише в разі узгодженої взаємодії всіх підсистем і складових, а також збереження його структурної цілісності.

Висновки. Проведені дослідження дають змогу зробити висновки, що інноваційна концепція розвитку агропромислового підприємства є необхідною умовою не лише для стійкого розвитку підприємства в умовах транзитивної економіки, а й взагалі їхнього подальшого функціонування. Автором удосконалено понятійно-категоріальний зміст поняття «система управління інноваційним розвитком» агропромислових підприємств.

Впровадження інноваційної концепції розвитку та формування ефективного механізму управління інноваційним розвитком (ОЕМУІР) агропромислових підприємств в період становлення ринкових відносин дозволить: забезпечити довготривале та ефективно функціонування підприємств; підвищити конкурентоспроможність, що в перспективі дозволить зайняти лідируючі позиції на ринку; постійно вдосконалювати якісний стан виробничої бази; безупинно підвищувати свій технічний, технологічний рівень, що в результаті покращить фінансовий стан; стимулювати транзитивну економіку України до переходу від реформістського до революційного стану за допомогою підвищення науково-технічного рівня агропромислових підприємств.

Список літератури:

1. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – К. : Центр уч. літ-ри, 2009. – 254 с.
2. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації : [навч. посіб.] / [В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов]. – К. : Центр уч. літ-ри, 2012. – 446 с.
3. Ілляшенко С.М. Управління портфелем замовлень науково-виробничого підприємства : [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.М. Олефіренко ; за заг. ред. С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2008. – 272 с.
4. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : [монографія] / Н.С. Ілляшенко. – Суми : СумДУ, 2011. – С. 99.
5. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 767 с.
6. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / П.П. Микитюк. – К. : Центр уч. літ-ри, 2007. – 400 с.
7. Петерс Т. Представьте себе! Превосходство в бизнесе в эпоху разрушений / Т. Петерс ; пер. с англ. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 352 с.
8. Школа І.М. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / І.М. Школа, І.В. Бутирська. – Чернівці : Центр уч. літ-ри, 2010. – 311 с.

Радионова Я. В.

Полтавская государственная аграрная академия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Рассмотрены сущность и особенности инновационной концепции развития агропромышленных предприятий в условиях транзитивной экономики. Исследованы принципы и методы управления инновационным развитием агропромышленных предприятий. Обосновано экономическое толкование понятия «система управления инновационным развитием». Доказана целесообразность внедрения организационно-экономического механизма управления инновационным развитием агропромышленных предприятий в условиях трансформации экономики.

Ключевые слова: инновационная концепция, инновационная деятельность, инновационное развитие, система управления, организационно-экономический механизм управления инновационным развитием (ОЕМУИР), транзитивная экономика, функции предприятия.

Radionova Y. V.

Poltava State Agrarian Academy

THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE CONCEPTION OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF TRANSITIVE ECONOMY

Summary

The essence and characteristics of the innovative conception of development of the agro-industrial enterprises in the conditions of transitive economy were considered in the article. The principles and methods of innovative development management of the agro-industrial enterprises were investigated. Economic explanation of «system of innovative development management» was substantiated. The need for introduction of an effective of organizational and economical mechanism of innovative development of the agro-industrial enterprises is proved.

Keywords: innovative concept, innovative activity, innovative development, system of management; organizational and economical mechanism of innovative development, transitive economy, functions of the enterpris.

УДК 331.103.6

Римкіна М. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Досліджено основні аспекти соціально-економічного розвитку підприємств через виділення основних характеристик. Проаналізовано особливості функціонування підприємств енергетичного сектору України. Розраховано показники, що демонструють рівень соціально-економічного розвитку підприємств енергетичного сектору України.

Ключові слова: підприємство, розвиток, соціально-економічний розвиток, характеристики соціально-економічного розвитку підприємства, енергетичний сектор.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції у розвитку підприємств пов'язані із швидкими змінами на глобальних ринках, у технологіях, в освіті

тощо. Глобальна конкуренція постійно здійснює тиск на інноваційну складову товарів та послуг, що пропонуються споживачам. У зв'язку з цим

зросла і необхідність досягнення господарюючими суб'єктами більш стратегічно важливих результатів, аніж лише зростання чистого прибутку. Виникла потреба перегляду орієнтирів розвитку підприємств. Сьогодні для підприємств орієнтація на соціально-економічний розвиток сприяє досягненню успіху як на мікро-, так і на макrorівні, а також підвищенню конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих складових соціально-економічного розвитку підприємств займалися такі науковці, як: В.Г. Балан, О.Г. Брінцева [7], О.А. Грішнова [7–9], В.М. Гриньова, Т.С. Клебанова, Г. Мінцберг, О.В. Раєвська, Н.В. Ушенко, Г.Г. Савіна та ін. Розробки вчених відрізняються спектром дослідження проблем та авторськими підходами до розуміння окремих аспектів соціально-економічного розвитку підприємства. Вагомий внесок у дослідження динаміки розвитку енергетичного сектору України зробили такі науковці, як: С.В. Войтко [11], І.О. Галиця [6], Б.М. Данилишин [10], Ю.В. Кіндзерський [6], О.О. Трофименко [11], М.М. Якубовський [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недослідженим залишається практичне застосування теоретичних аспектів соціально-економічного розвитку підприємств у секторах економіки України для подальшого їх використання при ефективному управлінні.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних характеристик соціально-економічного розвитку на підприємствах енергетичного сектору України з метою пошуку можливостей подальшого підвищення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств залишається домінантою економічного розвитку країн. Їх успішне функціонування тісно пов'язане із умовами та змінами у навколишньому середовищі. Одним із факторів, сприйняття якого змінилось із другорядного на необхідний елемент економічного процесу, став соціальний аспект розвитку. З часом його вплив зростає та розгалужується на усі рівні економічної системи. Тепер розвиток мікроекономічного рівня вимагає перегляду критеріїв із подальшим визначенням конкретних ефективних заходів управління. Докорінні зміни призвели до застосування категорії «соціально-економічний розвиток» для підприємств, що, в свою чергу, дозволить удосконалити управління підприємствами на основі врахування розвитку персоналу та умов праці, отриманих фінансових результатів, технічних, технологічних, інноваційного та інвестиційного розвитку, екологічної відповідальності тощо.

За результатами попередніх досліджень автора [14] запропоновано розглядати соціально-економічний розвиток підприємства як безперервний процес постійного удосконалення – позитивних якісних змін, нововведень у виробничому процесі, продукції, послугах, управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, спрямований на зростання інтересів та задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

На сьогодні в багатьох країнах світу, в тому числі в Україні, соціально-економічний розвиток потрібно досліджувати та покращувати у найбільш адаптованих до змін секторах економіки. Наявність альтернативних варіантів проведення

змін у технологічному процесі, заінтересованість більшої частини стейкхолдерів у розвитку, доступність кваліфікованого персоналу, наявність матеріальних та фінансових ресурсів і, найголовніше, нагальна необхідність покращення визначають першочерговим енергетичний сектор.

Енергетичний сектор країни – економічна запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис стійкого розвитку конкурентної економіки та невід'ємна частина європейського енергетичного простору. Втрата частини енергетичних активів через анексію Криму та пошкодження об'єктів енергетичної інфраструктури внаслідок воєнних подій на сході України є додатковими обтяжуючими чинниками в питанні енергозабезпечення країни [1]. Тому надзвичайно важливим для енергетичного сектору України стають: пошук шляхів ефективного довгострокового функціонування підприємств; раціональне використання наявних ресурсів та потенційних можливостей підприємств; коригування управління на відповідність сучасним умовам функціонування та міжнародним стандартам тощо.

Перш ніж проаналізувати соціально-економічний розвиток підприємств енергетичного сектору України, визначимося із основними характеристиками соціально-економічного розвитку підприємств загалом. На наш погляд [14], до таких належать:

- позитивні зрушення у взаємовідносинах підприємства зі стейкхолдерами;
- підвищення якості трудового життя – удосконалення організаційних і соціально-психологічних умов функціонування, покращення корпоративної культури;
- забезпечення умов професійного розвитку, зростання рівня освіти та професійної підготовки персоналу;
- підвищення екологічної відповідальності підприємств;
- впровадження інноваційних технологій у виробничу діяльність;
- економічний ріст у поєднанні із оновленням асортименту продукції і послуг, нарощенням обсягу капіталу підприємства (в т. ч. людського, інтелектуального, соціального) та задоволенням потреб споживачів тощо.

Аналіз літературних джерел з питань дослідження особливостей та проблем функціонування енергетичного сектору України на сучасному етапі дозволив виділити певні тенденції соціально-економічного розвитку галузі. Дослідження енергетичного сектору України дало змогу виділити особливості вітчизняної моделі енергетичного сектору:

1. Генеруючі компанії є суб'єктами господарювання переважно державної форми власності. Вони відповідають за безперебійне та безаварійне функціонування електромереж. Лінії передачі високої потужності належать державі та виступають як природна монополія на передачу електроенергії.

2. Оптова торгівля електроенергією відноситься до функціональних обов'язків державного підприємства «Енергоринок».

3. Монтажні підприємства, здебільшого приватної форми власності, намагаються підвищити ефективність застарілих мереж шляхом мінімізації втрат при перетворенні електроенергії.

4. Основні повноваження щодо регулювання господарської діяльності на електроенергетичному

ринку зосереджені в системі Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ).

5. За розподіл електроенергії відповідають облэнерго, встановлюючи тарифи за нормами НКРЕ.

Для подальшого аналізу сучасних характеристик соціально-економічного розвитку підприємств енергетичного сектору України нами обрано 10 функціонуючих підприємств України за такими критеріями:

1. Обрана сукупність суб'єктів господарювання відноситься до підприємств енергетичного сектору України. Кожне з них об'єднує проектні інститути, інжинірингові центри, будівельно-монтажні організації. Дані підприємства поставляють технологічне обладнання і охоплюють весь спектр послуг – від проведення пошуків замовника, проектування, постачання обладнання та матеріалів, виконання будівельно-монтажних і пусконаладжувальних робіт до впровадження об'єктів в експлуатацію та подальшого їх сервісного обслуговування.

2. Підприємства офіційно зареєстровані в Україні, діють відкрито та прозоро, надаючи усю необхідну інформацію [4; 15] згідно вимог законодавства.

3. Обрані підприємства за аналізований період показували отриманий чистий прибуток, намагались нарощувати обсяги виробництва (про що свідчать результати фінансової звітності та дані на офіційних сайтах підприємств).

4. Досліджувані підприємства заявляють про спроби часткового залучення альтернативних джерел енергії та плани на їх подальше повноцінне впровадження.

До переліку таких підприємств увійшли: Корпорація «СОЮЗ» (м. Харків, м. Одеса); ПАТ «Південьзахіделектромережбуд» (м. Львів); ВАТ «ЛьвівОргрес» (м. Львів); ПАТ «ПТКІ «УКРКРАНЕЕНЕРГО» (м. Харків); ПрАТ «СВС-Дніпро» (м. Київ); ПАТ «ПЕК» (м. Вінниця); ПрАТ «ТЕХЕНЕРГО» (м. Львів); ПАТ «ПІВДЕНТЕПЛОЕНЕРГОМОНТАЖ» (м. Київ); ТОВ «ЕНЕРГОРЕСУРСИ» (м. Дніпропетровськ); ПАТ «ЕЛЕКТРОПІВДЕНМОНТАЖ-10» (м. Запоріжжя).

Важливою характеристикою соціально-економічного розвитку підприємств енергетичного сектору України є позитивні зрушення у взаємовід-

носинах підприємства зі стейкхолдерами. Дану тенденцію можна прослідкувати за результатами аналізу розрахованого нами індексу корпоративної соціальної відповідальності на досліджуваних підприємствах у 2010–2014 рр. (рис. 1). Даний показник може набувати значень в межах від 0 до 1 – чим більше отримане значення, тим вищий рівень відкритості, прозорості та відповідальності ведення бізнесу. Загалом по Україні кількість підприємств, що відкрито заявляють про свою корпоративну соціальну відповідальність (згідно встановлених міжнародних стандартів), ледве досягає 100.

Найкращі результати в енергетичному секторі показали ПАТ «ЕЛЕКТРОПІВДЕНМОНТАЖ-10» із значенням індексу 0,558; ПАТ «ПІВДЕНТЕПЛОЕНЕРГОМОНТАЖ» – 0,489; «ЕНЕРГОРЕСУРСИ» – 0,485 та «СВС-Дніпро» – 0,472. Найгірші результати виявилися у «Укркраненерго» – 0,168.

Основною проблемою вітчизняних підприємств є те, що переважно корпоративна соціальна відповідальність носить досить формальний характер і обмежується лише певними необхідними атрибутами. Цей факт відобразився і на результатах розрахованого індексу корпоративної соціальної відповідальності ще декількох підприємств. Так, Корпорація «СОЮЗ» зменшує відкритість своєї діяльності, що проявляється у скороченні наданої інформації по основним напрямкам КСВ. І в результаті відбувається зменшення індексу КСВ з 0,3325 у 2010 р. до 0,2432 у 2014 р.

Для ПАТ «Південьзахіделектромережбуд» характерне середнє значення рівня КСВ (приблизно 0,281). Підприємство намагається забезпечувати нормальні (не шкідливі для здоров'я) умови праці. Проте для задоволення соціальних потреб працівників цього замало. На підприємстві немає належного рівня мотивації працівників; можливості підвищувати свої кваліфікаційні навички, вміння та здібності; можливості покращити свій стан здоров'я за рахунок підприємства, що і було підтверджено динамікою значень усіх попередніх показників соціальної складової соціально-економічного розвитку.

Керівникам «ТЕХЕНЕРГО», «ПЕК» та «ЛьвівОргрес» потрібно звернути більше уваги на навчання персоналу, взаємодію із стейкхолдерами, розкриття інформації про свою діяльність, етичну поведінку, удосконалення відносин із споживачами.

Слід відзначити, що підприємства енергетичного сектору України намагаються створювати сприятливий соціально-психологічний клімат для зручної роботи кожного дня та впроваджують засади ефективної корпоративної культури.

Разом з тим за наявності великих обсягів роботи з інноваціями у даному секторі, розвиток персоналу поки що не проявляється в достатній мірі. На рис. 2 наведено результати розрахунків рівня професійного навчання на досліджуваних підприємствах у 2010–2014 рр. Даний показник набуває значення від 0 до 100% – чим більше значення, тим кращий соціально-економічний розвиток колективу.

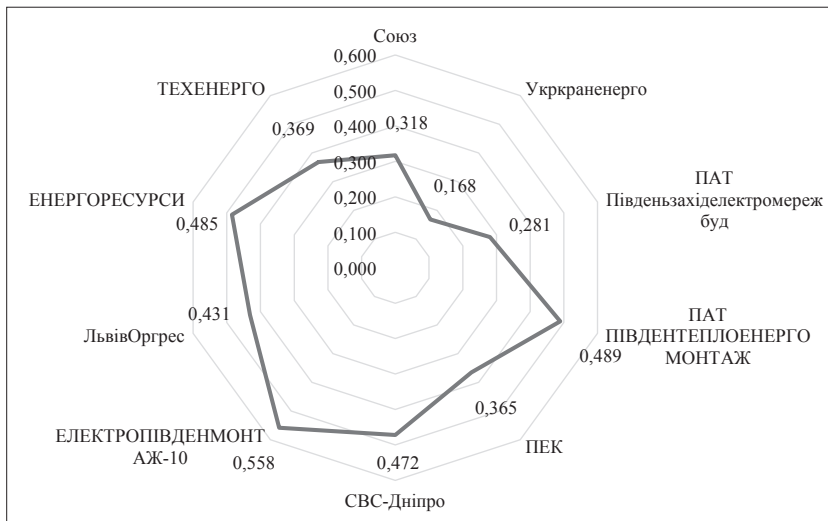


Рис. 1. Середнє значення результатів розрахованого індексу корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах енергетичного сектору України за 2010–2014 рр.

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

На підставі дослідження динаміки рівня професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України за 2010–2014 рр. можна зробити такі висновки: підприємства намагалися підвищити рівень кваліфікації своїх працівників, про що свідчить збільшення чисельності персоналу, що проходив навчання в середньому у 2014 р. порівняно з 2010 р. Проте отримані результати не є достатніми для ефективного соціально-економічного розвитку.

Найбільше про рівень кваліфікації свого персоналу турбується підприємство «ЛьвівОргрес» – динаміка показника характеризувалась зростаючою тенденцією (від 14,6% у 2010 р. до 19,01% у 2014 р.). Зниження показника у 2011–2012 рр. було зумовлене зменшенням чисельності персоналу, що підвищував свій кваліфікаційний рівень.

За результатами динаміки рівня кваліфікації працівників найкращу політику розвитку персоналу серед усіх об'єктів дослідження продемонстрували «Укрраненерго» (значення показника зросло з 3,8% у 2010 р. до 7,7% у 2014 р.) та «ПЕК» (збільшення відсотку персоналу, що пройшов навчання, з 4,44% у 2010 р. до 14,44% у 2014 р.).

На противагу даним об'єктам дослідження, чотири з десяти аналізованих підприємств займаються підвищенням рівня кваліфікації персоналу лише по мірі найбільшої необхідності, про що свідчить зменшення рівня професійного навчання. Таким чином, в середньому по даній вибірці підприємств можна зробити висновок, що з 2010 по 2014 р. рівень професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України знаходиться на рівні 6,72%. Даний результат досить низький при відносно швидкому розвитку та удосконаленні роботи в галузі. Прагнення до розвитку енергетичного сектору України загалом повинно базуватись на результативнішій політиці розвитку персоналу галузі.

Важливим фактором, що стримує соціально-економічний розвиток енергетичного сектору, є недосконалість вітчизняного законодавчого регулювання. Застарілі норми, економічно не обґрунтовані тарифи, відсутність критеріїв та процедур видачі дозволів на діяльність у даній сфері негативно впливають на нарощення обсягу капіталу підприємств (у т. ч. людського, інтелектуального, соціального). Для подолання даної загрози розвитку енергетичного сектору України потрібна уніфікація вітчизняного законодавства із нормами Європейського Союзу, що дозволить підприємствам в майбутньому вийти на європейські ринки та сприятиме адаптації виробничо-комерційної діяльності до стандартів і норм ЄС.

Згідно з визначеними критеріями розвитку енергетичного сектору [12, с. 4], Україна до 2018 р.

зобов'язана впровадити на рівні державної політики такі директиви Європейського Союзу:

1. Впровадження в галузі сприяння розвитку відновлюваних джерел енергії: Директива 2001/77/ЕС, Директива 2003/30/ЕС, Директива 2009/28/ЕС.

2. Впровадження в галузі енергоефективності та енергозбереження: Директива 2006/32/ЕС, Директива 2010/30/EU, Директива 2010/31/EU.

3. Впровадження в галузі охорони навколишнього середовища: Директива 85/337/ЕЕС, Директива 1999/32/ЕС, Директива 2001/80/ЕС, Директива 79/409/ЕЕС.

Впровадження зазначених директив дозволить покращити розроблену «Енергетичну стратегію України до 2035 року» рекомендаціями міжнародних та національних експертів, збільшити ефективність функціонування енергетичного сектору в цілому.

Однак визначення державою напрямів соціально-економічного розвитку енергетичного сектору вже сприяє підвищенню екологічної відповідальності підприємств. На рис. 3 наведено середні значення результатів розрахунків показника відповідності діяльності підприємств екологічним стандартам якості у енергетичному секторі України у 2010–2014 рр. Даний показник набуває значень від 0 до 100% і показує відсоток стандартів якості, впроваджених на відповідному підприємстві.

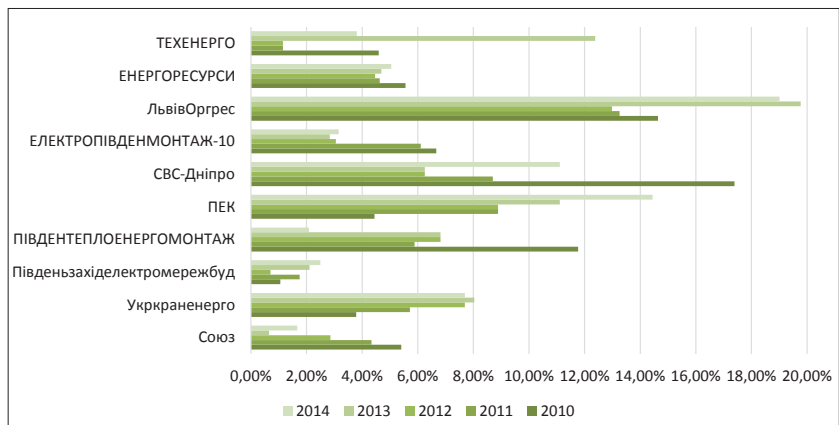


Рис. 2. Динаміка рівня професійного навчання на підприємствах енергетичного сектору України, 2010–2014 рр.

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

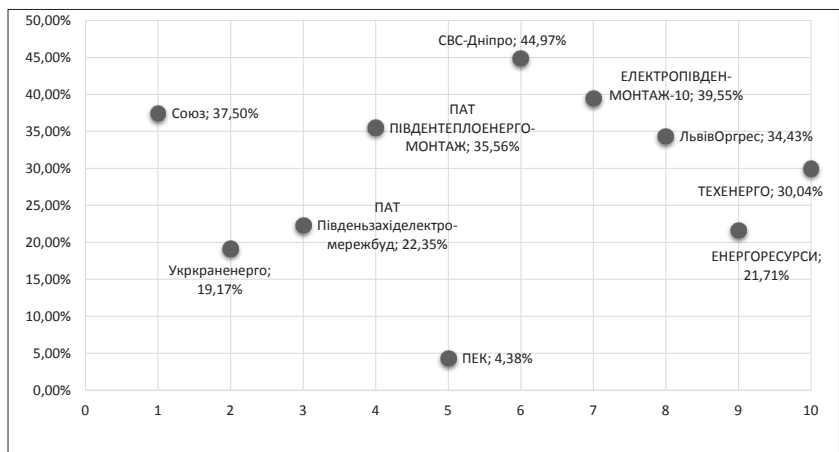


Рис. 3. Середні значення показника відповідності діяльності підприємств екологічним стандартам якості у енергетичному секторі України за 2010–2014 рр., %

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Україна, як передбачено Угодою про вступ до Європейського енергетичного співтовариства, повинна реформувати енергетичний сектор відповідно до екологічних стандартів ЄС. Для виконання встановлених стандартами норм потрібно перш за все модернізувати енергетичний сектор, зробивши його більш безпечним та відновлюваним, та приділити увагу питанню утилізації відходів (таких як попіл, діоксид сірки та оксид азоту).

За результатами проведених розрахунків показника відповідності діяльності підприємств енергетичного сектору міжнародним стандартам якості потрібно зазначити, що середньогалузевий результат знаходиться на рівні 30%. Такі дані потребують негайного реагування з боку керівництва підприємств та держави загалом – міжнародні партнери підтримають вступ України до Європейського енергетичного співтовариства лише за наявності чітких дій та конкретних пропозицій щодо виконання усіх визначених Угодою умов.

Все більше інвесторів звертають увагу на проекти енергетичного сектору в Україні, що мають очевидний зв'язок із стратегією та місією організації, направлені на відповідальне відношення до навколишнього середовища – на використання відновлювальних ресурсів енергії.

Високі темпи впровадження інновацій на ринку альтернативної енергетики підтверджуються щорічними дослідженнями міжнародних компаній. Так, за даними дослідження КРМГ, найбільш привабливими напрямками відновлювальної енергетики експерти вважають виробництво енергії з біомаси та відходів (72%), зважаючи на розвиненість сировинної бази для цієї підгалузі, сонячну енергетику (59%) та вітроенергетику (56%) [2, с. 8]. Розвиток відновлювальної енергетики сприятиме подоланню залежності України від імпорту невідновлювальних енергетичних ресурсів.

Проте досить низький науково-технологічний потенціал більшості вітчизняних підприємств призводить до сповільнення усіх процесів, що відбуваються у галузі. Тому, потрібно комплексно займатись пошуком шляхів модернізації існуючого обладнання та впровадження нових технологій.

Встановлені стандарти виробництва та збуту на ринку електроенергетики України, за даними дослідження, проведеного ЄС [12, с. 4], станом на кінець 2012 р. на 54,2% відповідають рівню ЄС. Провівши спостереження, такі організації, як «Національний екологічний центр України» [3] та «Діксі Груп» [5], підтвердили, що такий рівень недостатній для енергетичного сектору України в майбутньому. Це призведе до необґрунтованого збільшення вартості електроенергетики для споживачів, зносу технічного обладнання, погіршення екологічного стану тощо.

На сьогодні все більше шляхів соціально-економічного розвитку енергетичного сектору в Укра-

їні спрямовані на пошук різноманітних варіантів заміни невідновлювальних енергетичних ресурсів. Для цього в межах окремих підприємств енергетичного сектору України створюються інноваційні підрозділи, основним завданням яких є виробництво та самостійне просування на ринках нових виробів та технологій, пристосування фірми до запитів кожного окремого споживача. Налагоджена робота, таким чином, спрямована на розв'язання конкретних завдань, постійне підвищення творчої та виробничої віддачі персоналу для покращення рівня соціально-економічного розвитку підприємств енергетичного сектору.

Висновки. Соціально-економічний розвиток підприємства – це безперервний процес постійного удосконалення – позитивних якісних змін, нововведень у виробничому процесі, продукції, послугах, управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, спрямований на зростання інтересів та задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Тому для збереження та примноження економіки України потрібно наголошувати на соціально-економічному розвитку підприємств.

Проведене нами дослідження соціально-економічного розвитку підприємств енергетичного сектору України показало позитивні зрушення у взаємодіях підприємства зі стейкхолдерами. Останнім часом спостерігається підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності, підвищення якості трудового життя персоналу, покращення корпоративної культури. Проте низький рівень кваліфікації персоналу та невідповідність діяльності міжнародним стандартам якості стримують соціально-економічний розвиток підприємств, зокрема, розвиток відновлювальної енергетики та погіршують екологічний стан України в цілому.

Суттєвою можливістю швидкого відновлення для енергетичного сектору після затяжної кризи може стати інтеграція з ЄС, що сприятиме адаптації стандартів виробництва і дистрибуції до норм ЄС. Це відобразиться і на зростанні енергоефективності економіки України, що на сьогодні надзвичайно необхідне.

Дане дослідження є продовженням низки робіт автора, присвячених управлінню соціально-економічним розвитком підприємств України. Матеріали цієї роботи є основою для подальших досліджень, серед яких перспективними, на думку автора, є розробка методики управління соціально-економічним розвитком підприємств, оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємств енергетичного сектору України та виявлення взаємозв'язку між соціально-економічним розвитком підприємств та ефективністю їх діяльності.

Список літератури:

1. Енергетична стратегія України / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
2. Енергетичний сектор України. Дослідження на основі опитування учасників галузевого ринку / Офіційний сайт КППМГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kpmg.com/UA/uk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG_Energy_Survey_11012013.pdf.
3. Коментарі та пропозиції НЕЦУ щодо проекту оновленої енергетичної стратегії України до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://necu.org.ua/wp-content/uploads/energystrat_comm_final_ukr.pdf.
4. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Позиція робочої групи № 3 «Довкілля, зміни клімату та енергетична безпека» Української платформи Форуму громадянського суспільства Східного партнерства щодо проекту Енергетичної Стратегії до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irf.ua/files/ukr/programs/euro/energystrategyanalysis_final.pdf.

6. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін.]; за ред. к. е. н. Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.
7. Грішнова О.А., Брінцева О.Г. Відповідальність підприємства щодо персоналу як новий формат розбудови соціально-трудових відносин / О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева // *Економіка и управление.* – 2012. – № 4. – С. 49–56.
8. Грішнова О.А. Нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу підприємства як основна форма його капіталізації / О.А. Грішнова // *Вісник Донецького університету економіки і права.* – 2011. – С. 10.
9. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: [монографія] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А.М. Колота; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.
10. Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектору економіки України: Наукове обґрунтування стратегії розвитку продовольчого комплексу / Редкол.: Б.М. Данилишин (відп. ред.) та ін.; РВПС України НАН України. – Черкаси: Брама-Україна, 2007. – 544 с.
11. Трофименко О.О., Войтко С.В. Функціонування, стратегічний розвиток і регулювання відновлювальної енергетики: [монографія] / О.О. Трофименко, С.В. Войтко. – К.: Альфа Реклама, 2014. – 178 с.
12. Савицький О. Україна та Енергетичне співтовариство. Критерії відповідності енергетичної політики України вимогам Договору про заснування Енергетичного співтовариства: [аналітична доповідь] / О. Савицький. – К., 2014. – 32 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://necu.org.ua/wp-content/uploads/EN_COM_analys_V222.pdf.
13. Electricity Information 2015 / International Energy Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/energy/electricity-information-2015_electricity-2015-en;jsessionid=1ehz03vmp5zbc.x-oecd-live-03.
14. Laurie Mook, Jack Quarter, Betty Jane Richmond, What Counts: Social Accounting for Nonpro fits and Cooperatives 2nd edition (Sigel Press, London, 2007) – P. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.msvu.ca/socialconomyatlantic/english/whatisE.asp#top>.
15. McWilliams A., Siegel D.S. and Wright, P.M.: 2006. 'Corporate Social Responsibility: Strategic Implications', *Journal of Management Studies*, 43: 1-18.
16. Римкіна М.С. Теоретичні аспекти дослідження соціально-економічного розвитку підприємства / М.С. Римкіна // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка».* – 2014. – № 5(158). – С. 72–76.
17. Фінансова звітність аналізованих підприємств за 2010-2014 рр. // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.

Римкіна М. С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СОВРЕМЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты социально-экономического развития предприятий через определение основных характеристик. Проанализированы особенности функционирования предприятий энергетического сектора Украины. Рассчитаны показатели, которые демонстрируют уровень социально-экономического развития предприятий энергетического сектора Украины.

Ключевые слова: предприятие, развитие, социально-экономическое развитие, характеристики социально-экономического развития предприятия, энергетический сектор.

Rymkina M. S.

National University of Kyiv named after Taras Shevchenko

MODERN CHARACTERISTICS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF ENERGY SECTOR IN UKRAINE

Summary

The theoretical aspects of socio-economic development of enterprises were investigated through the provision of basic characteristics. The article highlights the features of the enterprises functioning in Ukraine's energy sector. The indicators, that have been calculated, showed the level of socio-economic development of the enterprises of the energy sector of Ukraine.

Keywords: enterprise, development, socio-economic development, characteristics of socio-economic development of an enterprise, energy sector.

УДК 336142.23:658

Рубаха М. В.
Овчар О. А.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти управління власним капіталом суб'єктів господарювання, проаналізовано його переваги та недоліки як джерела фінансування діяльності підприємства. Систематизовано та обґрунтовано вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва, що визначають пріоритетність залучення власних фінансових ресурсів. Розширено перелік функцій власного капіталу та розкрито сутність принципів управління власним капіталом.

Ключові слова: власний капітал, стадія життєвого циклу підприємства, комерційний ризик, ефект фінансового важеля, ефект виробничого важеля, кредитний рейтинг, фінансовий ризик.

Постановка проблеми. Розвиток підприємницької діяльності у світі супроводжується значними економічними суперечностями. Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються акціонерні товариства, є недостатня ефективність організації управління їхнім власним капіталом. З огляду на те, що власний капітал чи не найважливіший чинник економічного добробуту, управління ним необхідно сьогодні тлумачити як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на забезпечення соціально-економічного розвитку.

Трансформація економічних відносин на сучасному етапі розвитку економіки України потребує значних грошових вкладень, тому кожен суб'єкт господарювання повинен самостійно вирішувати питання збільшення свого капіталу, його ефективного інвестування. Вибір варіантів і шляхів залучення капіталу має особливості, зокрема, залежно від сфери діяльності, організаційно-правової форми підприємства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення складних проблем політики управління власним капіталом зробили вітчизняні вчені, такі як І. Ансофф, В. Баліцька, І. Бланк, В. Грінченко, М. Козоріз, Т. Крамаренко, М. Крупка, І. Лютий, В. Міценко, С. Науменкова, В. Пономаренко, О. Терещенко, Г. Швиданенко, Н. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри широке висвітлення проблем управління власним капіталом суб'єктів господарювання у науковій літературі, за умов динамічних змін та непередбачуваності економічної ситуації в Україні та світі, необхідно систематизувати та узагальнити теоретико-методичні аспекти мобілізації власного капіталу реального сектору економіки, актуалізувати теоретичні питання, які б дали змогу забезпечити належну якість організації фінансового управління на вітчизняних суб'єктах підприємництва.

Таблиця 1

Функції власного капіталу

Назва функції	Значення функції
Функція заснування та введення в дію підприємства	Статутний капітал – це фінансова основа для введення в дію будь-якого підприємства
Функція довгострокового фінансування діяльності	Власний капітал використовується підприємством необмежено довго
Функція відповідальності	Відповідальність підприємства перед зовнішніми користувачами визначається сумою власного капіталу, відображеною в балансі
Функція компенсації понесених збитків (захисна функція)	Чим більший власний капітал, тим більша ймовірність погашення збитків підприємства та уникнення банкрутства
Функція забезпечення перспективної кредитоспроможності	Власний капітал є гарантією погашення кредиту. Наявність більшого власного капіталу свідчить про вищу кредитоспроможність підприємства, а також розширює можливості залучення позикового фінансування в майбутньому
Функція фінансування ризику	Власний капітал використовується у випадку здійснення підприємством ризикових проектів
Функція управління та контролю	Законодавство передбачає участь власників підприємства в його управлінні. Володіння контрольним пакетом акцій є тотожним фактичному контролю над підприємством, тобто дає змогу управляти виробничою та фінансовою політикою підприємства
Функція розподілу доходів і активів	Частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату і майна при ліквідації підприємства
Репрезентативна функція	Значний власний капітал сприяє формуванню позитивного іміджу підприємства у його теперішніх і майбутніх бізнес-партнерів. Крім того, працювати на такому підприємстві престижно, що сприяє залученню кваліфікованого персоналу
Функція поточного управління підприємством	Власний капітал є основою інформаційної та аналітично-математичної бази для оперативного управління суб'єктом господарювання
Нормативна функція	Приміром, від обсягу статутного капіталу залежить максимальний обсяг емісії облігацій АТ
Статистична функція	Власний капітал використовується при обчисленні загальноекономічних показників капіталізації підприємств та показників економічної безпеки держави
Комунікативна	Власний капітал виступає інструментом взаємодії підприємства з власниками, менеджментом, клієнтами, постачальниками, кредиторами та державою
Трансформаційна	Здатність власного капіталу швидко і без обмежень перетворюватись у виробничий ресурс суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

Мета статті полягає в удосконаленні теоретичних основ політики управління власним капіталом з метою формулювання практичних рекомендацій щодо акумуляції власних фінансових ресурсів для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування певної частини його активів [9, с. 272].

Для фінансового управління власним капіталом також важливим є визначення його функцій, що наведено у таблиці 1.

Використання власного капіталу для фінансування господарської діяльності підприємств пов'язане з низкою переваг і недоліків цього джерела капіталу (табл. 2).

Суб'єкт господарювання, залучаючи додаткові обсяги власного капіталу, збільшує свою фінансову стійкість і платоспроможність та мінімізує ризик банкрутства, проте не використовує можливостей зростання фінансового потенціалу, приросту фінансової рентабельності вкладеного капіталу та податкової економії.

На прийняття рішень щодо управління власним капіталом впливає багато чинників економічного середовища. Пріоритетність залучення власного фінансування визначають, зокрема, внутрішні характеристики підприємства і підходи власників та менеджерів (одне товариство вибирає метод збільшення капіталу через емісію акцій, інше – обирає політику внутрішнього фінансування, мобілізуючи резерви і реінвестуючи більшу частину прибутку тощо). Певний вплив на прийняття рішень, пов'язаних із формуванням власного капіталу, має структура власності товариства (зовнішні і внутрішні власники), фінансова

інфраструктура (ступінь розвинутості фондового ринку), правова система (захищеність інвесторів, законодавча база про банкрутство) [7]. Крім вищезгаданих, при залученні власного капіталу необхідно враховувати низку об'єктивних чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, зокрема, такими чинниками внутрішнього середовища суб'єкта господарювання, на наш погляд, мають бути:

1. *Характер операційної діяльності суб'єкта господарювання (тривалість операційного циклу, галузь діяльності).* При тривалому операційному циклі існує значно вища потреба у власному капіталі. Зазвичай суб'єкти господарювання з високою часткою необоротних активів у їх структурі та з високим рівнем фондомісткості отримують нижчий кредитний рейтинг, тому змушені обирати пріоритетним джерелом фінансових ресурсів власний капітал.

2. *Рентабельність операційної діяльності підприємства.* Більший обсяг прибутку від основної діяльності дає змогу реінвестувати його частину у виробничу діяльність зрілого підприємства, тобто проводити господарську діяльність за рахунок власних ресурсів.

3. *Стратегічна позиція власників і менеджерів суб'єктів господарювання.* Консервативність власників та управлінців суб'єкта господарювання передбачає провадження діяльності з мінімізацією ризиків, результатом чого є переважне фінансування за рахунок власних ресурсів.

4. *Вплив операційного та фінансового ризиків.* Зростання загального обсягу прибутку суб'єкта господарювання визначається спільним впливом ефектів виробничого та фінансового важелів, тому підприємства, для яких сила впливу виробничого важеля через галузеві особливості діяльності є нижчою, а обсяг випуску і реалізації продукції зростає, мають можливість (за інших рівних умов) збільшувати коефіцієнт фінансового важеля, тобто залучати більші обсяги боргового фінансування.

Таблиця 2

Переваги та недоліки власного капіталу підприємства

Переваги	Недоліки
<p>1. Сума власного початково вкладеного капіталу є фінансовою основою господарської діяльності підприємства та перебуває у власності суб'єкта господарювання безстроково на безповоротній основі</p> <p>2. Власний капітал залучають за рішенням органів управління підприємства, тобто не потрібна згода та погодження умов додаткового фінансування інших ділових одиниць, особливо якщо частину власного капіталу акумулюють з внутрішніх джерел</p> <p>3. Сформовані з власного капіталу активи, порівняно з активами, які формують з позикового фінансування, генерують вищу норму прибутку, оскільки за використання власних фінансових ресурсів сплата позикового відсотка не передбачена, а виплата дивідендів в акціонерних товариствах відбувається на підставі рішення зборів акціонерів, тобто дивіденди можуть не виплачувати</p> <p>4. У разі додаткового залучення власного капіталу з внутрішніх та зовнішніх джерел фінансова стійкість та платоспроможність підприємства зростає</p> <p>5. Ризик банкрутства в разі використання власного капіталу є незначним порівняно із залученням позикового фінансування для розширення бази фінансових ресурсів підприємства</p>	<p>1. Обмеженість вибору джерел додаткового фінансування і, відповідно, можливого обсягу залучення капіталу для розширення фінансово-господарської діяльності підприємства</p> <p>2. Вартість додатково залученого власного капіталу підприємства перевищує вартість фінансових ресурсів, залучених з альтернативних джерел позикового фінансування, що пов'язано з вищим ризиком акціонерів підприємства, порівняно з його кредиторами</p> <p>3. Немає можливості використання «податкового щита», оскільки дивіденди, які є ціною використання власного капіталу, виплачують з чистого прибутку (тоді як сплата відсотків за зобов'язаннями є частиною фінансових витрат суб'єкта господарювання і зменшує базу оподаткування податком на прибуток підприємств)</p> <p>4. Додаткова емісія акцій передбачає загрозу скуповування акцій сторонніми інвесторами, що потенційно може спричинити зміну політики підприємства та зміну складу його органів управління</p> <p>5. Не використана можливість природної рентабельності власного капіталу через залучення позикового фінансування, оскільки за умов використання винятково власних фінансових ресурсів неможливим є перевищення фінансової рентабельності над економічною рентабельністю підприємства</p> <p>6. Залучення додаткового акціонерного капіталу зазвичай передбачає використання послуг посередників для виходу емітента на фондовий ринок, що, безумовно, збільшує технічні витрати на залучення фінансових ресурсів</p> <p>7. Неможливість забезпечити достатній обсяг фінансування потреб господарської діяльності підприємства через залучення додаткового зовнішнього фінансування за несприятливих коливань кон'юнктури фінансового ринку</p>

5. *Стадія життєвого циклу суб'єкта господарювання.* Підприємства, що перебувають на етапі зрілості, повинні більшою мірою використовувати власні фінансові ресурси, зокрема внутрішні, оскільки емісія акцій для розширення фінансової бази зрілими підприємствами може сприйматися інвесторами з певною пересторогою.

Основними чинниками зовнішнього середовища, які впливають на пріоритети в залученні фінансування, вважаємо, є такі:

1. *Стан товарного ринку.* Волатильність попиту на продукцію суб'єкта господарювання та непередбачуваність динаміки товарного ринку є чинниками нарощення власного капіталу для мінімізації фінансових ризиків.

2. *Рівень оподаткування доходу інвесторів від володіння цінними паперами.* Зниження або анулювання податкових ставок на операції з цінними паперами індукує розвиток фондового ринку та інвестиційних процесів та прискорює перелив вільних фінансових ресурсів населення у інвестиції для підприємств.

3. *Ціни фондового ринку.* Можливості залучення власного капіталу суб'єктами господарювання на внутрішньому ринку залежать від рівня цін фондового ринку.

4. *Бар'єри виходу суб'єктів господарювання на міжнародний ринок капіталів.* Труднощі виходу на міжнародний ринок капіталів обмежують можливості підприємств залучати власні фінансові ресурси від закордонних інвесторів.

5. *Державне регулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання.* Раціональний державний контроль, стабільна та якісна законодавча база та дозвільна система дають змогу для ширшої і масштабнішої мобілізації власного капіталу підприємства на основі [1; 3; 4; 6; 8].

Визначаючи концептуальні основи залучення фінансування у діяльність підприємств, необхідно, на наш погляд, особливу увагу акцентувати на принципах управління. На думку багатьох дослідників, принципи є більш постійними, ніж інші елементи системи управління. В економічній літературі в загальному розглядають принципи управління фінансами підприємства

в цілому, не виділяючи окремих їх складових. Виходячи з вищесказаного та на підставі аналізу праць вчених, ми вважаємо доцільним виділити основні принципи управління власним капіталом (табл. 3).

Всі ці принципи повинні діяти одночасно, оскільки вони визначають умови рівноваги та ефективного функціонування системи управління власним капіталом, а рівень реалізації принципів може служити критерієм якості самої системи управління власним капіталом. Знання основних принципів управління власним капіталом дає змогу ефективно організувати процес його функціонування на підприємствах, забезпечуючи необхідний рівень фінансової стійкості і постійного нарощення ринкової вартості акціонерних товариств. Сутність політики управління щодо забезпечення власним капіталом функціонування підприємства і виплат акціонерам зводиться до вирішення таких питань: вибір між джерелами формування власного капіталу; вибір схеми мінімізації податкових платежів; вибір форми залучення зовнішніх джерел фінансування власного капіталу та забезпечення їх привабливості на фінансових ринках; дивідендна політика, вибір схем виплат акціонерам і пропорції між реінвестованим прибутком і прибутком, який сплачується власникам [7].

Висновки. Формування власного капіталу має певну специфіку, зумовлену організаційно-правовою формою діяльності підприємств, у відповідності до чинного законодавства України. Цю специфіку слід враховувати як при заснуванні підприємства, так і для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства у майбутньому. Мобілізація власного капіталу, достатнього для ефективної фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання в ринковій економіці, є головним чинником підвищення фінансового потенціалу, забезпечення конкурентних переваг та стабільного економічного розвитку ділових одиниць.

Налагоджений та ефективний процес управління власним капіталом суб'єкта господарювання дає змогу максимізувати його ринкову вартість,

Таблиця 3

Принципи управління власним капіталом підприємств

Назва	Сутність
Принцип обґрунтування потреби в джерелах коштів	В процесі господарської діяльності фінансові служби повинні економічно обґрунтувати розміри власного капіталу на всіх етапах життєвого циклу акціонерного товариства
Принцип оцінки вартості окремих джерел власного капіталу і доцільності їх залучення	Всі джерела власного капіталу, які може залучити підприємство, повинні бути оцінені з позиції їхньої вартості. Тільки після цього можна приймати рішення про доцільність їх залучення
Принцип пошуку і вибору джерел власного капіталу, виходячи з проведеної вартісної оцінки	Пошук і вибір джерел коштів для формування власного капіталу повинен здійснюватися на основі проведеної раніше вартісної оцінки
Принцип урахування ризику в процесі формування і використання власного капіталу	Формування і використання власного капіталу поєднане зі значним ризиком. Тому найважливішою умовою системи управління фінансовим капіталом є урахування можливих ризиків, їх мінімізація і страхування
Принцип контролю та контролю	Проведення фінансовими службами акціонерних товариств контролю формування та ефективного використання власного капіталу
Комплексний характер прийняття управлінських рішень та високий динамізм управління	Постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища потребують від системи управління власним капіталом здатності швидко пристосовуватися до цих змін
Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства	Формування цілей управління власним капіталом повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку господарської діяльності

Джерело: складено авторами на основі [3; 7]

забезпечити фінансову стійкість й рентабельність, мінімізувати ризики фінансово-господарської діяльності в довгостроковому періоді. Ефективне управління власним капіталом ділових одиниць

є визначальним чинником забезпечення конкурентних переваг вітчизняної економіки, активізації економічного зростання та підвищення рівня життя громадян держави.

Список літератури:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта : [учебник] / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 340 с.
2. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети : [монографія] / В.В. Баліцька ; НАН України. ДУ «Ін-т економіки та прогнозування». – К., 2007. – 480 с.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с.
4. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы / Б. Вернерфельт // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2006. – Вып. 1. – С. 103–118.
5. Грінченко В.О. Концептуальні засади оптимізації структури капіталу українських підприємств / В.О. Грінченко // Формування ринкових відносин в Україні – 2013. – № 8(147) – С. 97–100.
6. Рубаха М.В. Анализ рисков и факторов формирования структуры финансового капитала субъектов предпринимательства / М.В. Рубаха // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 308–313.
7. Ткаченко І.П. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.П.Ткаченко. – Дніпродзержинськ : ДДТУ, 2013. – 319 с.
8. Хамініч С.Ю. Управління акціонерним капіталом у промисловості / С.Ю. Хамініч, Ю.О. Харланова // Екон. вісн. ун-ту. – 2013. – Вип. 20/1. – С. 66–69.
9. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства : [навч. посіб.] / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

Рубаха М. В.

Овчар О. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ СОВСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы теоретические аспекты управления собственным капиталом субъектов ведения хозяйства, проанализированы его преимущества и недостатки как источника финансирования деятельности предприятия. Систематизировано и обосновано влияние факторов внешней и внутренней среды субъекта предпринимательства, которые определяют приоритетность привлечения собственных финансовых ресурсов. Расширен перечень функций собственного капитала и раскрыта сущность принципов управления собственным капиталом.

Ключевые слова: собственный капитал, стадия жизненного цикла предприятия, коммерческий риск, эффект финансового рычага, эффект производственного рычага, кредитный рейтинг, финансовый риск.

Rubakha M. V.

Ovchar O. A.

National University of Lviv named after Ivan Franko

THEORETICAL ASPECTS OF POLITICS OF MANAGEMENT ENTERPRISE'S PROPERTY ASSET

Summary

The theoretical aspects of management of enterprises property asset are investigational in the article, its advantages and defects as sourcings of activity of enterprise are analysed. Influence of factors of external and internal environment of business entities of enterprises that determines priority of bringing in of own financial resources is systematized and justified. The list of functions of property asset is extended and the essence of principles of management a property asset is exposed.

Keywords: property asset, stage of life cycle of an enterprise, commercial risk, effect of financial leverage, effect of productive leverage, credit rating, financial risk.

УДК 65.012.32

Степаненко Т. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Обґрунтовано теоретичні аспекти управління бізнес-процесами та методичні засади їх проектування, проаналізовано сутність поняття «бізнес-процес», систематизовано ознаки бізнес-процесу та охарактеризовано види бізнес-процесів. Визначено основні параметри бізнес-процесу та систематизовано методичні засади його проектування. Значну увагу приділено механізму управління якістю бізнес-процесу: запропоновано модель управління якістю бізнес-процесу та систематизовано основні методи менеджменту якості.
Ключові слова: бізнес-процес, проектування, якість, параметри, механізм, ресурси, результат.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжної системи господарювання свідчать про об'єктивну залежність конкурентоспроможності підприємств від здатності оперативно й гнучко реагувати на зміни та впроваджувати нові або удосконалювати існуючі бізнес-процеси.

Актуальність розробки методичних засад управління бізнес-процесами викликана об'єктивними причинами, що пов'язані з вирішенням загальної проблеми забезпечення сталого розвитку промислових підприємств. Бізнес-процеси мають наскрізний характер, опосередковують як виробництво, так і управління. Характер та рівень складності бізнес-процесів визначається цілями підприємства. Якість проектування та управління ними є запорукою якості кінцевого результату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями моделювання та управління бізнес-процесами активно займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Андерсен Б., Харрінгтон Д., Хаммер М., Чампи Дж., Пономаренко В.С., Мінухін С.В., Знахур С.В., Шемаєва Л.Г. та ін.

Так, в монографії Шемаєвої Л.Г. [1] проаналізовано сутність бізнес-процесів, проведено семантичний аналіз даного поняття, викладено авторське бачення побудови системи управління якістю бізнес-процесів. Однак методичним засадам проектування бізнес-процесів приділено недостатню увагу. В роботі авторів Пономаренка В.С., Мінухіна С.В., Знахура С.В. [2] проаналізовано внутрішній механізм бізнес-процесів та методичні засади їх моделювання, наведено приклад моделювання технологічного бізнес-процесу. При цьому не розглянуто питання створення управлінських бізнес-процесів. Ряд дослідників [3; 4] пов'язують удосконалення бізнес-процесів переважно з таким методом, як реінжиніринг.

Отже, значне коло питань, пов'язаних з проектуванням нових ефективних бізнес-процесів або перепроєктуванням існуючих, потребує подальшого поглибленого дослідження, систематизації та удосконалення.

Мета статті полягає у розробці методичних рекомендацій щодо проектування та управління якістю бізнес-процесів на підприємстві.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- систематизувати визначення поняття «бізнес-процес»;
- визначити головні ознаки бізнес-процесу;
- здійснити систематизацію методичних засад проектування бізнес-процесів;
- визначити методичні засади управління якістю бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, в науковій літературі воно розглядається з декількох позицій:

1) як ланцюг логічно зв'язаних повторюваних дій, спрямованих на одержання певного результату [5–7];

2) як процес, який має входи та виходи та закінчується створенням продукту [3; 8–10].

Проаналізувавши наукові джерела [1; 10; 11], можемо виділити наступні характерні ознаки бізнес-процесу:

1) наявність мети – кінцевого результату з чіткими критеріями якості, кількості, часу, вартості та інших вимог;

2) наявність клієнтів – отримувачів результатів, які задають вимоги до якості процесу та результатів;

3) вхідні ресурси – сукупність ресурсів, які надходять в бізнес-процес та перетворюються в нього;

Таблиця 1

Класифікація бізнес-процесів підприємства [1; 10]

Мета класифікації	Види бізнес-процесів	Приклади	Характеристика
Реалізація консалтингових проектів	Продуктивні	Виробництво. Продажі	Основний бізнес-процес, який призводить до отримання результату
	Забезпечувальні	Технічне забезпечення Складська логістика	Супутні бізнес-процеси, які існують для підтримки та ефективної реалізації основних бізнес-процесів
Впровадження інформаційних систем	Основні	Технологічний процес	Основні виробничі бізнес-процеси, які створюють матеріальний чи нематеріальний продукт
	Управлінські	Планування. Контроль	Бізнес-процеси, які пов'язані з реалізацією управління основними бізнес-процесами та переміщенням інформаційних потоків
Характеристика продукту	Виробничі	Основні та допоміжні виробничі процеси	Результатом бізнес-процесу є готова продукція чи напівфабрикати
	Адміністративні	Управління матеріальними потоками Інноваційний менеджмент	Результатом бізнес-процесу є реалізація адміністративних завдань

- 4) постачальник ресурсів – зовнішній учасник, який надає необхідні ресурси в задані терміни;
- 5) наявність чіткого послідовного механізму, який може бути прямим, циклічним чи умовним;
- 6) зростання споживчої вартості продукції в результаті реалізації бізнес-процесу;
- 7) взаємозалежність з іншими бізнес-процесами;
- 8) вимірюваність та можливість отримання параметричних даних;
- 9) керуваність – управління конфігурацією та параметрами бізнес-процесу з метою збільшення його ефективності.

Сьогодні наукові підходи до типології бізнес-процесів не є єдиними. Класифікація різновидів бізнес-процесів представлена автором в таблиці 1.

Узагальнюючи наведену класифікацію, всі бізнес-процеси можемо розділити на основні, допоміжні та управлінські. В нашому дослідженні зосередимось на управлінських бізнес-процесах, оскільки, як зазначають дослідники Чорнобай Л.І. та Дума О.І. [11, с. 125], в «нову еру конкуренції» важливим є дослідження бізнес-процесів не з погляду технічної регламентації, а з точки зору формування доданої вартості, оптимізації за витратами та здійснення керівництва бізнес-процесами».

Проектування та управління бізнес-процесами є синтезом ряду надбань економічної теорії та практики, зокрема: досвіду побудови систем менеджменту якості, використання циклу PDCA, принципів використання системи збалансованих показників, проектного менеджменту. Під час про-

Таблиця 2

Приклад паспорту бізнес-процесу «Управління матеріальними ресурсами підприємства»

Назва бізнес-процесу	Управління матеріальними ресурсами підприємства
Мета бізнес-процесу	Ефективне забезпечення виробництва матеріальними ресурсами
Результат бізнес-процесу	Забезпечення виробничого підрозділу А матеріальними ресурсами Б, В, С в кількості Q _б , Q _в , Q _с в терміни Т _б , Т _в , Т _с . Деталізація результату: 1. План потреби в ресурсах. 2. Замовлення на ресурси. 3. Забезпечення виробничої потреби ресурсах. 4. Контроль руху ресурсів. 5. Звітність з аналізу ефективності.
Клієнти бізнес-процесу	1. Виробничі підрозділи. 2. Підрозділи логістики. 3. Відділ з якості. 4. Служба транспорту. 5. Постачальники ресурсів.
Ресурси бізнес-процесу	1. План виробництва. 2. Норми матеріалів. 3. Вхідні запаси. 4. Показники якості матеріалів. 5. Вимоги виробництва. 6. Законодавство.
Постачальники ресурсів бізнес-процесу	1. Відділ з планування виробництва. 2. Служба якості. 3. Служба маркетингу. 4. Відділ транспорту. 5. Логістика. 6. Постачальники ресурсів.
Керівник бізнес-процесу	Керівник відділу управління матеріальними потоками

Авторська розробка

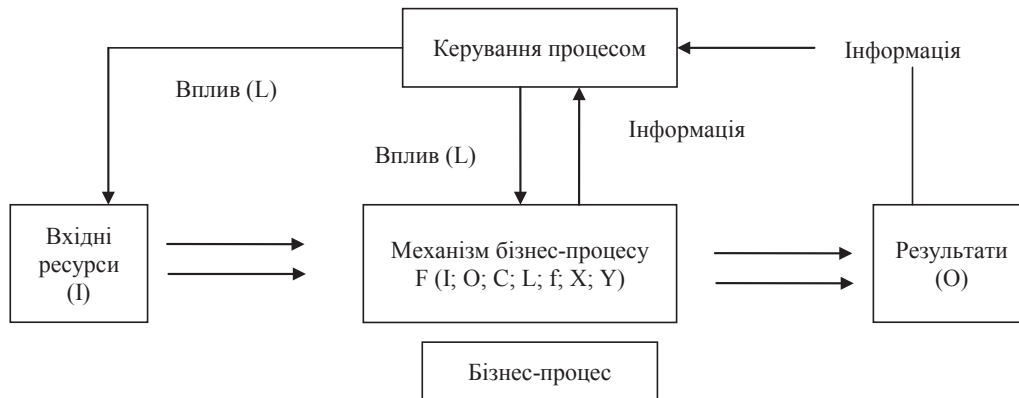


Рис. 1. Типова схема бізнес-процесу



Рис. 2. Карта процесів в управлінні матеріальними ресурсами

Авторська розробка

ектування бізнес-процесів необхідно враховувати базові принципи управління ними: принцип наявності входів та виходів (I; O); принцип наявності постачальника бізнес-процесів (S); принцип наявності отримувача результатів бізнес-процесів (C); принцип наявності меж бізнес-процесу (L); принцип взаємозалежності бізнес-процесів (f); принцип вимірюваності та контролюваності бізнес-процесу (параметри процесу X та Y) [1; с. 35]. Принципову схему бізнес-процесу наведено на рис. 1.

Серед етапів проектування нового бізнес-процесу визначимо наступні:

І. Розробка «паспорту» бізнес-процесу.

1.1. Визначення мети проектування бізнес-процесу.

Мета проектування нового бізнес-процесу може бути пов'язана з такими аспектами:

- поява нового продукту чи напряму діяльності;
- необхідність отримання аналітичної інформації для поглибленого аналізу та контролю;
- зниження витрат шляхом реструктуризації функцій та процесів та створення нових більш ефективних.

1.2. Визначення клієнтів процесу та результатів.

1.3. Визначення критеріїв якості результату (кількісних та якісних).

1.4. Визначення параметрів входу процесу (ресурсів).

1.5. Формування команди учасників процесу.

Приклад паспорту для процесу «Управління матеріальними ресурсами» представлено автором в таблиці 2.

II. Розробка внутрішньої логіки та механізму бізнес-процесу.

2.1. Детальний опис внутрішнього механізму бізнес-процесу:

- деталізація функцій процесу;
- деталізована характеристика ресурсів кожної функції, учасників та результатів;

2.2. Складання карти процесу – візуального зображення.

Приклад карти для процесу «Управління матеріальними ресурсами» представлено на рис. 2.

III. Моделювання бізнес-процесу.

3.1. Розробка математичної або імітаційної моделі з урахуванням впливу зовнішніх чинників.

3.2. Аналіз розроблених моделей та сценаріїв за критерієм оптимальності.

3.3. Вибір моделі для реалізації.

IV. Документування процесу (розробка стандартної операційної процедури).

До складу документації бізнес-процесу входять: графічні карти процесів, склад команди проекту, перелік функцій та повноважень, політика або інструкція зі здійснення процесу, інструменти для розрахунку показників ефективності процесу.

Наступним після проектування та впровадження бізнес-процесів є етап управління якістю бізнес-процесу. Автором проведено систематизацію найбільш розповсюджених методів управління якістю, виявлено їх переваги та недоліки (табл. 3).

Використання проаналізованих методів управління якістю відбувається в рамках процесу управління якістю (рис. 3).

Таблиця 3

Систематизація методів управління якістю бізнес-процесів [1; 4; 7; 11]

Метод	Характеристика	Переваги	Недоліки
Бенчмаркінг	Пошук та впровадження кращих практик в управлінні бізнес-процесами	Впровадження перевірених методів роботи зменшує можливі ризики та відхилення від запланованого результату	Необхідність наявності доступу до інформації з реалізації подібних бізнес-процесів іншими підприємствами, необхідна висока здатність персоналу до самонавчання та впровадження інновацій
Рейнжиніринг	Радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень в ключових показниках результативності	Швидке покращення показників на основі кардинально нового погляду на бізнес-процеси	Повне переосмислення та перепроектування бізнес-процесів, яке може змінити організаційну та функціональну структуру підприємства, тим самим викликавши опір працівників
Метод швидкого аналізу	Залучення групи експертів для виявлення проблем та оперативного впровадження поліпшувачих заходів	Оперативне реагування на проблему та швидкий пошук варіантів її вирішення	Поверхневість дослідження, відсутність детального глибокого аналізу
Статистичний	Статистичний аналіз протікання процесу, параметрична ідентифікація факторів, що впливають на процеси, виявлення хронічних факторів та випадкових	Дослідження статистичної історії процесу дає можливість з певною мірою ймовірності прогнозувати їх протікання у майбутньому	Довгостроковий підхід, потребує тривалого накопичення статистичної інформації
PDCA	В циклі передбачається виконання 4-х етапів робіт: планування (Plan – P); виконання робіт – дія (Do – D); контроль результатів (Check – C); коригувальні дії (Action – A).	Використання статистичних даних, відстеження трендів, взаємозв'язків, виявлення корінних причин наслідків	Метод є довготривалим, потребує накопичення кількісних даних, передбачає можливість чіткого вимірювання параметрів процесу
Концепція постійного поліпшення Кайзе (KAIZEN)	Безперервне накопичення дрібних поліпшень, вироблених усіма співробітниками	Реалізація практично корисних заходів, здатних поліпшити процес	Необхідність постійного стимулювання працівників до впровадження покращень в роботі. Необхідність глибоких практичних вмій та досвіду, конкретної спеціалізації
Тотальне управління якістю (TQM)	Всебічне та скоординоване використання систем і методів управління якістю у всіх сферах діяльності від досліджень і розробок до післяпродажного обслуговування при участі всіх працівників	Скоординоване застосування систем і методів, комплексна модель управління, яка охоплює всю організацію, інтегральна концепція загального менеджменту, яка об'єднує окремі функції	Необхідність комплексності управління процесами, багата-стадійного та тривалого впровадження, узгодженої роботи всіх підрозділів, труднощі в перебудові наскрізних бізнес-процесів.

Дана модель розроблена за системними принципами та з метою удосконалення бізнес-процесів та доведення їх параметрів до рівня цільового показника (F_{targ}).

Слід зазначити, що управління якістю – це не лише удосконалення технологічних чи економічних показників діяльності підприємства. Це й формування високого рівня культури, свідомості та відповідальності власників та працівників перед суспільством.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволило отримати ряд висновків, зокрема:

- аналіз сутності бізнес-процесу, уточнення понятійного апарату, розробка методичних засад управління бізнес-процесами, оптимізація контролю якості сприяють підвищенню ефективності управління в сучасних економічних умовах;

- в процесі проектування бізнес-процесу можемо виділити чотири головні етапи: діагностичний, власне проектування, документальне оформлення, управління якістю процесу;

- розроблена модель управління якістю бізнес-процесу базується на системно-цільовому підході, здійснюється на системних засадах та передбачає цільову орієнтацію удосконалення бізнес-процесів.

Напрямом подальшого дослідження є методичні засади моделювання параметрів бізнес-процесу в умовах динамічного середовища.



Рис. 3. Модель управління якістю бізнес-процесу

Авторська розробка

Список літератури:

1. Шемаєва Л.Г. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві : [монографія] / Л.Г. Шемаєва [та ін.]. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 239 с.
2. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : [монографія] / [В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, С.В. Знахур]. – Харків : ХНЕУ, 2013. – 243 с.
3. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: манифест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006 с. – 288 с.
4. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : [монографія] / О.В. Виноградова ; Донецьк. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.І. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
5. Андерсен Б. Бізнес-процеси. Інструменти совершенствования / Б. Андерсен ; пер. с англ. С. Ариничева ; науч. ред. Ю. Адлер. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
6. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон. – СПб. : АЗБУКА БМикро, 2002. – 314 с.
7. Шельмин Е.Ю. Эффективная система на основе процессного управления. Проблемы. Анализ. Решение / Е.Ю. Шельмин. – М. : Вершина, 2007. – 224 с.
8. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков. – СПб. : Питер, 2002. – 416 с.
9. Лядько И.Ю. Управление крупным предприятием : [монографія] / [И.Ю. Лядько, А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко]. – К. : Либра, 2006. – 384 с.
10. Пономаренко В.С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід / [В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, О.М. Беседовський]. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 240 с.
11. Чорнобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть / Л.І. Чорнобай, О.І. Дума Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/294/111.pdf>.

Степаненко Т. О.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Резюме

Обоснованы теоретические аспекты управления бизнес-процессами и методические основы их проектирования, проведен анализ сущности понятия «бизнес-процесс», систематизированы признаки бизнес-процесса и охарактеризованы виды бизнес-процессов. Определены основные параметры бизнес-процесса и систематизированы методические основы его проектирования. Значительное внимание уделено механизму управления качеством бизнес-процесса: предложена модель управления качеством бизнес-процесса и систематизированы основные методы менеджмента качества.

Ключевые слова: бизнес-процесс, проектирование, качество, параметры, механизм, ресурсы, результат.

Stepanenko T. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

METHODOICAL PRINCIPLES OF DESIGN AND QUALITY OF BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT

Summary

The theoretical aspects of business process management and methodological foundations of their design are grounded in the article, the essence of the concept of "business process" is analyzed, the signs of business process and characteristics of the types of business processes are systematized. The author defined the basic parameters of the business process and systematized methodical bases of its design. Special attention is put on the quality control mechanism of the business process and the author proposed the model of quality management of business process and systematized basic methods of quality management.

Keywords: business process, design, quality settings, mechanism, resources, result.

УДК 338.24

Теплюк М. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні питання особливостей формування ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Визначено поняття ресурсного забезпечення та його основні складові. Наведено схему системи ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

Ключові слова: ресурси, система, ресурсне забезпечення.

Постановка проблеми. Споживання ресурсів підприємства відзначається багатоаспектністю впливу як на сам господарюючий суб'єкт, так і на широке коло його стейкхолдерів. Для підприємства очікуване підвищення цін на ресурси в країні у зв'язку з вичерпністю та їх дефіцитом, політико-економічними особливостями функціонування в умовах об'єктивної необхідності інтеграції вітчизняної економіки до світової означає не лише зростання собівартості продукції, але й скорочення їх економічної самостійності. З метою забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції українських виробників, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, також спонукає до розробки і впровадження дієвої системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ресурсозабезпечення, ресурсозбереження та управління ними на рівні підприємства стало предметом уваги вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: В. Андрійчук, Дж. Акерлоф, Л. Абалкін, В. Авдеєнко, Р. Акбердін, А.І. Амоша, Дж. Барні, Р. Білоусов, Г. Бабков, Б. Вернерфельт, Р. Грант, В.В. Гришко, Е. Горбунов, В. Гончаров, В. Джевонс, М.І. Іванов, Б.Ф. Зайцева,

С. Каттер, М.П. Коваленко, Дж. Коллінз, В. Лаврененко, С. Ментгомері, В.В. Микитенко, В. Ренвік, П. Рохдін, Й. Руус, Т.В. Сердюк, С. Скот, Є. Смирнов, В.Г. Федоренко, Е. Фігурнов, С. Хейнман, Д. Черніков, Г. Швиданенко, Н. Шевчук, В. Шиян, С. Шкарабан та ін. Підкреслюючи значущість існуючих теоретичних напрацювань, разом із тим варто зазначити, що теоретико-методичні аспекти залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшої наукової розробки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні ринкові умови вимагають від підприємств швидкого прийняття управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, що передбачає ефективне використання всіх видів ресурсів підприємства та обґрунтування їх оптимальної структури, яка значною мірою впливає на фінансову результативність діяльності підприємства. Тому за таких обставин необхідно формувати систему управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні більшість підприємств функціонують в умовах підвищеної турбулентності зовнішнього середовища. Складне політико-економічне становище спричиняє низку проблем для підприємств, які важко вирішити та подолати, тому особливо актуальною стає проблема раціонального використання ресурсів у процесі досягнення стратегічної мети, що пов'язано з їх обмеженням та суттєвим подорожчанням. За таких обставин є цікавим, чому за однакових обставин одні підприємства досягають успіху, а інші лише погіршують свої ринкові позиції або взагалі стають банкрутами.

Питання ресурсного забезпечення як необхідної умови ефективної діяльності організації розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Структура ресурсного забезпечення діяльності окремих підприємств є різною, і на сьогодні існують різні підходи до оцінки та ефективного управління структурним співвідношенням ресурсів організації.

Науковець В.А. Василенко в своїх працях акцентує увагу на тому, що в основі функціонування підприємства повинен лежати його потенціал. Він визначає його як набір якісних та кількісних характеристик, а саме як «джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-яких завдань, досягнення визначеної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в окремій галузі» [1, с. 83]. Також в своїх працях вчений виділяє виробничий, трудовий, інформаційний потенціал і комунікації, фінансовий, організаційний потенціал і потенціал управління та потенціал відносин, маючи на увазі, що кожен із зазначених потенціалів забезпечуються відповідними ресурсами, які має в своєму розпорядженні підприємство.

Наприклад, в науковій роботі В.П. Мартиненко [5, с. 21] ставиться наголос на тому, що «технологія є тим фактором, який найбільше впливає на продуктивність, але у взаємодії з іншим фактором – кадрами». Та зазначено, що засади соціально-економічного зростання розвитку підприємства закономірно базуються на трьох основних підґрунтях, а саме: інформаційному, інтелектуальному та інноваційному [6, с. 176].

На противагу вітчизняним науковцям закордонні економісти розглядають наступні підходи ресурсного забезпечення розвитку організацій. Зокрема, Б. Карлоф акцентує увагу на управлінні ресурсами для досягнення внутрішньої ефективності і під ресурсами виділяє поєднання затрат і капіталу [4, с. 152]. Особлива увага на сьогодні у закордонній економічній літературі приділяється розвитку трудових ресурсів, які є складовою інтелектуального потенціалу і розглядаються як важливий фактор організаційного розвитку. Зокрема, акцентується увага на необхідності впровадження концепцій «організацій, що самонавчаються».

П. Сенге охарактеризував теорію та практику «організацій, що самонавчаються» за допомогою п'яти інструментів, а саме:

- системне мислення;
- удосконалення особистості;
- інтелектуальні моделі;
- загальне бачення;
- групове навчання [7].

Спираючись на твердження науковців, на сьогодні важливим є визначення оптимальної структури ресурсів, що дасть змогу забезпечити ефективність функціонування діяльності підприємства та дозволить оптимізувати пошук ресурсних комбінацій, що дасть змогу поліпшити використання ресурсного потенціалу в умовах зростаючої конкуренції не тільки на рівні країни, але й в межах світової спільноти.

Велика кількість вітчизняних компаній більшості галузей економіки знаходяться у скрутному становищі, що свідчить про неефективний, незбалансований розвиток підприємств і вимагає пошуку можливих шляхів подолання кризового стану і створення умов для досягнення ефективності функціонування їх діяльності. Особливо актуальності в цій ситуації набуває питання формування ефективної системи ресурсним забезпеченням діяльності підприємства. Управління підприємством повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами.

Ресурсне забезпечення господарської діяльності

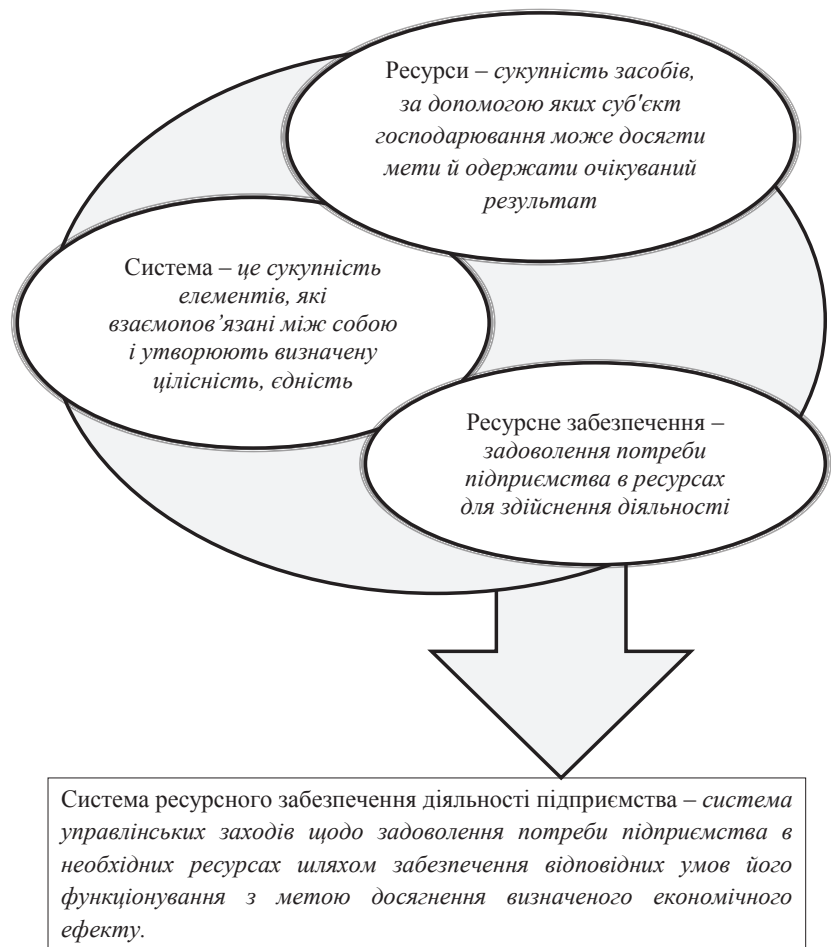


Рис. 1. Схема системного підходу до ресурсного забезпечення діяльності підприємства

Розроблено автором

підприємства полягає в розумінні його як заходів системного характеру щодо задоволення потреби підприємства в необхідних ресурсах шляхом забезпечення відповідних умов його функціонування з метою досягнення запланованого ефекту. Спираючись на це твердження, існує багатокomпонентна управлінська підсистема, що пов'язує різнопланові елементи діяльності суб'єктів господарювання (рис. 1).

В складі ресурсного забезпечення діяльності підприємств найчастіше розрізняють матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Традиційно під матеріальними ресурсами розуміється вся сукупність знарядь і предметів праці, які мають матеріальну природу і необхідні для досягнення поставлених цілей діяльності підприємства.

Матеріальні ресурси є обмеженими, і часто їх забезпечення супроводжується проблемою дефіциту, тому необхідним є ефективне і раціональне використання, поглиблення переробки та заміна штучно створеними аналогами.

Управління даною складовою ресурсного забезпечення діяльності організації передбачає постійний процес оптимізації використання та заміни техніко-складової потенціалу.

Управління трудовими ресурсами базується на твердженні, що працівник – важливий фактор виробництва в сучасних умовах господарювання, який дає змогу пристосувати його діяльність до вимог зовнішнього середовища [2].

Фінансові ресурси також є необхідною умовою розвитку будь-якої організації, і управління ними зорієнтоване у першу чергу на забезпечення стабільних і життєво важливих фінансових потоків, пошук зовнішніх джерел фінансування за умови необхідності та оптимізації структури капіталу.

В сучасних умовах господарювання даний вид ресурсу забезпечує організацію не лише можливістю ефективно функціонувати, але й створювати міцні конкурентні позиції для подальшого функціонування підприємства.

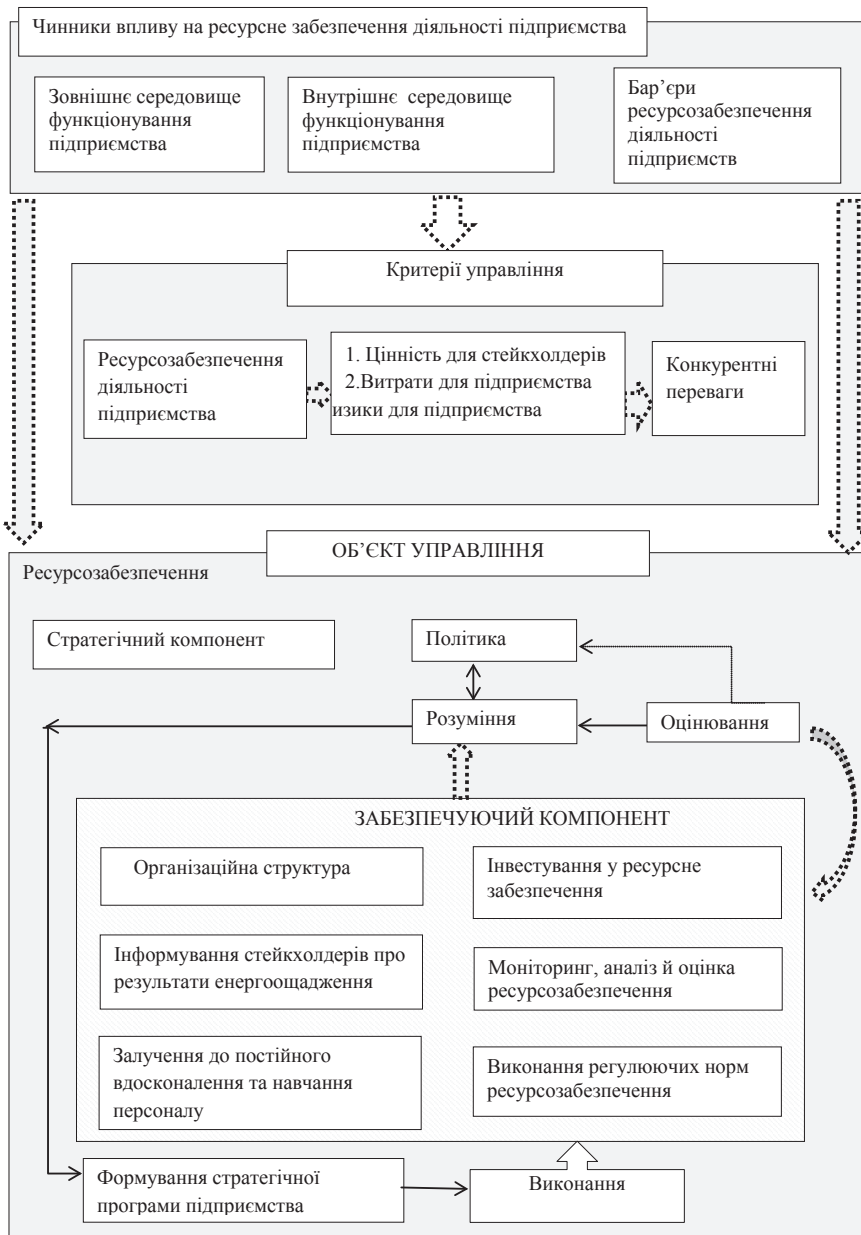


Рис. 2. Система управління ресурсозабезпеченням діяльності підприємства

Розроблено автором

Звичайно, структура ресурсного забезпечення для кожної організації, підприємства є індивідуальною, виходячи із специфіки галузі, у якій вона функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу галузі, вибраної стратегії подальшого розвитку, але системний підхід до ресурсного забезпечення та управління ним дозволяє визначити бар'єри підвищення ефективності використання ресурсів та ресурсозбереження, організувати об'єктивний облік і контроль стану використання ресурсів, а також дає змогу визначити резерви та заходи вдосконалення раціонального використання ресурсів [6].

Будь-яке підприємство повинно зосереджувати свою увагу на формуванні ресурсних комбінацій, які повинні здійснюватися на основі використання специфічних та притаманних лише їй ресурсів, доступ до яких є метою функціонування ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Економічна сутність останнього визначено як систему управлінських заходів щодо задоволення потреб діяльності підприємства в необхідних ресурсах шляхом забезпечення відповідних умов його функціонування для досягнення визначеного економічного ефекту. Для якісного управління механізм формування та використання ресурсів повинен базуватися на принципах системності та комплексності.

Необхідним для активізації та об'єднання вже наявних численних можливостей

і засобів для практичного розв'язання пріоритетних проблем раціонального використання ресурсів і підвищення загальної ефективності функціонування господарюючого суб'єкта є розробка та реалізація практичних заходів зі створення та підтримки системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства.

Дана система може розглядатись як комплекс взаємозалежних і взаємодіючих елементів організації, необхідних для формування кожного елементу тривимірної моделі конкурентних переваг за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів та мінімізації ресурсної складової в собівартості продукції.

Тобто системний підхід при управлінні економічними ресурсами дозволяє глибше вивчити об'єкт управління, виявити причинно-наслідкові зв'язки між складовими ресурсного потенціалу діяльності підприємства, а також пропонує комплексний погляд на процеси управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства, що є основою формування системи менеджменту в цій сфері (рис. 2).

Таким чином, на процеси управління ресурсним забезпеченням впливають чинники раціонального використання ресурсів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які відображають умови функціонування фірми та процесів, а також бар'єри, що слугують стримуючим фактором й прямо впливають на процеси прийняття управлінських рішень.

Визначальними критеріями управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства є раціоналізація використання ресурсів, мінімізація витрат виробництва, максимізація цінності підприємства для стейкхолдерів за рахунок формування екологічних, соціальних та економічних ефектів, а також мінімізація ризику завдяки зменшенню ресурсної залежності від турбулентного впливу середовища. Всі критерії обумовлюють визначення результативного критерію покращення конкурентної позиції підприємства [7].

Вищезазначене сприяє формулюванню головної мети системи управління ресурсами на підприємстві – забезпечення реалізації компанії необхідними складовими ресурсного портфелю, організація його ефективного використання, що сприятиме подальшому розвитку господарської діяльності підприємства. Потрібно розуміти, що обмеженість у володінні ресурсами загострює конкуренцію між виробниками, вимагаючи ефективного їх залучення та використання під час виробництва. Тому принципова відмінність одного підприємства від іншого обумовлена тим, що кожне з них володіє унікальним набором ресурсів. Потрібно розуміти, що обмеженість у володінні ресурсами загострює конкуренцію між виробниками, вимагаючи ефективного їх залучення та використання.

Принципова відмінність одного підприємства від іншого обумовлена тим, що кожне з них володіє унікальним набором ресурсів, стратегія обмежується поточним станом запасу ресурсів та швидкістю, з якою підприємство може їх придбати або накопичувати. Оскільки багато з цих ресурсів не можуть бути накопичені миттєво, то вибір підприємством тієї чи іншої стратегії обмежується поточним станом запасу ресурсів та швидкістю, з якою підприємство може їх придбати, накопичити або відновити.

Висновки. Сучасні ринкові умови формують свої вимоги до підприємств, які функціонують на ринку. У конкурентній боротьбі здобувають перемогу ті підприємства, які зможуть найкраще адаптувати стратегію діяльності на ресурсощадний розвиток виробництва. Механізм формування і розподілення ресурсів протягом виробничого або інноваційного процесу особливо залежить від стану менеджменту. Кожна стадія виробництва вимагає залучення різного об'єму ресурсів, за таких обставин тільки ефективна система управління ресурсним забезпеченням, зможе сприяти випуску конкурентоспроможної продукції та зменшити цикл впровадження інновацій.

Список літератури:

1. Економіка підприємства : [підручник] / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, О.Г. Мендрул та ін.] ; за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко ; вид. 4-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.
2. Андрущенко К.А. Формування організаційних факторів конкурентних переваг підприємства в ринковому середовищі / К.А. Андрущенко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 93–95.
3. Борзенкова К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования : автореф. дис. ... к. э. н. / К.С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.
4. Карлоф Б., Седерберг С. Вызов лидеров / Б. Карлоф, С. Седерберг ; пер. со швед. – М. : Дело, 1996.
5. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості : [навч. посіб.] / В.П. Мартиненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.
6. Скаленко О. Глобальні резерви поступу : [монографія] / О. Скаленко. – Київ : Основи, 2000.
7. Сенге П.М. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П.М. Сенге. – М. : Олимп-Бизнес, 1999.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005.
9. Интеллектуальный капитал. Практика управления / [Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем]. – М. : Высшая школа менеджмента, 2010. – 236 с.
10. Наконечна Д.Ю. Передумови створення ефективної системи управління енергоощадженням на підприємстві / Д.Ю. Наконечна // Ефективна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1731>.
11. Васильченко В. Менеджмент устійчивого розвитку підприємств : [монографія] / В. Васильченко. – К. : Центр учебной літератури, 2005.
12. Развитие человеческих ресурсов / [Д. Джой, Д. Меггинсон, М. Сюрте] ; 3-е изд. – Москва, 2006.
13. Мягких І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. М'яких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 136–142.
14. Романовська Ю.А. Критерії оцінювання розвитку стратегічного потенціалу підприємства / Ю.А. Романовська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 51–59.
15. Рудьєв В.А. Менеджмент : [навч. посіб.] / В.А. Рудьєв, С.О. Гуткевич. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 312 с.
16. Серединська В.М. Теорія економічного аналізу : [підручник] / [В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович]. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2002. – 320 с.

Теплюк М. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования ресурсного обеспечения деятельности предприятия. Определено понятие ресурсного обеспечения и его основные составляющие. Представлена схема системы ресурсного обеспечения деятельности предприятия.

Ключевые слова: ресурсы, система, ресурсное обеспечение.

Терлюк М. А.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FEATURES OF FORMATION OF RESOURCE SUPPORT OF ENTERPRISE ACTIVITY

Summary

The theoretical aspects of forming a resource support of the company are considered. The concept of resource provision and its main components is defined. The scheme of resource support of the company is represented.

Key words: resources, system, resource support.

УДК 658.5+330.34:621

Теребух А. А.

Лісовська Л. С.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА НА ПРИЙНЯТТЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ

Досліджено інструментарій з аналізування ухвалення господарських рішень в умовах невизначеності на основі використання системного підходу до діагностування ринкової ситуації. Використання даного методологічного підходу сприятиме зменшенню ризику прийняття помилкових рішень, підвищенню оперативності та економічної обґрунтованості процесу управління. Представлено результати апробації методології на машинобудівних підприємствах м. Львів.

Ключові слова: господарювання, господарське рішення, суб'єкт господарювання, ухвалення рішення, фактори середовища, ендогенні фактори, екзогенні фактори.

Постановка проблеми. Безпосереднім учасником господарського процесу, який реалізує господарську діяльність і, відповідно, ухвалює господарські рішення, є деякий суб'єкт. До основних суб'єктів ухвалення господарських рішень можна віднести: власників ресурсів (господарських формувань), їхніх представників або найманих працівників. Перераховані суб'єкти у процесі розроблення та ухвалення рішення керуються різними мотивами, критеріями та показниками. Процес формування рішення здійснюється в умовах динамічного та багатофакторного господарського середовища, що значно його ускладнює та позначається на ефективності господарювання. Тому доцільно поєднувати класичні оцінювально-статистичні процедури ухвалення рішень із пошуково-прогностичними, які дозволяють ухвалювати господарські рішення в умовах ризику і непередбачуваності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових дослідженнях останніх років основна увага приділялась управлінським рішенням, які здебільшого охоплюють сферу людських відносин, і слід відзначити значні здобутки в дослідженні цієї проблематики. У напрямі удосконалення механізмів господарювання чимало було зроблено такими українськими та російськими вченими, як

Амоша О.І. [1, с. 78], Воронкова А.Е. [2, с. 456], Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. [3, с. 90], Філіппова С.В. [4, с. 356] та ін. У розроблення проблематики, пов'язаної з методологією та інструментарієм прийняття і реалізації господарських рішень, значний внесок зробили західні науковці: Бірман Г. [5, с. 90], Бригхем Ю. [6, с. 789], Ван Хорн Дж.К. [7, с. 67] та ін.

На підставі вивчення літературних джерел та практики функціонування вітчизняних підприємств запропоновано під господарським рішенням розуміти обміркований намір, потребу зміни суб'єктом господарювання параметрів ресурсів, залучених у господарський обіг, на основі усвідомлення і визначення цілей, а також шляхів їх досягнення при виникненні певної проблеми [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для оцінювання середовища формування господарських рішень запропоновано метод аналізування факторів середовища на основі визначення їх пріоритетності та сили впливу на типи суб'єктів формування господарських рішень. Особливі вимоги до проведення аналізу ухвалення господарських рішень формують господарські партнери, споживачі продукції, постачальники, контролюючі органи, фінансово-кредитні установи. Аргументовано, що економічні інтереси

окремих учасників господарських відносин є різними і навіть можуть бути протилежно спрямованими.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних засад аналізування факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ на процес ухвалення господарських рішень на основі визначення їх пріоритетності та сили впливу на окремих суб'єктів формування господарських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологія аналізування ухвалення господарських рішень у найбільш повному обсязі повинна охоплювати такі процедури: спостереження та опрацювання інформації про об'єкт дослідження; вироблення гіпотез; формування висновків щодо прогнозів розвитку господарських суб'єктів в результаті реалізації ухвалених рішень.

Докладніше зупинимось на розгляді зовнішніх чинників, які впливають і визначають стан досліджуваної економічної системи (екзогенні фактори), а також систему показників, які характеризують реакцію економічної системи господарського формування, підприємства на зміну сили і напрямку дії факторів зовнішнього впливу (ендогенні).

Блок факторів зовнішнього середовища охоплював 11 груп факторів: глобалізаційні, політичні, ринкові, екологічного стану, інноваційно-інвестиційного клімату, соціокультурні, інституційно-правові, фінансові, валютного регулювання, кредитно-фінансові.

Глобалізаційні фактори передбачають аналізування тих факторів, які пов'язані із посиленням взаємозалежності національних економік, переплетінням соціально-економічних процесів, що відбуваються у різних регіонах світу і спонукають суб'єктів господарювання до пошуку краєвих умов діяльності. *Політичні фактори* об'єднують фактори, що впливають на політичні погляди та поділяють людей на окремі політичні групи і знаходять вираження в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади та уряду. *Ринкові фактори* дозволяють оцінити вплив факторів щодо загальної кон'юнктури національного ринку; розмірів та темпів зростання чи зменшення ринку (взагалі); розмірів та темпів зростання сегментів відповідно до інтересів суб'єктів господарювання. *Фактори екологічного стану* консоліднують чинники природно-кліматичних умов; територіального розміщення корисних копалин і природних ресурсів; розміщення великих промислових і сільськогосподарських центрів; стану екологічного середовища та його впливу на виробництво.

Сукупність факторів інноваційно-інвестиційного клімату дозволяє проаналізувати та виявити науково-технічні тенденції, що характерні для галузі (можливості технологічних проривів, виникнення товарів з принципово новими характеристиками та ін.). *Соціокультурні фактори* включають демографічні фактори, які впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію. *Інституційно-правові фактори* визначають вплив на господарську діяльність системи законодавчих актів. Законодавство з економічних питань оцінюється з погляду стабільності, можливості змін, наявності обмежень, що ними зумовлені.

Фіскальні фактори доцільно проаналізувати з позицій системи і бази прямого оподаткування юридичних осіб, системи і бази оподаткування доходів фізичних осіб, системи і бази непрямого оподаткування юридичних осіб, системи спеці-

альних зборів, рентних платежів, митних зборів. *Фактори валютного регулювання* об'єднують фактори стабільності курсу національної валюти до валюти інших держав, вплив цих факторів визначає державне регулювання валютного курсу, спрямованого на його підвищення або зниження. *Кредитно-фінансові фактори* дозволяють оцінити вплив темпів зміни інфляції, рівень та величину облікової ставки НБУ, ставки кредитні, динаміку фондового ринку, ставки депозитні, форми і системи розрахунків між різними суб'єктами господарювання, визначальні параметри фондового ринку, а також процентні ставки на міжбанківському ринку з урахуванням терміновості таких операцій.

До числа чинників внутрішнього середовища формування господарських рішень віднесено 14 груп факторів, які були виділені у двох площинах:

1) причетність до суб'єкта формування рішення та його характеристики як особистості: фактори вмотивованості, рівня налагодження комунікації, фактори рівня розвитку управлінських навиків, фактори рівня креативності суб'єкта прийняття рішення, фактори ступеня залучення до прийняття рішення, група факторів ризикованості, ступеня адаптації до змін;

2) особливості параметрів виробничо-господарської діяльності і ресурсного забезпечення господарських структур: наявність та використання основних засобів, фактори фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання, забезпеченості трудовими ресурсами, соціальної відповідальності, матеріально-технічного забезпечення, група факторів інформаційного забезпечення.

Фактори вмотивованості повинні включати фактори, які спонукають суб'єкта до прийняття ефективного господарського рішення або, навпаки, викликають небажання прийняти та реалізувати ефективно управлінське рішення. Фактори вмотивованості суб'єктів прийняття господарського рішення можуть бути матеріального, соціального або професійного спрямування.

Фактори рівня налагодження комунікації включають фактори, які впливають на процес обміну інформацією між двома і більше особами з метою розв'язання певної проблеми. *Фактори рівня розвитку управлінських навиків* охоплюють оцінювання показників своєчасності, оперативності, оптимальності та ефективності господарського рішення при вирішенні поточних та стратегічних проблем господарської діяльності.

Фактори рівня креативності суб'єкта прийняття рішення. Рівень креативності суб'єкта визначається його здатністю систематизувати існуючу і продукувати нову інформацію для розв'язання господарських проблем через формування господарського рішення.

До факторів розвитку креативності суб'єктів прийняття рішення на підприємстві належать такі: відсутність адміністративного тиску на працівників, залучених до висунення і розвитку креативних ідей; гарантування безпеки працівників, залучених до висунення і розвитку креативних ідей, а також членів їхніх сімей; можливість самостійного вибору форми збору, обробки і представлення інформації під час вироблення креативних рішень; відсутність загроз звільнення або пониження посади працівників, залучених до висунення і розвитку креативних ідей, у разі неприйнятності висунутих і розроблених ідей; наявність доступу до конфіденційної інформації

та інформації з обмеженим доступом; отримання повноважень виступати в ролі керівника робочої групи, яка працює над удосконаленням і аналізуванням схваленого керівниками підприємства креативного рішення.

Фактори ступеня залучення до прийняття рішення включають чинники оцінювання фактичного та бажаного доручення різних суб'єктів до розроблення господарського рішення. Такі фактори слід оцінювати не лише за окремими етапами господарської діяльності, але й за важливістю проблем для окремих суб'єктів. Такі фактори включають оцінку регулярності проведення нарад керівників різного рівня управління, повноту врахування думок суб'єктів, фактори оцінки прозорості прийняття рішень стратегічного характеру або рішень з особливо великим бюджетом реалізації тощо.

Фактори ризикованості визначають вплив загрози виникнення непередбачених планами та прогнозами матеріальних і фінансових втрат та збитків або недоодержання очікуваних доходів у ході здійснення підприємницької діяльності. Вид ризику визначається об'єктом або рівнем оцінки, а також видом економічної діяльності, до якої він відноситься.

Фактори ступеня адаптації до змін включають фактори оцінки здатності суб'єкта змінювати господарську діяльність до змін у навколишньому середовищі. Ступінь адаптації визначається якістю адаптаційних процесів, тобто цілеспрямованою координацією організаційних, виробничих та управлінських відносин на підприємстві з метою їхнього пристосування до мінливих умов функціонування. Адаптаційні процеси дозволяють шляхом узгодження цілей підприємства та інтересів учасників розробити й реалізувати такі моделі та методи перебудови й розвитку різних підсистем підприємства, які б забезпечували його ефективне функціонування в ринкових умовах.

Наведені групи факторів залежно від рівня деталізації і глибини аналізу можуть формуватись із значної кількості окремих параметрів і показників, які різнобічно характеризують певний фактор. Фактично при діагностуванні особливостей та параметрів виробничо-господарської діяльності та ресурсного забезпечення господарських структур

треба зосередити свою увагу на таких напрямках: загальне дослідження організування виробничого процесу, розміщення виробничих підрозділів і схем основних потоків матеріалів і продукції, аналізування показників матеріально-технічного забезпечення, а також зв'язків між дослідними роботами, експериментальними розробками та виробництвом; аналізування основних показників, що характеризують ефективність виробничої діяльності (коефіцієнт використання виробничих потужностей), час реалізації замовлень на основну продукцію, фактори оновлення та використання основних виробничих засобів та оборотного капіталу підприємства і т. д.

Фактори фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання є основою дослідження внутрішнього середовища, оскільки можливість та результати фінансової діяльності відображають можливість й результати комерційної організації. *Фактори забезпеченості трудовими ресурсами* діагностується щодо впливу на діяльність і перспективи розвитку підприємства критеріїв відбору, найму, підвищення кваліфікації, стимулювання та оплати праці працівників. Необхідно оцінити фактори забезпеченості підприємства персоналом у розрізі різних категорій, фактори динаміки та рівня продуктивності праці, фактори стабільності роботи персоналу, рівня освіти та кваліфікації кадрів, фактори напруженості праці тощо.

Фактори ступеня соціальної відповідальності передбачають оцінювання факторів, які торкаються дотримання етичних та соціальних принципів суб'єктом господарювання. *Фактори матеріально-технічного забезпечення* включають чинники, пов'язані рівнем достатності власних ресурсів та можливістю укладення угод щодо постачання сировини, матеріалів, комплектуючих, палива, енергії та інших видів ресурсів, необхідних для здійснення процесу виробництва. Одночасно із цим визначаються фактори кількості та надійності постачальників і термінів поставок матеріалів. *Фактори стану інформаційного забезпечення* включають фактори, які дозволяють оцінити показники якості та вартості інформації, необхідної для розроблення та реалізації господарського рішення.

Таблиця 1

Оцінювання факторів впливу на формування господарських рішень машинобудівних підприємств у 2013 р.

Типи суб'єктів	Середній бал у розрізі груп блоків факторів											
	ПАТ «Алмаз Інструмент»		ПРАТ «Львівський локомотиворемонтний завод»		ТзОВ «Електронпобутприлад»		ВАТ «Український інститут автобусотролейбусобудування»		ТзОВ «ІНТЕРПЕТ»		ТзОВ «МНП-Монтаж-електросервіс»	
	зовнішні	внутрішні	зовнішні	внутрішні	зовнішні	внутрішні	зовнішні	внутрішні	зовнішні	внутрішні	зовнішні	внутрішні
Лінійні виконавці	35,78	64,22	39,8	60,2	30,9	69,1	45,9	54,1	37,9	62,1	42,1	57,9
Керівники нижчих ланок управління	36,89	63,11	34,98	65,02	44,01	55,99	47,8	52,2	36	64	43,8	56,2
Керівники вищих ланок управління	43,46	56,54	45,78	54,22	50,9	49,1	57,89	42,11	44	56	68,9	31,1
Власники та засновники	78,91	21,09	89,10	10,9	78,34	21,66	90,2	9,8	58,9	41,1	71,6	28,4

Джерело: розроблено авторами

Потрібно звернути особливу увагу на деяку умовність запропонованого поділу факторів на ті, що пояснюють стан, тенденції й динаміку зміни досліджуваної господарської структури, і на ті, що пояснюються як результат впливу досліджуваної господарської структури. У таких економічних системах існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність між вихідними і похідними параметрами.

Поданий перелік вхідних і вихідних параметрів економічної системи є узагальненим, і на його базі можна виділяти та формулювати правила, визначаючи характер поведінки суб'єкта господарювання залежно від зміни їхнього впливу.

Технологічна реалізація методу передбачала попереднє анкетування працівників та представників власників підприємства на основі анкети, що містить два блоки факторів: зовнішнього та внутрішнього середовища. Обґрунтовано шкалу та її змістове наповнення, за якою визначалася важливість фактора середовища: 21–40 балів – неістотна важливість фактора; 41–60 балів – середній рівень важливості; 61–80 – достатній рівень важливості фактора; 81–100 балів – високий рівень важливості фактора. Метод пройшов успішну апробацію на машинобудівних підприємствах м. Львів, а узагальнені результати відображено у таблиці 1.

Використання методу дало змогу одержати реальну картину щодо визнання пріоритетного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на формування господарського рішення різними типами суб'єктів. Оскільки опитування проводилося протягом 2013 р., то важливість політичних та євроінтеграційних факторів не була пріоритетною, а лише ситуативною.

За результатами оцінювання встановлено, що домінуючий вплив на формування господарських рішень мають фактори зовнішнього середовища (від 30,9 до 90,2 балів), причому спостерігається стійка тенденція зростання важливості зовнішніх факторів від лінійних виконавців до власників та засновників машинобудівних підприємств. Натомість блок внутрішніх факторів середовища

формування господарських рішень змінює свою важливість із 9,8 балів до 64,22 балів залежно від опитуваного типу суб'єкта рішень.

Для власників та засновників підприємств найважливішими зовнішніми факторами визначено фактор кредитно-фінансової політики (середній бал – 78,9), для керівників нижчих та вищих ланок управління – фінансової політики (середній бал – 48,9) та ринкові фактори (середній бал – 42,3). Найважливішими серед блоку факторів внутрішнього середовища для лінійних виконавців визнано мотиваційну політику (середній бал – 78,5), для керівників нижчих та вищих ланок управління – ступінь залучення до прийняття рішення (середній бал – 65,4), для засновників і власників – здатність до ризику (середній бал – 53,2) і ступінь креативності (середній бал – 49,8).

Обґрунтовано, що запропонована методика оцінювання впливу факторів середовища на формування господарських рішень дає змогу ґрунтовно аналізувати внутрішні та зовнішні фактори, а, отже, і прогнозувати очікувані показники ефективності реалізації господарських рішень.

Висновки. Для оцінювання середовища формування господарських рішень запропоновано метод аналізування факторів середовища на основі визначення їх пріоритетності та сили впливу на типи суб'єктів формування господарських рішень. Технологічна реалізація методу передбачала попереднє анкетування працівників та представників власників підприємства на основі анкети, що містить два блоки факторів: зовнішнього та внутрішнього середовища. Використання методу дало змогу одержати реальну картину щодо визнання пріоритетного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на формування господарського рішення різними типами суб'єктів.

Подальші перспективи активізації господарської діяльності у машинобудуванні визначатимуться спроможністю господарських суб'єктів і державної влади подолати базові суперечності розвитку, гнучкістю й ефективністю реагування на зміну конкурентної ситуації як на світовому, так і на внутрішньому ринках.

Список літератури:

1. Амоша А.И. Основы конструирования экономических систем. Всеобщее производство : [монография] / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов. – Донецк : НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, 2007. – Кн. 1. – 271 с.
2. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : [монографія] / [А.Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В.І. Отенко]. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 512 с.
3. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник ; 3-тє вид., доп. і пероб. – Львів : НУ «Львівська політехніка» ; Інтелект-Захід, 2007. – 384 с.
4. Філіппова С.В. Формування конкурентоспроможності економіки регіону Українського Причорномор'я : [монографія] / С.В. Філіппова, О.С. Балан ; за ред. акад. НАН України Б.В. Буркинського. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2012. – 492 с.
5. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; ред. пер. с англ. Л.П. Бельх. – М. : Банки и биржи, 1997. – 631 с.
6. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт ; пер. с англ. Е. Бугаева, А. Колос ; 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 959 с.
7. Ван Хорн Д.К. Основы управления финансами / Д.К. Ван Хорн ; пер. с англ. И.И. Елисеева – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
8. Терехух А.А. Теоретико-прикладні засади формування та реалізації господарських рішень на підприємстві / О.Є. Кузьмін, А.А. Терехух // Економіка і держава. – 2013. – № 1. – С. 4–10.

Теребух А. А.
Лисовская Л. С.
Национальный университет «Львовская политехника»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНОСТИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ СРЕДЫ НА ПРИНЯТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Резюме

Исследован инструментарий по анализу принятия хозяйственных решений в условиях неопределенности на основе использования системного подхода к диагностированию рыночной ситуации. Использование данного методологического подхода будет способствовать уменьшению риска принятия ошибочных решений, повышению оперативности и экономической обоснованности процесса управления. Представлены результаты апробации методологии на машиностроительных предприятиях Львова.

Ключевые слова: хозяйствование, хозяйственное решение, предприятие, принятие решения, факторы среды, эндогенные факторы, экзогенные факторы.

Terebukh A. A.
Lisovska L. S.
Lviv Polytechnic National University

DETERMINATION OF THE PRIORITY OF THE ENVIRONMENTAL FACTORS IMPACT IN ECONOMIC DECISION MAKING

Summary

The tools for analyzing the economic decision-making under uncertainty have been researched using systematic approach to market situation diagnostics. The use of this approach will reduce the risk of making wrong decisions and will increase the efficiency and economic feasibility of the management process. The results of methodology testing at machine-building enterprises of Lviv have been presented.

Keywords: economic management, economic management decisions, enterprises, decision-making, environmental factors, endogenous factors, exogenous factors.

УДК 658.52.011.55

Терованесова О. Ю.
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Обґрунтовано доцільність застосування ресурсно-діяльнісного підходу у формуванні конкурентного статусу підприємств машинобудування, що органічно пов'язано з основними завданнями, які постають перед сучасними підприємствами. Визначено взаємозв'язок конкурентного потенціалу та конкурентних переваг підприємства, що водночас об'єднує їх трирівневі зв'язки. Доведено, що основою формування конкурентного статусу є конкурентний потенціал підприємства. Визначено, що конкурентний статус підприємства характеризує достатність передумов досягнення ним певного рівня конкурентної переваги та залежить від ефективності використання ресурсів.

Ключові слова: підприємства машинобудування, ресурси, діяльність, ресурсно-діяльнісний підхід, потенціал, конкурентний потенціал, конкурентний статус.

Постановка проблеми. Використання ресурсно-діяльнісного підходу як основи формування конкурентного статусу підприємств машинобудування в мінливих економічних умовах, зростаючої нестабільності зовнішнього середовища та постійних трансформаційних процесів диктують нові правила для учасників ринку. Залежно від ринкової ситуації, умов середовища функціонування, рівня конкурентних переваг, методів конкурентного суперництва підприємство обирає відповідну модель впровадження новацій і покращення технологій, освоєння нових перспективних ринкових сегментів розвитку науково-дослідних робіт, що забезпечують доступ до високих технологій.

Крім цього, ефективна інтеграція вітчизняних підприємств в галузі машинобудування у сучасні світогосподарські структури і комплекси мож-

лива лише за умови наявності у них достатньої кількості ресурсів і засобів розвитку, що здатні адаптуватися до широкого кола змін міжнародного економічного середовища. Забезпечення конкурентоспроможності перетворюється в ключовий фактор, який визначає можливість підприємства займати стійкі позиції на ринку та досягати стратегічних орієнтирів і розвиватись. У зв'язку з динамічним розвитком світової економіки постійно змінюються і конкурентні переваги споживачів. Більшість підприємств в провідних країнах світу вже визнали, що рішення проблем з підвищення конкурентного статусу полягає саме в основі формування ресурсного потенціалу, тому проблема застосування ресурсно-діяльнісного підходу щодо формування конкурентного статусу підприємств машинобудування є надзвичайно

важливою й своєчасною в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цього явища присвячені роботи таких учених, як Афанасьєв А.Г. [2], Лекторський В.А. [9], Мильман В.Э. [10], Спиркин А.Г. [14], Столяренко Л.Д. [15] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак і на сьогодні не вироблено категорійного апарату, який би однозначно трактував ресурсно-діяльнісний підхід, який можливо покласти в основу забезпечення конкурентного статусу підприємств машинобудування. В свою чергу, різність концепцій та підходів до трактування породжує й різні підходи до його оцінки. Тим часом ефективність управління конкурентним потенціалом є важливим чинником формування конкурентних переваг будь-якого підприємства машинобудування.

Мета статті полягає в аналізі та систематизації наукових підходів до використання ресурсно-діяльнісного підходу у формуванні конкурентного статусу підприємств машинобудування, що дозволить удосконалити теоретико-методичне забезпечення проблеми, що досліджується.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні загальні наукові концепції діяльності ґрунтуються на теорії системи діяльності [2; 15] і праксеології [6], становлення яких розпочалося з 20–30-х років ХХ ст. Між тим у наш час науковці продовжують використовувати діяльнісний підхід у різних дисциплінах суспільно-гуманітарного циклу, адаптуючи його до сучасних умов і конкретної проблеми. Одним із проявів такої адаптації є те, що у поширеному сьогодні конструктивізмі деякі дослідники (Лекторський В., Петренко В., Швирьов В. та ін.) знаходять спільні риси з діяльнісним підходом.

Зокрема Лекторський В. стверджує: «...конструктивний реалізм не що інше, як сучасна версія діяльнісного походу...» [9]. У свою чергу, Петренко В. зазначає, що діяльнісний підхід «...має з конструктивізмом багато загальних положень. Знову ж таки у ряді статей я намагався показати, що взагалі-то одним з родоначальників сучасного конструктивізму можна вважати Л.С. Виготського» [9]. Тож, у теорії системи діяльності як об'єкт дослідження розглядається не сам суб'єкт діяльності (певна соціально-економічна система), що реагує на впливи середовища, а ситуація діяльності, що охоплює суб'єкт і середовище діяльності, а також відносини й зв'язки між ними, що дозволяють суб'єктові активно впливати на середовище, змінюючи характер дій на нього. Що стосується умов діяльності, то вони визначаються середовищем, в якому перебуває суб'єкт і яке впливає на нього, та до них відносять все те, що впливає на зміст, ефективність і надійність дії суб'єкта [10].

Забезпечення стійкого економічного розвитку підприємств машинобудування викликає необхідність формування нової концепції щодо формування конкурентного статусу підприємств машинобудування з орієнтацією не тільки на внутрішні можливості, але й на можливості й погрози зовнішнього навколишнього середовища. Виходячи з цих міркувань, формування конкурентного статусу підприємств машинобудування розглядаємо з позиції ресурсно-діяльнісного підходу. Відповідно до цього, конкурентний статус базується на двох аспектах: ресурсна складова як потенціал забезпечення конкурентоспроможності підпри-

ємства (конкурентний потенціал, конкурентні переваги); діяльнісна – результати використання потенціалу підприємства (конкурентна позиція, конкурентний статус, рівень конкурентоспроможності). Виокремлюючи потенціал в якості джерела продукування додаткових ресурсів, одні дослідники залишаються в площині екстенсивного сприйняття можливостей суспільства, оскільки ідентифікують їх з прихованими засобами, а інші – вбачають наріжним каменем в його архітектурі, удосконаленні, розширенні діапазону вміння людини щодо більш раціонального використання наявної ресурсної бази. Через це схилиємося до наукової позиції, за якою поняття «потенціал» має сприйматися не статичною характеристикою соціальної чи виробничої системи, а динамічною складовою, на яку можна і слід впливати з метою формування і свідомого використання суспільством можливостей забезпечення соціально спрямованої процесуальності. Потенціал є базовим елементом підприємства, що поєднує в собі мету, рушійну силу джерела його розвитку, зміст якого визначають такі характеристики: потенціал є динамічною характеристикою і виявляється тільки в процесі його використання; використання потенціалу повинне супроводжуватися його зростанням; процес використання і нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного. Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

1) Конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку, можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс».

2) Конкурентний потенціал характеризує рівень практичного вживання і використовування наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв».

3) Конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдиністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства.

Відповідно до таблиці 1, зазначимо, що поняття «конкурентний потенціал» зазнало еволюцію розвитку від простого визначення до сукупності різних його складових частин (конкурентна сила, конкурентні здібності і можливості господарючого суб'єкта).

Незважаючи на різноманітність інтерпретацій поняття «конкурентний потенціал», можна відзначити ряд моментів, притаманних більшості підходів:

1. Наявність традиційної ресурсної складової, що знаходиться в розпорядженні підприємства (трудові, інформаційні, фінансові та виробничо-технічні ресурси) та її доступність.

2. Врахування системи управління, в якій, як правило, розрізняють п'ять складових: планування, організацію, контроль, мотивацію та координацію.

3. Ресурс досвіду організації: стійка конкурентна позиція, обумовлена популярністю марки товару серед споживачів, доступом до системи руху товару, до розгалуженої системи постачання та іншими факторами, зумовленими досвідом підприємницької діяльності в галузі.

4. Ресурс довіри капіталу: доброзичливе ставлення тих суб'єктів ринкового середовища, які можуть стати джерелом для покриття нестачі

виробничих ресурсів (акціонери, інвестори та кредитні установи).

5. Політичний ресурс: здатність керівництва підприємства впливати на фактори ринкового середовища, що визначаються політикою і законодавством держави (зокрема, в податковій сфері).

Конкурентний потенціал підприємства характеризує функціональні можливості всіх видів

діяльності, що провадяться підприємством в конкурентних умовах, які визначаються конкретними обставинами щодо можливостей виробництва і збуту. З одного боку – це ринок, а з іншого – можливості підприємства визначені його потенціалом щодо виробництва та просування конкурентного ринку товару на цьому. По суті, конкурентний потенціал підприємства – це його потенціал у кон-

Таблиця 1

Семантичний аналіз визначення поняття «конкурентний потенціал підприємства»

Автор	Зміст	Сутність	Результат
Балабанова В., Балабаниць А.В. [4]	Сукупність наявних конкурентних переваг	Маркетингові можливості фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства	Отримання стійкої конкурентної позиції на ринку
Балабанова Л.В., Холод В.В. [3]	Комплекс можливостей і ресурсів підприємства	Забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку	Досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей
Сімонова В.С. [13]	Комплексно утворена характеристика, яка складається із постійно взаємодіючих факторів і потреб досягнення конкурентних переваг	Досягається через функції управління та виступає у цьому випадку факторним ресурсом, який об'єднує і спрямовує дії всіх чинників	Формування конкурентоспроможності підприємства
Краснокутська Н. [8]	Комплексна порівняльна характеристика потенціалу	Відображає ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними визначення ефективності потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу	Порівняння сукупності індикаторів підприємств-аналогів
Портер М. [12]	Сукупність параметрів	Визначають можливість (потенціал) і здатність організації ефективно функціонувати на ринку (утримувати або збільшувати свою ринкову частку, мати достатньо високий рівень рентабельності) в перспективі	Порівняння з аналогічними об'єктами, що діють на тому ж ринку
Фатхудинов Р. [16]	Властивість об'єкта	Характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їх конкурентної потреби.	Порівняння з аналогічними об'єктами, що діють на тому ж ринку
Андреев А.Г. [1]	Частина загального потенціалу	Забезпечує досягнення конкурентних переваг компанії в умовах внутрішньо-фірмових трансформацій і впливу зовнішніх ринкових сил	-
Шепіцен А.О. [17]	Економічна категорію	Характеризує відносний рівень можливості підприємства за допомогою управлінських, матеріальних, трудових, організаційно-технічних і технологічних ресурсів	Досягнення конкурентоспроможності продукції на ринку
Барінов В.А., Синельников А.В. [5]	Поєднання адаптивності і інноваційності	Приспосовання, як форма відносин організації із зовнішнім середовищем	-
Янковський К.П., Мухарь І.Ф. [19]	Сукупність конкурентних переваг низького та високого порядку	Конкурентні переваги низького порядку, пов'язані з можливістю використання дешевших матеріалів, енергії, робочої сили; а також високого порядку – унікальна продукція, прогресивна технологія та висококваліфіковані фахівці, позитивна репутація компанії	-
Шинкаренко В.Г. [18]	Засади конкурентних переваг	Збереження і збільшення переваг	-
Остапенко О.І., Верещак Н.В. [11]	Реальна, так і потенційна здатність компанії	Розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари	Перевершення за якісними параметрами аналогів і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів
Сімонова В.С. [13]	Відкрита багатоелементна, ієрархічна та динамічна система можливостей, компетенцій і ресурсів внутрішнього середовища підприємства	Спрямована на отримання конкурентних переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища	В разі раціонального й ефективного використання ресурсів забезпечить підприємству високий конкурентний статус, що відповідає встановленим цілям та завданням
Карачина Н.П. [7]	Сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів та можливості об'єктів та/або суб'єктів господарювання	Дозволяють вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку	Формування конкурентних переваг на основі використання матеріальних і нематеріальних ресурсів

курентній боротьбі, яку провадить підприємство в процесі діяльності на конкретному ринку. Головним завданням при встановленні рівня конкурентного потенціалу є визначення кількісних і якісних станів всіх його категорій, а також вивчення заходів, які повинні бути спрямовані на підвищення рівня конкурентного потенціалу підприємства.

В цілому конкурентний потенціал підприємства – сукупність зовнішніх і внутрішніх можливостей здійснювати виробництво конкурентоспроможної продукції в довгостроковій перспективі. Конкурентний потенціал обґрунтований наявністю переваг, саме вони сприяють його формуванню у поєднанні з наявними ресурсами (внутрішнім потенціалом підприємства). Відповідно до цього, потенціал підприємства включає в себе сукупність компонентів, які впливають на визначення конкурентного потенціалу в цілому.

Основою формування конкурентного статусу є конкурентний потенціал підприємства. Слід визначити, що ресурсною компонентою у конкурентному потенціалі буде сукупність наявних конкурентних переваг (внутрішні переваги – потенціал підприємства та зовнішні переваги – переваги щодо положення на ринку) та можливостей використання і розвитку цих переваг в майбутньому, а діяльністю – результати цілеспрямованого функціонування в певних умовах для забезпечення стійкої конкурентної позиції на ринку. Конкурентна позиція, в свою чергу, визначає конкурентний статус підприємства, який є передумовою для досягнення нового рівня конкурентних переваг та бажаного рівня конкурентоспроможності.

Отже, оцінку конкурентного статусу підприємства необхідно здійснювати на основі дослідження його конкурентного потенціалу, що констатує наявність у підприємства передумов досягнення кращого рівня конкурентних переваг. Мається на увазі, що ці передумови в великій мірі залежать від стратегічного потенціалу, який є внутрішніми факторами формування конкурентоспроможності, а також від впливу зовнішніх факторів маркетингового середовища (факторів виробництва та інфраструктури, наявності супутніх галузей, параметри попиту, параметри конкурентоспроможності фірм-конкурентів) за умови наявності у підприємства певного рівня конкурентних переваг.

Оцінка може провадитися виходячи з того, що цей рівень є функцією конкурентного статусу, головним завданням оцінки є визначення ступеню достатності розвитку стратегічного потенціалу та наявності умов зовнішнього маркетингового середовища для підтримки існуючого або досягнення нового рівня конкурентних переваг та конкурентоспроможності. При цьому, виходячи із ресурсно-діяльнісного підходу до формування базових категорій дослідження, оцінка конкурентного потенціалу буде переміщуватися із площини визначення достатності ресурсів на оцінку максимально можливих результатів від здійснення економічних операцій підприємством, використовуючи ці ресурси при визначених обмеженнях як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

Список літератури:

1. Андреев А. Монополистические действия и ограничение конкуренции: вопросы квалификации / А. Андреев, С. Гордейчик // Российская юстиция. – 1998. – № 7. – 16 с.
2. Афанасьев А.Г. Эффективность социального управления: системно-деятельностный подход / А.Г. Афанасьев, А.Д. Урсул // Информация и управление: философско-методологические аспекты. – М.: Наука, 1985. – С. 5–27.
3. Балабанова Л.В. Маркетинговое управление конкурентоспособностью предприятий: стратегический подход: [монография] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.

Вирішення даного завдання потребує виокремлення певного обсягу ресурсів відповідно до кожного елементу стратегічного потенціалу в залежності від видів діяльності, що провадить підприємство з метою досягнення стратегічних конкурентних цілей. Далі здійснюється порівняння фактичної та необхідної кількості ресурсів та формується узагальнююча оцінка з урахуванням значущості кожного елементу стратегічного потенціалу.

Кількісна оцінка рівня конкурентного статусу використовується для аналізу причин відхилення між фактичними та необхідними значеннями параметрів стратегічного потенціалу, виявлення направленості та ступеню впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентних переваг та обґрунтування стратегічних напрямків розвитку конкурентного потенціалу для покращення конкурентного статусу та конкурентоспроможності підприємства.

Виходячи з чого, конкурентний статус характеризує достатність передумов досягнення підприємством певного рівня конкурентної переваги та залежить від ефективності використання ним ресурсів, а також характер ступеню використання умов зовнішнього середовища (факторів виробництва та інфраструктура, наявності супутніх галузей, параметри попиту, параметри конкурентоспроможності фірм-конкурентів). Таким чином, конкурентний статус показує, з одного боку, чи забезпечені повною мірою «здібності» підприємства для захоплення лідируючих позицій в галузі, а з іншого – чи достатньо повно використовуються підприємством умови зовнішнього середовища для створення і підтримки конкурентних переваг на високому рівні.

Висновки. Дослідження економічних процесів, що відбуваються на рівні підприємства, має ключове значення для економічного розвитку підприємств машинобудування. Саме на цьому рівні необхідно визначитися в потенціалі кожного підприємства по досягненню і підтримці його розвитку зокрема і, як наслідок цього, економіки країни в цілому. Необхідність у посиленому використанні конкурентного потенціалу, що являє собою сукупність різних елементів, що по-своєму володіють більшими економічними можливостями й разом дають величезний синергетичний ефект, порушує питання системний підхід до його керування. Тому використання ресурсно-діяльнісного підходу у формуванні конкурентного статусу підприємств машинобудування сприятиме підвищенню результативності діяльності підприємства, формуванню якісно нового рівня його потенціалу та стійкі конкурентні переваги на ринку у довгостроковій перспективі.

При цьому важливо відмітити, що неможливо ефективно управляти підприємством, кількісно не оцінивши власні ресурси. Тому перспективним напрямом дослідження є використання сучасного аналітичного інструментарію для оцінки ресурсного потенціалу підприємств машинобудування, що дозволить отримати об'єктивну інформацію про стан конкурентного потенціалу підприємства та ефективність його використання.

4. Балабанова Л.В. Маркетинговый аудит в системе сбыта : [монография] / Л. В. Балабанова, А.В. Балабаниц. – Донецк : ДонГУЭТ, 2003. – 188 с.
5. Баринов В.А. Развитие организации в конкурентной среде / В.А. Баринов, А.В. Синельников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6. – С. 23–28.
6. Злупко С.М. Історія економічної теорії : [навч. посіб.] / С.М. Злупко. – К. : Знання, 2005. – 719 с.
7. Карачина Н.П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н.П. Карачина, Л.І. Перцата // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164–172.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Лекторский В.А. Деятельностный подход: кризис или возрождение? / В.А. Лекторский // Наука глазами гуманитария ; отв. ред. В.А. Лекторский. – М. : Прогресс-Традиция, 2005. – С. 327–344.
10. Мильман В.Э. Цель как способ проектирования деятельности / В.Э. Мильман // Системные исследования. – М. : Наука, 1987. – С. 102–124.
11. Остапенко О.И. Конкурентоспособность как критерий оценки экономического потенциала предприятия-участника ВЭД / О.И. Остапенко, Н.В. Верещак // Материалы XXXIV науч.-техн. конф. по результатам работы профессорско-преподават. состава, аспирантов и студентов. – Ставрополь : Северо-Кавказ. гос. техн. ун-т., 2004. – 116 с.
12. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 608 с.
13. Сімонова В.С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В.С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 194–197.
14. Спиркин А.Г. Основы философии : [учеб. пособ. для вузов] / А.Г. Спиркин. – М. : Политиздат, 1988. – 592 с.
15. Столяренко Л.Д. Основы психологии / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2000. – 672 с.
16. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА, 2000. – 312 с.
17. Шепіцен А.О. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора економіки : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.О. Шепіцен ; Національний аграрний ун-т. – К., 2004. – 24 с.
18. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков : ХНАДУ, 2003. – 188 с.
19. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб., 2001. – 300 с.

Терованесова А. Ю.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

РЕСУРСНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Резюме

Обоснована целесообразность применения ресурсно-деятельностного подхода в формировании конкурентного статуса предприятий машиностроения, что органично связано с основными задачами, которые ставятся перед современными предприятиями. Определена взаимосвязь конкурентного потенциала и конкурентных преимуществ предприятия, которая одновременно объединяет их трехуровневые связи. Доказано, что основой формирования конкурентного статуса является конкурентный потенциал предприятия. Определено, что конкурентный статус предприятия характеризует достаточность предпосылок достижения им определенного уровня конкурентного преимущества и зависит от эффективности использования ресурсов.

Ключевые слова: предприятия машиностроения, ресурсы, деятельность, ресурсно-деятельностный подход, потенциал, конкурентный потенциал, конкурентный статус.

Terovanesova A. Yu.

National Technical University
«Kharkov Polytechnical Institute»

RESOURCE-ACTIVITY APPROACH AS A BASIS OF THE COMPETITIVE STATUS FORMATION FOUNDATION OF MECHANICAL ENGINEERING

Summary

The article analyses applicability of resource and activity approach on the base of the competitive status formation of machine building enterprises which are organically connected with the main tasks the modern enterprises face. The true relationship of competitive opportunities and competitive advantages of the enterprises is defined and it unites their three-tier connection. It is proved the basis of the competitive status formation is the competitive opportunities of the enterprise. The enterprise competitive status characterizes the prerequisites adequacy for achieving a certain level of competitive advantages and depends on resource efficiency using.

Keywords: machine building enterprises, resources, activity, resource and activity approach, potential, competitive potential, competitive status.

УДК 339.13

Тимошик Н. С.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

При формуванні цін на товари необхідно досліджувати можливу реакцію покупців і можливість зміни цієї ціни залежно від характеристик попиту споживачів. З цих причин аналіз попиту і чинників, що його визначають, необхідно проводити в рамках цінового позиціонування, оскільки такі дані є важливою складовою формування ціни на продукцію підприємства. У статті розкрито суть формування ціни, визначено етапи проведення аналізу на основі даних досліджень попиту, запропоновано до використання на машинобудівних підприємствах структури аналізу споживчого попиту. Проведений аналіз сприятиме підвищенню ефективності використання сучасних методів та стратегій ціноутворення.

Ключові слова: ціна, цінова політика, попит, споживачі, товаровиробники, ефективність.

Постановка проблеми. При ухваленні обґрунтованих управлінських рішень необхідно враховувати стан попиту, який постійно змінюється і формується під впливом різних чинників. На підприємстві можуть встановлюватися й інші цілі, розроблятися інші управлінські рішення для їх досягнення саме залежно від вивчення попиту. Важливо визначити потреби потенційних замовників та їх позицій, що визначають ціну на продукцію машинобудівного підприємства. Дані проблеми спричиняють необхідність здійснення кваліфікованого обліку замовлень, їх аналізування та визначення закономірностей розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час існує достатньо наукових методів встановлення ціни та способів її зміни. Вчені вже давно звернули увагу на взаємозв'язок між ціною і попитом. Так, Кене Ф. вважав, що ціна не регулюється потребами людей, але в той же час не є цінністю, що встановлюється довільно або за угодами між комерсантами [2, с. 154]. «Кожна ціна зазнає певних змін під впливом попиту та пропозицій і є результатом взаємодії ринкових сил», – стверджує Зюзіна В.П. [1, с. 268]. За позицією Корінева В.Л., ціна поряд із попитом і пропозицією є найважливішим елементом кон'юнктурного аналізу [3, с. 113].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відмітити глибину та різноплановість проведених наукових досліджень, проте питання формування ціни у практичній діяльності вимагає удосконалення і нових підходів. Зазначений стан проблеми зумовлює потребу узагальнення та удосконалення ціноутворення в сучасних умовах з метою пошуку шляхів підвищення його ефективності. Це дозволить узгодити економічні інтереси виробників і споживачів і врахувати чинники ефективного механізму господарської діяльності машинобудівного підприємства.

Мета статті полягає в оцінці проблем ціноутворення та пошуку шляхів підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теперішній час споживачі товарів суттєво впливають на ухвалення управлінських рішень з цін на підприємстві. Інформація щодо даного чинника містить особливі характеристики і включає як числові, так і нечислові дані.

Враховуючи той факт, що при проведенні дослідження споживачів потрібні максимальне охоплення, аналіз і систематизація даних, доцільно використовувати кількісні методи з використанням первинної інформації. Найбільш оптимальним методом дослідження є телефонне опитування

представників фірм-споживачів з подальшою обробкою отриманих даних за допомогою числових і якісних методів.

Одним з найважливіших напрямів маркетингових досліджень даного чинника є аналіз цінової еластичності попиту та характеристик попиту на продукцію з боку споживачів. Основою формування цін на товари повинен стати аналіз можливої реакції покупців на встановлені ціни і можливостей зміни цієї ціни залежно від характеристик попиту споживачів.

Водночас такий підхід ставить нові вимоги перед фахівцями з ціноутворення. Сюди можна віднести вміння аналізувати цінову чутливість споживачів, а також здатність своєчасно й оптимально використовувати результати аналізу.

З іншої сторони, відсутність достовірної інформації про стан попиту споживачів призводить до ігнорування найбільш значущого чинника ціноутворення в умовах ринку і, як наслідок, – до неправильних цінових управлінських рішень.

При оцінюванні попиту вирішуються такі основні завдання:

- визначення способів впливу на чинники, що формують зміну попиту;
- обґрунтування тенденцій переміщення попиту з одних товарів на інші на основі аналізу перехресної еластичності попиту;
- аналіз та виявлення товарів, що мають сильніші ринкові позиції на основі порівняння цінової еластичності з аналогічними товарами конкурентів;
- визначення товарів з більшою ринковою силою на основі встановлення потреби в даному товарі;
- здійснення пошуку механізмів впливу на ціни з метою підвищення обсягів реалізації продукції підприємства;
- обґрунтування заходів щодо збільшення прибутку за рахунок коригування цін;
- формування цінової політики на основі системи цінностей споживачів;
- організація проведення збалансування цін на товари, що є взаємодоповнюваними;
- визначення можливостей впливу на цінову чутливість споживачів.

За результатами аналізу можна стверджувати, що основною метою дослідження споживачів і характеристик попиту є забезпечення ефективною ціновою політикою шляхом управління попитом покупців згідно із стратегією, визначеною підприємством.

Проведення аналізу попиту споживачів доцільно здійснювати за такими етапами:

- аналіз чинників, що можуть викликати загальні зміни попиту;
- формування інформаційної бази для аналізу попиту;
- вивчення потреби в товарі;
- дослідження цінової еластичності попиту на товари (за допомогою коефіцієнтів цінової еластичності попиту);
- оцінювання перехресної еластичності попиту;
- дослідження ступеня впливу цінової еластичності попиту на обсяг збуту продукції підприємства;
- оцінка залежності чутливості від формування системи цінностей споживачів;
- дослідження чинників, що впливають на управління ціновою чутливістю споживачів.

При оцінюванні цінової чутливості споживачів необхідно аналізувати не тільки залежність попиту від зміни ціни, але й зміну загальних ринкових умов, в яких ця залежність діє. Тому з цих причин аналіз попиту і чинників, що його визначають, необхідно проводити в рамках цінового позиціонування, оскільки такі дані є важливою складовою формування ціни на продукцію підприємства. Для цього пропонується структура аналізу попиту на машинобудівних підприємствах, яка може бути використана в роботі служб маркетингу (табл. 1).

Іншим важливим напрямом аналізу споживчих характеристик попиту є вивчення запитів потенційних покупців. Значна кількість досліджених підприємств ведуть облік замовлень споживачів недостатньо професійно: при виконанні замовлень не в повному обсязі аналізуються мотиви і характеристики замовника.

В теперішній час найважливішим джерелом інформації для аналізу попиту повинна стати база обліку замовлень споживачами продукції підприємства, яка надалі може бути основою інформаційної бази кількісного дослідження попиту. В свою

чергу, кількісне дослідження цінової чутливості споживачів доцільно здійснювати за допомогою оцінки коефіцієнтів цінової і перехресної еластичності попиту.

З позицій системного підходу створена інформаційна база для аналізування попиту споживачів служить основою оцінювання цінової еластичності попиту.

Підприємствам машинобудівного комплексу доцільно проводити кількісний аналіз еластичності попиту, що спричинить до ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

При виготовленні машинобудівним підприємством продукції, попит на яку нееластичний ($E_d < 1$), необхідно прийняти рішення щодо підвищення ціни в певний період, оскільки це призведе до збільшення прибутку підприємства.

У випадку виготовлення продукції, що має нееластичний попит ($E_d < 1$), доцільно ухвалити рішення щодо підвищення рівня ціни, що сприятиме забезпеченню прибутковості підприємства.

Якщо ж підприємство виготовляє певну продукцію і попит на неї еластичний ($E_d > 1$), тоді можна пропонувати зниження ціни. В такий спосіб забезпечується зростання обсягів реалізації.

У разі одиначної еластичності недоцільно приймати рішення про коригування ціни, оскільки зміна ціни не спричинить до підвищення обсягу збуту.

Згідно з проведеними дослідженнями підприємству доцільно рекомендувати до використання різні цінові рішення залежно від величини коефіцієнта еластичності попиту на машинобудівну продукцію (табл. 2, 3).

Проведення кількісного аналізу цінової чутливості споживачів передбачає аналізування перехресної еластичності попиту на продукцію. Такий аналіз необхідно проводити з метою вироблення цінових ефективних рішень, базуючись на прогнозуванні переміщення попиту в межах

Таблиця 1

Структура аналізу споживчого попиту, рекомендована до використання на машинобудівних підприємствах

Форма аналізу	Мета аналізу	Джерела інформації
Попередній (на етапах цінового позиціонування)	Формування інформаційної бази щодо споживчого попиту для визначення цінової політики	- аналіз товарних груп та основних видів товарів; - матеріали проведених досліджень; - опитування та анкетування споживачів; - кількість реалізованої продукції; - кількість замовлень у відділі продажу
Оперативний	Своєчасне проведення коригування цін та їх пристосування до споживчого попиту	- інформація про контрольне зниження ціни; - результати панельних досліджень; - дані статистичних органів; - каталоги товарів; - періодичні видання; - виставковий матеріал; - довідники з бізнесу; - аналітичні матеріали
Заключний	Визначення рівня досягнення запланованих цілей, розробка і обґрунтування заходів щодо удосконалення ціноутворення	- опитування споживачів; - фінансово-статистична документація; - вивчення думки керівників і фахівців підприємства

Таблиця 2

Рекомендовані управлінські рішення залежно від величини коефіцієнта цінової еластичності попиту

Коефіцієнт цінової еластичності попиту	Пропоновані цінові рішення	Чинники, що потребують вивчення
$E_d < 0,5$	Суттєве підвищення ціни	Залежність іміджу підприємства від зміни ціни
$0,5 < E_d < 1$	Незначне підвищення ціни	Ступінь реагування замовників
$E_d = 1$	Коригування ціни недоцільне	
$1 < E_d < 2$	Незначне зниження ціни	Реагування замовників на зміну
$E_d > 2$	Суттєве зниження ціни	Відповідність рівня якості продукції скоригованій ціні

асортименту з одного виду продукції на інший і встановлення приналежності виду продукції до взаємодоповнюючих або взаємозамінних.

Слід надати належну увагу ще й якісному аналізу цінової еластичності попиту, котрий передбачає оцінку чинників впливу на чутливість споживачів до ціни. Саме з цих причин розроблені та пропонуються до застосування головні напрямки дослідження впливу рівня ціни на чутливість різних категорій споживачів (табл. 3).

Зокрема, малим і середнім підприємствам потрібно проводити глибокі і систематичні дослідження відносно існування товарів-замінників, визначення можливостей створення запасів певної продукції, складності оцінки необхідності продукції для споживачів.

Спеціалістам підприємств машинобудування доцільно особливо увагу звертати на оцінювання наступних чинників: цінність продукції, її унікальність, аналіз якості продукції, її вплив на ціну, універсальність продукції, справедливість ціни.

Проте існує потреба в аналізі решти чинників чутливості споживачів до ціни. Тільки комплексний підхід здатний сприяти обґрунтованому ухваленню цінових рішень.

Маркетинговий підхід передбачає необхідність оцінювання впливу на обсяги збуту продукції цінової чутливості. Наприклад, доцільно знижувати ціни на продукцію лише при еластичному попиті. Підвищення ціни не вигідне для підприємства, так як внаслідок цього обсяг збуту знижується.

Для оцінювання залежностей зміни попиту, обсягу збуту та ціни на підприємствах слід використовувати традиційні методи економічного аналізування, такі як індексний метод, його модифікації: метод ланцюгових підстановок, різниць відносних або абсолютних величин.

Дослідження чутливості споживачів до цін спонукає до застосування ще більш нових методів її оцінки: узагальнення та аналіз результатів продажу на ринках; вивчення готовності споживачів надалі купляти продукцію на підприємстві.

Аналіз результатів реалізації від продажу продукції на ринках дає можливість обґрунтувати висновки щодо купівлі спеціально виділених видів продукції. Такий метод можна рекомендувати при здійсненні покупок престижних типів машин.

Готовність споживачів замовляти продукцію безпосередньо у виробника можна дослідити шляхом проведення анкетування. При цьому респонденту задаються питання, чи купить він продукцію за даною ціною, а якщо ж ні, то уточняється причина. В такий спосіб сформульовані питання нададуть більш об'єктивну інформацію підприємству. Такі опитування доцільно проводити на всіх підприємствах, оскільки вони сприяють встановленню допустимих цін на продукцію.

Висновки. За результатами здійснених досліджень було встановлено основні характеристики споживачів щодо їх чутливості до ціни. Такі характеристики пропонується враховувати при ухваленні цінових рішень на підприємствах машинобудування, а також проводити на їх основі цільову сегментацію споживачів. Сегментований поділ покупців є досить важливим, оскільки допомагає визначити реальний попит і удосконалити цінову політику підприємств.

Загалом ефективне ціноутворення дозволяє задовольнити індивідуальні і суспільні потреби, підпорядковуючи інтереси товаровиробників загальним цілям. Раціональне ціноутворення орієнтує виробництво на інноваційний підхід, знижує витрати виробництва, підвищує якість товарів і послуг, прискорює обіг виробничого капіталу, забезпечує конкурентні переваги, сприяє економічному зростанню та виваженому формуванню попиту.

Таблиця 3

Основні напрямки маркетингових досліджень чинників чутливості споживачів до ціни на продукцію машинобудування

№ п/п	Чинники цінової чутливості споживачів	Напрямки маркетингових досліджень
1.	Субститути	Оцінка з позицій споживача можливих альтернатив продукції серед інших, які виконують таку ж функцію. Рівень поінформованості покупців про наявність субститутів
2.	Складність проведення оцінювання	Аналіз задоволеності покупців від покупки. Визначення можливостей співставлення властивостей субститутів та їх ціни
3.	Унікальність продукції	Виокремлення унікальних особливостей певної продукції, які відрізняють її від аналогічних товарів конкурентів. Важливість для споживача унікальних властивостей
4.	Відповідність ціни рівню якості	Встановлення кількості індикаторів для оцінки якості при купівлі продукції. Визначення ступеня асоціації ціни, якості, дизайну, престижу у споживачів при здійсненні покупки
5.	«Справедливість» ціни	Порівняння ціни на аналогічні види продукції у конкурентів. Аналізування співвідношення ціни в теперішній час з минулими періодами
6.	Споживча цінність продукції	Встановлення питомої ваги окремих видів продукції у процесі виробництва на підприємстві
7.	Величина питомої ваги витрат на купівлю продукції у загальних витратах споживача	Аналіз купівельної спроможності споживачів і частки витрат на купівлю даної продукції
8.	Універсальність продукції	Вивчення можливих варіантів використання продукції та забезпечення її максимальної універсальності
9.	Доцільність формування запасів продукції	Оцінка наявності продукції у споживачів. Аналізування витрат на створення запасів, їх вплив на зміну цін та купівельну спроможність покупця

Список літератури:

- Зюзіна В.П. Ціноутворення в системі економічних методів управління підприємством як шляхи підвищення його конкурентоспроможності в умовах невизначеності ринку / В.П. Зюзіна // Вісник Національного транспортного університету. – 2007. – № 5. – С. 268–272.
- Кене Ф. Управление маркетингом / Ф. Кене ; пер. с англ. – М. : ФИИР-ПРЕСС, 2009. – 448 с.

3. Корінев В.Л. Використання в ціноутворенні критеріїв оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / В.Л. Корінев // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 63–70.
4. Мазур О.Є. Класифікація факторів ціноутворення і методи їх аналізу / О.Є. Мазур // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 55–62.
5. Отт Р. Создавая спрос / Р. Отт ; пер. с англ. – М. : Филинь, 2001. – 320 с.

Тимошик Н. С.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ПОИСК ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Резюме

При формировании цен на товары необходимо проводить исследования возможной реакции со стороны покупателей и возможность изменения цены в зависимости от характеристики спроса. По этим причинам анализ спроса и факторов, которые его определяют, необходимо проводить в рамках ценового позиционирования, поскольку такие данные являются важной частью формирования цен на продукцию предприятия. В статье раскрыта сущность формирования цен, определены этапы анализа, основанного на данных исследования спроса, предложено использование на машиностроительных предприятиях структуры анализа потребительского спроса. Анализ будет способствовать повышению эффективности использования современных методов и стратегий ценообразования.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, спрос, потребители, производители, эффективность.

Tymoshyk N. S.

Ternopil National Technical University named after Ivan Puliui

FEATURES OF MODERN PRICING AND FINDING WAYS TO IMPROVE ITS EFFICIENCY

Summary

Formating the prices on goods it is necessary to research possible reaction of customers and ability to change this price depending on the characteristics of the consumers' demand. Due to these reasons the demand and factors analysis, which determine it, it is necessary to be carried out within the price positioning, as these data is an important component of price formation on the products of the company. The essence of price formation, the stages of analysis based on survey of data demand are determined, structure analysis of consumer demand is proposed to be used at the machine-building enterprises. The determined analysis will improve the efficiency of modern methods and pricing strategies.

Keywords: price, price policy, demand, consumer, producers, efficiency.

УДК 339.3.137

Хаджинова Е. В.

Приазовский государственный технический университет

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТИ

Предложенный в статье механизм стабилизации деловых отношений в предпринимательской сети основывается на управлении конкурентными преимуществами. Основное внимание уделено их анализу, который осуществляется не только для отдельного ее участника, но и группы участников, а также в целом по сети, т. е. структурно устойчивому в течение длительного промежутка времени множеству участников соглашений.

Ключевые слова: бизнес, деловые отношения, предпринимательская сеть, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, управление, анализ.

Постановка проблемы. В рыночных исследованиях, проводимых субъектами хозяйствования, главенствующее место отводится всестороннему анализу конкурентных преимуществ и оценке конкурентоспособности. По мнению М.П. Войнаренко [2], перманентные конкурентные преимущества имеют отношение к любой организации через глобальные предпринимательские сети, в которых учитываются все возможные действия каждого из участников рыночных трансакций. При этом обсуждению подлежат специфические условия территориального развития и доступный ресурсный потенциал, а также способы сохране-

ния и усиления конкурентных позиций участников для их дальнейшего присутствия на внутреннем и внешних рынках. Следует отметить, что в настоящее время влияние территориального фактора на деловые отношения между субъектами хозяйствования имеет все меньшее значение. Акцент смещается на формирование механизмов информационного обеспечения, консультаций и кооперации с целью реализации инновационных и ресурсосберегающих проектов.

Анализ последних исследований и публикаций. Концептуальные аспекты и особенности управления сетевыми организациями в экономике

и бизнесе, а также методы формирования сетевой межфирменной кооперации рассматривались в работах А.Н. Асаул и его соавторов [1], М.Г. Светунькова [6], О.А. Третьяка и М.Н. Румянцевой [12]. Следует отметить, что производственные технологии и специфика потребления конечного продукта подталкивают специалистов к научно-практическим исследованиям функционирования сетевых организаций в конкретных отраслях и межотраслевых комплексах, а также изучению и всестороннему анализу конкурентных преимуществ и оценке конкурентоспособности предпринимательских сетей.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Развитие сетевой структуры и межфирменных отношений вызывает потребность в совершенствовании теоретического базиса управления конкурентоспособностью предпринимательских сетей, поскольку многие из существующих разработок не учитывают особенности сетевых образований в экономике и направлены на решение конкретной узкоспециализированной задачи, как правило, в области маркетинга и дистрибуции.

Цель статьи состоит в обосновании принципов и методов анализа конкурентных преимуществ предпринимательской сети, исходя из особенностей конкурентного и инновационного развития каждого из участников этой сети и ключевых факторов ведения ими бизнеса, в результате применения которых определяются мероприятия по сохранению и повышению конкурентоспособности продукции. Для достижения данной цели важно уточнение понятия «предпринимательская сеть» ввиду существования разных его трактовок, а также понимание места и роли управления конкурентными преимуществами в механизме стабилизации деловых отношений в предпринимательской сети. Последнее обуславливает потребность в формализованном представлении данного механизма и выделении тех его блоков, которые отвечают за главные задачи управления конкурентными преимуществами.

Изложение основного материала исследования. В достижении конкурентных преимуществ объектом управления выступают трансформации знаний и инновационное развитие. На практике использование экономических знаний требует измерения параметров конкурентного и инновационного развития [11].

Распространение сетевых технологий в процессе межфирменной кооперации на всех слоях экономической системы, от микро- до макро-уровня, привело к появлению термина «сетевая экономика». Помимо кооперации субъектов хозяйствования, повысилась важность поддержки социальной ответственности и распределения экономических знаний.

А.Н. Асаул и соавторы [1] утверждают, что предпринимательские сети представляют собой простейшую форму микросети, которая состоит из фирм, объединенных в группу, желающих достичь наибольшей экономичности и получить синергетический эффект от сочетания конкурентных преимуществ посредством реализации совместных проектов. В силу комбинирования механизмов специализации и кооперации появляются дополнительные возможности для улучшения результатов своей деятельности.

Однако данное утверждение следует дополнить отличительной чертой, указанной М.Г. Светуньковым [6]. Предпринимательские сети реализуют экономическое взаимодействие независимых субъ-

ектов на основе социальных механизмов. Такие механизмы, по мнению М. Портера [4], определяют феномен социально-экономической кластеризации. В то же время границы предпринимательской сети являются «размытыми», поскольку каждая фирма в силу собственных интересов и намерений, дифференциации и диверсификации своей деятельности может входить в состав нескольких предпринимательских сетей. Когда интересы и намерения фирм имеют некоторую общность и по результатам обсуждения видна ценность потенциальных сделок, фирмы склоны к налаживанию более тесных деловых отношений. Место фирмы в предпринимательской сети, как правило, определяется объемом и качеством материальных, финансовых, человеческих, интеллектуальных и других ресурсов. Однако в условиях изменчивости рыночной среды и возросшей важности инноваций наличие данных ресурсов (резервов) является необходимым, но не достаточным условием обретения участниками предпринимательской сети конкурентных преимуществ. Поэтому претендовать на лидирующую позицию может фирма с большим инновационным потенциалом. Чем ближе фирма к «центру» предпринимательской сети, тем больше возможностей у нее влиять на структуру и процессы в данной сети. Следовательно, наряду с интегрированным взаимодействием повышается роль «сетевой» конкуренции, а механизмы стабилизации деловых отношений могут выстраиваться по типу иерархических или сетевых структур [7].

Таким образом, предпринимательская сеть представляет собой множество юридических и физических лиц (предпринимателей, предприятий и организаций), которые на основе социальных механизмов устанавливают между собой контакты, договариваются о формах и условиях взаимодействия для реализации своих идей, намерений и целей, достижения конкурентных преимуществ, снижения трансакционных издержек и получения экономических выгод в условиях риска и неопределенности внешней среды.

Механизм стабилизации деловых отношений в предпринимательской сети на основе управления конкурентными преимуществами схематично представлен на рис. 1. Конкурентные преимущества считаются таковыми в случае, если фирма реализует стратегию создания ценности, используя полезные, неповторимые, редкие и незаменимые ресурсы, в том числе знания и технологии, при этом другие фирмы не могут дублировать ее и получать аналогичную выгоду [9].

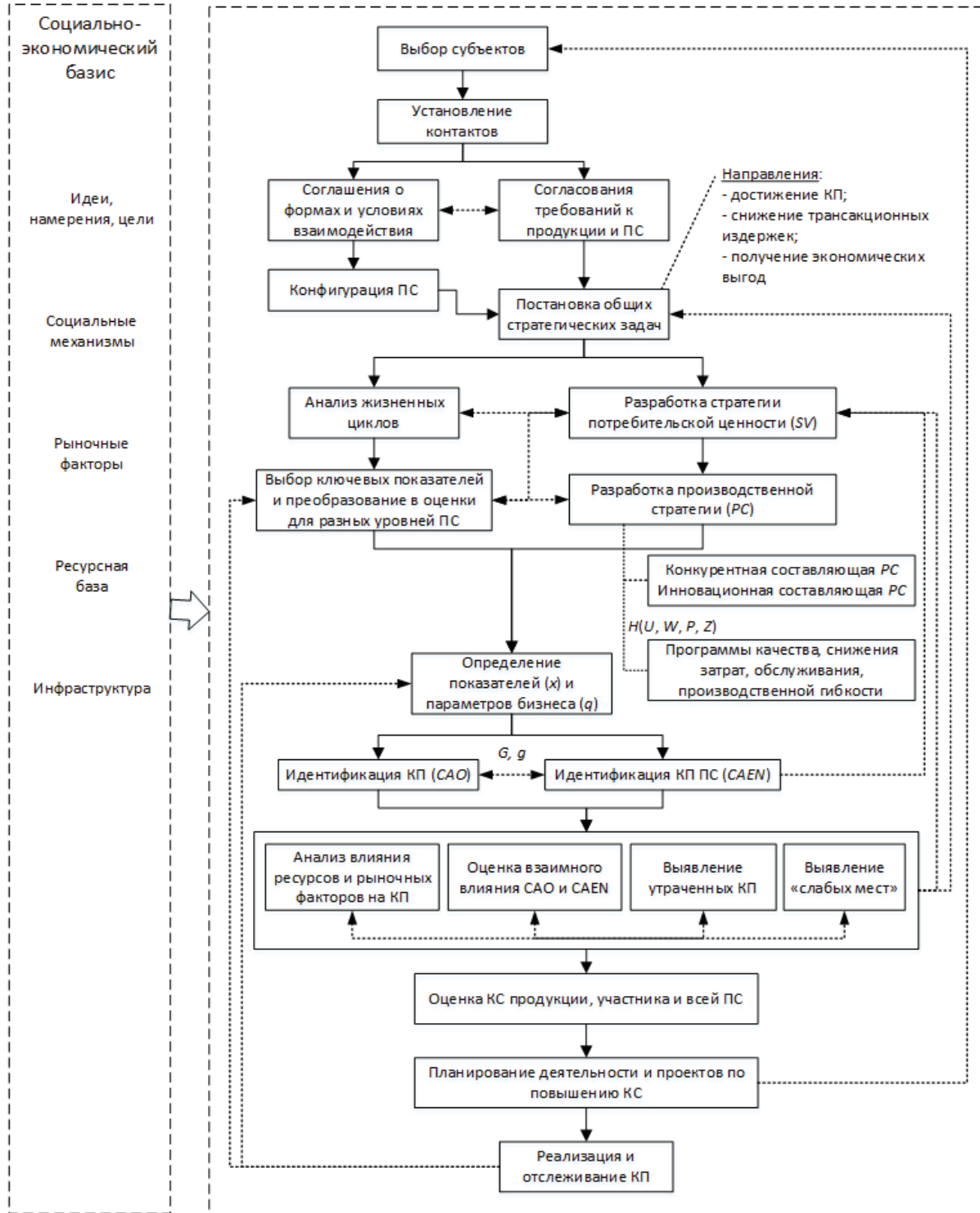
Данная стратегия зависит от сложившейся в фирме политики конкурентной борьбы. Одни фирмы пытаются получить превосходство посредством постоянного поиска новых рынков и новой продукции. Другие больше внимания уделяют вопросам качества. Третьи сконцентрированы на удержании рыночного положения за счет более низкой стоимости производства и доставки продукции. В [5] выделяются фирмы, которые стремятся обезопасить себя от рыночных факторов путем политического лоббирования своих интересов и получения «привилегий» при поддержке местных властей. При отсутствии других преимуществ и программах развития такие фирмы рискуют полной потерей рынка и прекращением своей деятельности. Тем не менее, связи между руководителями фирм и организациями государственного и некоммерческого секторов оказывают наибольшее воздействие на инвесторов, чем экономическая целесообразность и

ожидаемая прибыль, а также способствуют сплочению социальных институтов [3].

Чтобы понять влияние разнородных ресурсов на конкурентные преимущества, применяются методы обработки экспертных суждений, которые позволяют синтезировать количественные и качественные измерители в компромиссные и легко интерпретируемые оценки. Более того, необходимы методы агрегирования таких оценок до уровня фирмы целиком и до уровня межфирменной сети

или ее части. Так, S&R-модель (The sense and respond model) используется для описания, оценивания, сравнения и оптимизации распределения ресурсов на нижнем уровне управления деятельностью с целью выполнения требований внутренних и внешних заинтересованных сторон в контексте улучшения стратегии на верхнем уровне [10].

Производственная составляющая *PC* стратегии создания потребительской ценности *SV*, направленной на повышение конкурентоспособности *CN*



Обозначения: —▶— — последовательность; ◄◄—▶— — информационные связи; *ЛС* — предпринимательская сеть; *КП* — конкурентные преимущества; *КС* — конкурентоспособность.

Рис. 1. Механизм стабилизации деловых отношений в предпринимательской сети на основе управления конкурентными преимуществами

конечных товаров (предприятия или группы предприятий), описывается функцией H , аргументами которой выступают такие категории, как: качество U , затраты W , продолжительность цикла выполнения заказов P (цикла поставки), производственная гибкость Z [10]:

$$SV \supset \{PC = H(W, P, Z)\} \Rightarrow CN.$$

Исходя из структурных особенностей предпринимательской сети, ее вариабельности и «размытых» границ, изменений рыночной конъюнктуры, варьирования факторов деятельности и силы их воздействия, можно утверждать, что конкурентные преимущества не только предприятия (CAO), но и предпринимательской сети (CAEN) ограничены во времени:

$$(CAO, CAEN) \xrightarrow{t \rightarrow \infty} \emptyset.$$

Иными словами, они характеризуются жизненным циклом со стадиями зарождения, ускорения роста, замедления роста, зрелости и спада [8].

Далее, предположим, что $-e$ конкурентное преимущество предпринимательской сети $CAEN_k$ является функцией G параметров $q_{p,j}$ деятельности ее P участников ($p = \overline{1, P}$), где $j = \overline{1, J}$ – индекс параметра:

$$G: \{q_{1,j}\} \times \dots \times \{q_{p,j}\} \times \dots \times \{q_{P,j}\} \Rightarrow CAEN_k.$$

Среди этих параметров $q_{p,j} \in Q$ выделяются те, которые относятся к конкурентным преимуществам участников $CAO_{p,i} = q_{p,j}$, где $i \approx j \in J$. Величины $CAO_{p,i}$ также определяются на основе обработки оценочных характеристик деятельности $-го$ предприятия $\{x_j\}_p$ (множество X) с учетом факторов F и стадий D жизненного цикла его конкурентных преимуществ:

$$g: X \times F \times D \times T \Rightarrow Q \equiv CAO,$$

где T – фактор времени.

Функция G задает отношения между одинаковыми или подобными параметрами деятельности участников. Если p -й участник обладает i -м конкурентным преимуществом ($CAO_{p,i}$), а $(p+1)$ -й участник имеет значительно худшее значение β подобного параметра i' такое, что нивелирует конкурентное преимущество для всей предпринимательской сети:

$$G: CAO_{p,i} \times q_{p+1,i'} \Rightarrow CAEN_k \in \emptyset \wedge \forall q - p + 1, i' = \beta \wedge i' \approx i \approx k.$$

При $q_{p,j} < \beta$ допускается возможность сохранения предпринимательской сетью своего конкурентного преимущества $CAEN_k$.

В качестве примеров можно рассмотреть следующие ситуации. Низкая стоимость изготовления продукции у $-го$ участника, которая поступает в производственный процесс $(p+1)$ -го участника, не приведет к ценовому конкурентному преимуществу предпринимательской сети, в случае существенного повышения стоимости последующим участником $(p+1)$. В итоге цена конечного товара будет уступать цене конкурентного товара или товара-аналога (заменителя), превышать среднотраслевою цену или будет неприемлемой для потребителей. Аналогично, если в «вертикальной» структуре одно из предприятий увеличивает цикл выполнения заказа или цикл поставки до размера большего, чем у конкурентов, или превышающего требуемое конечными потребителями значение, то эта структура лишена такого конкурентного преимущества, как быстрое выполнение заказов. Далее оценивается влияние отсутствия указанного конкурентного преимущества ($q_{p,j} \neq CAO_{p,i}$) на конкурентное преимущество

предпринимательской сети $\{(CAEN)_k\}$. Однако в «горизонтальной» структуре предпринимательской сети конкурентное преимущество «быстрое выполнение заказов» может не аннулироваться при сверхнормативном сроке реализации заказов p -м предприятием.

Заметим, что потеря предпринимательской сетью $-го$ конкурентного преимущества из-за действий конкурирующих предприятий (другой сети) не означает незамедлительную потерю p -м участником собственного i -го конкурентного преимущества:

$$\neg vk : CAEN_k \in \emptyset \Rightarrow CAO_{p,i} \in \emptyset, i \approx k.$$

Тогда $-e$ конкурентное преимущество p -го участника рассматривается в качестве одного из элементов экономического потенциала предпринимательской сети. Анализ данного конкурентного преимущества ($CAO_{p,i}$) с точки зрения конкурентоспособности предпринимательской сети направлен в первую очередь на то, чтобы понять, целесообразно ли его усиление и (или) трансформирование в новое для нее преимущество.

Упомянутый анализ осуществляется теми предприятиями и организациями, которые занимают место «лидера» или «центра». Предприятие же, обладающее таким конкурентным преимуществом, но которое не относится к «центру» предпринимательской сети, заинтересовано в его сохранении и, скорее всего, будет противиться идее «потенциального конкурентного преимущества предпринимательской сети».

Достижение конкурентных преимуществ основывается на интенсификации производственных проектов, связанных с повышением качества и гибкости, снижением стоимости продукции, общих затрат и времени обслуживания контрагентов, а также инновационных проектов, нацеленных на расширение деятельности, специализацию с использованием новейших технологий и стимулирование спроса.

Выводы. Таким образом, предпринимательские сети основываются на социальных механизмах и связях между предпринимателями и организациями разных секторов общества, определяются намерениями и интересами лиц, принимающих решения, а также потенциалом их предприятий и организаций (капиталом, знаниями, технологиями и другими ресурсами). Изменения во внутренней среде фирм и их окружении имеют вариабельную форму взаимодействия, что подразумевает переформатирование отношений и договоренностей, реконфигурирование структуры сети, переход от моно- к полицентрическим образованиям и обратно, установление механизмов иерархического контроля и партнерства. К тому же предпринимательские сети обладают «размытыми» границами, поскольку предприятия или организации в ходе диверсификации своей деятельности могут быть участниками нескольких сетевых и корпоративных образований.

В выстраивании и улучшении деловых отношений между участниками предпринимательской сети и достижении договоренностей в вопросах развития и повседневного ведения бизнеса большую значимость имеет анализ конкурентных преимуществ в разрезе каждого из них и обобщенно для всей или некоторой составляющей данной сети. Анализ конкурентных преимуществ тесно связан с анализом жизненного цикла товара, предприятия и предпринимательской сети и их конкурентоспособности, а также с измерением ключевых факторов деятельности и оцениванием экономического потенциала по тем же иерархическим срезам.

Список литературы:

1. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / [А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева]. – СПб. : Гуманитарика, 2004. – 256 с.
2. Войнаренко М.П. Кластеры в институційній економіці : [монографія] / М.П. Войнаренко. – Хмельницький : Тріада-М, 2011. – 502 с.
3. Пауэл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэл, Л. Смит-Дор // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики ; сост. и научн. ред. В.В. Радаев ; пер. М.С. Добряковой [и др.]. – М., 2004. – С. 226–280.
4. Портер М. Конкуренция : [учеб. пособ.] / М. Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
5. Радаев В.В. Сетевой мир / В.В. Радаев // Эксперт. – 2000. – № 12. – С. 14–17.
6. Светульников М.Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований / М.Г. Светульников // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/1/ekonomika/svetunkov.pdf.
7. Сергеев В.М. Механизмы эволюции политической структуры общества: социальные иерархии и социальные сети / В.М. Сергеев, К.В. Сергеев // Полис. Серия «Политические исследования». – 2003. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.politstudies.ru/arch/2003/3/2.htm>.
8. Экономическая стратегия фирмы : [учеб. пособ.] / Под ред. А.П. Градова. – СПб. : Спец-Лит, 2000. – 589 с.
9. Barney Jay B., Zajac E.J. // Strategic Managements Journal. – 1994. – Vol. 15. – P. 5–9.
10. Takala J. Using sustainable competitive advantages to measure technological opportunities / JosuTakala, MattiMuhos, Sara Tilabi, Mehmet Serif TAS, Bingli Yan // Management and Production Engineering Review. – 2013. – Vol. 4. – № 3. – P. 55–64.
11. VoynarenkoM. Institutional Environment Evaluation of Economic Network Transformations in terms of Knowledge Formation / M. Voynarenko // Nierywno cispoleczne a wzrostgospodarczy. – 2013. – Is. 36. – P. 353–362.
12. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Вып. 1. – С. 77–102.

Хаджинова О. В.

Приазовський державний технічний університет

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МЕРЕЖІ**Резюме**

Запропонований у статті механізм стабілізації ділових відносин у підприємницькій мережі ґрунтується на управлінні конкурентними перевагами. Основну увагу приділено їх аналізу, який здійснюється не тільки для окремого її учасника, а й групи учасників, а також в цілому по мережі, тобто структурно сталому протягом тривалого проміжку часу сукупності учасників угод.

Ключові слова: бізнес, ділові відносини, підприємницька мережа, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, управління, аналіз.

Khadzhynova O. V.

Azov State Technical University

ANALYSIS OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTREPRENEURIAL NETWORK**Summary**

The mechanism of stabilization of business relationships in entrepreneurial networks based on the competitive advantages management is suggested in the article. Special attention is paid to their analysis, which is carried out not for the individual members alone, but the group of participants, as well as for the whole network, i.e. structurally stable group of participants during a long time period, interacting under agreements.

Keywords: business, business relations, entrepreneurial network, competitive advantage, competitiveness, management, analysis.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.87:334.75

Гончарова З. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті досліджено інструменти удосконалення і досягнення конкурентних переваг у житлово-комунальному господарстві на рівні регіонів. Розкрито вплив інституційних перетворень у сфері управління житловим фондом на реалізацію регіональної державної політики реформування і розвитку житлово-комунального господарства. Обґрунтовано необхідність залучення експатів як кваліфікованих кадрів з метою налагодження бізнес-процесів, упровадження нових стандартів контролю якості в управлінні житлово-комунальним господарством.

Ключові слова: бенчмаркінг, експати, житлово-комунальне господарство, менеджмент, органи місцевого самоврядування.

Постановка проблеми. В умовах суспільних трансформацій, широкого застосування міжнародного досвіду в реалізації державної політики реформування та розвитку житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ) особливої уваги для органів місцевого самоврядування потребує специфіка застосування нових інструментів в управлінні ЖКГ регіонів і України в цілому.

Успішність розвитку ЖКГ на регіональному рівні великою мірою залежить від ефективності та дієвості регіональної політики, в основі якої лежить відповідна система управління, тобто комплекс взаємопов'язаних дій центральних і регіональних органів управління та суб'єктів господарювання, спрямований на реалізацію стратегії регіонального розвитку. У зв'язку з цим визначення моделей управління підприємствами, спільних проблем та особливостей реформування і розвитку ЖКГ у зарубіжних країнах підтвердило необхідність адаптування та застосування їх позитивного практичного досвіду в регіонах України. Проте зарубіжний досвід свідчить і про необхідність вивчення, знання й використання досвіду організацій, які досягли успіхів у суміжних напрямках діяльності.

Таким чином, застосування теоретичних і практичних засад сучасного менеджменту відкриває можливості скористатися знаннями і досвідом розвинених держав у процесі управління ЖКГ в умовах ринку, забезпечення ефективного управління та утримання житлових будинків, надання населенню житлово-комунальних послуг (далі – ЖКП) дійсно належного рівня та якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що в умовах сучасного висококонкурентного зовнішнього середовища важливим є не тільки пошук нових напрямів розвитку, а велику роль відіграє успішна реалізація розробленої стратегії висококваліфікованими виконавцями.

Основи державної політики у сфері ЖКГ сформовані із застосуванням концептуальних підходів до розвитку систем, теорії і методології стратегічного управління, що розкриті у роботах М. Альберта, І. Ансоффа, П. В. Забеліна, У. Кінга, Д. Кліланда, М. Мескона, В. Полуйко, А. Дж. Стрікланда, А.А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова, Ф. Хедоурі, Ю.П. Шарова.

Різні аспекти проблеми функціонування та розвитку ЖКГ регіонів в умовах трансформацій-

них змін в економіці країн СНД відображені у роботах провідних вітчизняних і зарубіжних учених та економістів: В.М. Бабаєва, В.В. Бузирьова, П.Т. Бубенко, А.Ю. Бережної, З.В. Герасимчук, П. Грегори, Р. Грінберга, А.Б. Гусєва, О.В. Димченко, Ф.І. Євдокимова, Д.М. Жукова, О.А. Карлової, Т.М. Качали, Ф. Клоцвога, В.М. Кудрова, Т.Д. Миронової, Г.І. Онищука, Є.Ф. Петрової, Г. Поляковського, Є. Румянцевої, С.Б. Сіваєва, Г.М. Семчука, В.І. Срібного, В.І. Тітяєва, В.І. Торкатюка, В.С. Чекаліна, Л.М. Чернишова, В.І. Чиж, М.Д. Шапіро, Т.П. Юр'євої та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вивчення теоретичних та емпіричних доробок цих авторів, питання застосування сучасного інструментарію управлінської діяльності в реалізації державної політики реформування і розвитку ЖКГ регіонів в умовах обмежених кадрових ресурсів залишається дискусійним і потребує подальшого розгляду.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження специфічних умов застосування сучасного інструментарію управлінської діяльності в реалізації державної політики реформування і розвитку ЖКГ регіонів, що сприятиме вирішенню проблем професійної підготовки менеджерів з управління житловим фондом і галузі в цілому.

Виклад основного матеріалу. Інституційні перетворення в сфері управління житловим фондом, які здійснюються згідно із Законом України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» (від 11 червня 2009 року № 1511-VI) [1], передбачають процес формування ефективного власника житла шляхом активного залучення мешканців багатоквартирних будинків до самоорганізації. Кожен мешканець багатоквартирного будинку має можливість реалізувати свої права власника тільки об'єднавшись разом з іншими мешканцями (співвласниками) будинку в об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) [2].

Зазначимо, що аналіз зарубіжного досвіду свідчить про можливі дві форми управління багатоквартирним житловим будинком на договірних засадах [2; 3]:

1. Самостійне управління багатоквартирним будинком, яке передбачає два способи [2; 3]:

- безпосереднє управління, що здійснюють співвласники на умовах досягнення взаємної згоди без створення додаткових управлінських структур;

- управління, що здійснюють голова та правління створеного в будинку ОСББ на підставі його статуту.

2. Професійне управління багатоквартирним будинком, що передбачає укладання співвласниками багатоквартирного будинку (або їхньою уповноваженою особою) договору з професійним управителем про надання послуг з управління будинком.

Практична робота зі створення ОСББ здійснюється відповідно до законодавства України, яке визначає правові та організаційні засади створення, функціонування, реорганізації та ліквідації ОСББ, захисту їхніх прав та виконання обов'язків щодо спільного утримання багатоквартирного будинку. Прийняті нормативно-правові акти при наявності фінансової підтримки з боку ОМС та інформованості населення про переваги ОСББ сприятимуть більш активному їх створенню.

Варто зазначити, що структури, які формувалися відповідно до законодавства України (керуючі компанії, ОСББ, служби/дирекції єдиного замовника (СЄЗ/ДЄЗ) тощо), були покликані представляти інтереси власників житла і захищати права споживачів ЖКП. Водночас діяльність створених ОСББ ускладнювалася внаслідок нерозвинутості ринку послуг з управління багатоквартирними будинками, соціальної неоднорідності серед власників квартир у житлових будинках, відсутності фінансування заходів з проведення перших капітальних ремонтів у будинках ОСББ тощо.

Станом на 01.10.2014 в Україні налічувалося 16 386 од. ОСББ (плановий показник дорівнював 45530 од.), що складало 20,6% від загальної кількості багатоповерхових будинків країни (79 394 будинки) [4].

Таким чином, власники житла залишилися без реальних засобів та інструментів управління своїм житлом, без механізмів контролю за якістю управління, адже спостерігається відсутність професійного управління, ринку надавачів послуг, бо більшість житлового фонду країни управляється ЖЕКами та іншими комунальними установами [5].

З підписанням Президентом України Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 01.07.2015 повністю руйнується монополія ЖЕКів, а мешканці багатоквартирних будинків можуть самостійно управляти власним будинком, обирати постачальників послуг та відмовлятися від них у разі неякісного обслуговування.

Отже, у процесі реформування, підвищення ефективності підприємств галузі, формування рівноправних договірних відносин у цій сфері великого значення набуває залучення до нього малого бізнесу, який є бюджетоутворюючим сектором економіки, не потребує великих початкових інвестицій й характеризується високою швидкістю обігу ресурсів, здатен швидко і ефективно вирішувати проблеми реструктуризації галузі.

Так, станом на 01.10.2014 в Україні функціонують 526 приватних підприємств з утримання житлового фонду [4]. За підсумками січня-вересня 2014 року, кількість приватних підприємств збільшилася на 14 підприємств: у місті Києві (10), Чернігівській (3) та Харківській (1) областях. У той же час спостерігається тенденція до зменшення кількості приватних підприємств у Хмельницькій

(1) та Донецькій (3) областях. Також на 13 одиниць зменшено приватних підприємств у Черкаській області за рахунок проведення інвентаризації та уточнення даних [4].

Станом на 01.10.2014 в Україні налічується 68 служб єдиного замовника [4], які сприяють підвищенню ефективності роботи комунальних підприємств. Протягом січня-вересня поточного року утворено 2 СЄЗ у Донецькій (1) та Житомирській (1) областях.

У ході дослідження виявлено, що обслуговування житлового фонду на основі підрядних договорів стало переважною формою надання житлових послуг у комунальному житловому фонді і довело свої переваги порівняно зі старою системою. Ще більші переваги робіт підрядної організації простежуються, коли підрядник для обслуговування житлового фонду обирається на конкурсній основі (торги). Це відкриває цю сферу послуг для приватного бізнесу, дозволяє сформувати у ній реальне ринкове середовище, остаточно відмовитися від адміністративних методів управління.

Важливим є і той факт, що у процесі реалізації державної політики реформування і розвитку ЖКГ регіонів як інструмент удосконалення бізнесу і досягнення конкурентних переваг використовують бенчмаркінг (функціональний бенчмаркінг), при якому відбувається відмова від суперництва на користь співробітництва [6]. Бенчмаркінг – це систематичний процес пошуку, виявлення та вивчення передового управлінського досвіду, він є такою управлінською технологією, при якій запозичуються прийоми та методи управління найбільш успішних організацій, які діють у всіх секторах економіки (загальний бенчмаркінг).

Важливим є і той факт, що малий бізнес як необхідний елемент ринкової економіки дозволяє вирішувати важливі соціально-економічні завдання, займає міцні позиції у розвитку національних господарств. Існуючий взаємозв'язок ефективності економіки, рівня суспільного добробуту і рівня розвитку малого бізнесу, стимулює до необхідності дотримання раціонального співвідношення (збалансованості) між великим і малим підприємництвом, що залежить від низки факторів і різне для тих або інших економічних умов і країн [7]. Використовуючи досвід, що добре зарекомендував себе у процесі взаємодії великих і малих підприємств у нафтовій і харчовій галузях (найбільш прогресивні форми взаємодії – бізнес-інкубатори, франчайзинг тощо) [7; 8], пропонується реалізувати його у сфері надання ЖКП (рис. 1).

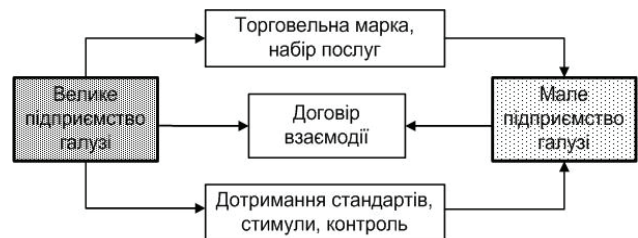


Рис. 1. Структура організації взаємодії великого і малого підприємства у системі управління житлово-комунального господарства регіону

Джерело: складено автором за даними [7; 8]

Для малого підприємництва сьогодні відкриваються великі можливості у ході ринкового реформування ЖКГ з урахуванням великої місткості

ринку цих послуг, тому одним із пріоритетних механізмів демонополізації галузі та залучення інвестицій залишається розвиток малого бізнесу. У процесі господарської діяльності малий бізнес стикається з низкою організаційно-технічних, економічних, правових проблем (погіршенням стану фондів ЖКГ, дефіцитом матеріально-технічних ресурсів на експлуатацію і капітальний ремонт житлового фонду, високими відсотками на кредити, відносно великими витратами на дослідження ринку, рекламу, підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, відсутністю досвіду і поганою організацією управління в ринкових умовах). Вирішення цих проблем може перевести систему адміністративного управління нерухомістю у русло ринкових взаємовідносин, які встановлюються у цей час. Ремонтно-експлуатаційні ділянки сьогодні обслуговують сотні житлових будинків, тоді як світовий досвід свідчить, що малі фірми з кваліфікованим штатом управлінців можуть більш ефективно експлуатувати по декілька будинків.

Позитивною альтернативою у вирішенні житлової проблеми і житлового самоуправління, крім створених ОСББ і інших форм товариств, є формування приватного сектору житлового фонду, коли приватні особи або компанії (банки, фірми та інші) є власниками багатоквартирного житлового будинку (разом із прилеглою земельною ділянкою), в якому житло здається в оренду або продається і обслуговується керуючою компанією, яка наймається власником. Також позитивний ефект має передача комунального житлового фонду із власності міста в некомерційні організації, які зареєстровані у статусі професійних домовласників, правління яких сформовано на базі потенціалу незадіяних кадрів із числа ініціативних груп жителів будинків (особливо фахівців, інженерів, пенсіонерів, військовослужбовців та ін.), які повинні пройти відповідну перепідготовку задля роботи у сфері управління нерухомістю.

У ході дослідження з'ясовано, що взаємодія у формі франчайзингу (рис. 1) є досить ефективною при наданні ЖКП населенню сіл, селищ. Так наприклад, населенню деяких сіл, селищ, а іноді й міст Харківської області житлово-комунальні послуги надаються (надавалися), використовуючи інфраструктуру підприємств, організацій (фабрики, заводи, лікарні та інші), які функціонують (функціонували) на їхній території, але їх основним призначенням не є надання ЖКП населенню. Збитковість таких підприємств і, як наслідок, припинення діяльності приводить не тільки до втрати робочих місць, але і до загрози життєзабезпеченню територіальної громади (ненадання ЖКП).

У ході дослідження виявлено, що інтеграція великого і малого підприємства стимулює залучення малого підприємства, про що свідчить досвід західних країн, а отже і сприятиме розвитку конкуренції з наданням ЖКП у галузі. При цьому економічний ефект від взаємодії безпосередньо пов'язаний із ступенем варіювання розрахункових величин конкретних підприємств, враховуючи специфіку галузі. Важливим є і той факт, що перш ніж укласти договір підряду з комунальним підприємством, необхідно попередньо виграти конкурсні торги (тендер). Сьогодні малі підприємства мають можливість укладати договори взаємодії (підряду) безпосередньо з комунальними підприємствами-надавачами послуг, або з замовником послуг СЄЗ (теж комунальне підприємство). Однак, враховуючи вимоги торгів

комунальних підприємств, в останньому випадку мале підприємство конкурує з підприємством-надавачем послуг.

Таким чином, механізм взаємодії підприємств ЖКГ у формі франчайзингу дозволяє визначити умови в контракті суб'єктів галузі для формування стійких взаємодій великого і малого підприємств, а також отримати оцінку розрахункових параметрів, що є інструментом прийняття управлінських рішень.

Важливою особливістю в управлінні ОСББ (у тому числі й іншими підприємствами галузі) на сьогодні є той факт, що переважна більшість відповідальних осіб об'єднань – це люди, які обираються із числа мешканців будинків і не мають відповідних знань, професійної підготовки і досвіду в ЖКГ, тому одним з важливих аспектів у забезпеченні успішної діяльності ОСББ є підготовка керівників об'єднань. Однак процес упровадження інституту керуючих багатоквартирним будинком або керуючих компаній житловим фондом знаходиться на початковій стадії через незавершеність формування нормативно-правової бази і організації системи навчання.

Отже, характерною рисою сучасного ринку керівництва підприємствами ЖКГ в Україні є перехідний етап управління – від керівництва за допомогою довірених осіб до залучення професійних менеджерів [9].

Сьогодні свідчить, що цінується той професійний керуючий (менеджер), який має досвід роботи як в управлінні багатоквартирним будинком, так і в управлінні галуззю взагалі [2; 3]. У зв'язку з нестачею досвіду роботи в ринкових умовах з'явилася мода на експатів (лат. «ex» – поза, «patria» – Батьківщина) – іноземних управлінців і фахівців, які отримують призначення на роботу поза межами своєї країни [10].

Варто зазначити, що експатів як кваліфікованих кадрів здебільшого залучають там, де потрібні унікальні знання у специфічних сферах господарства, які ще не досить розвинені в Україні, або у разі необхідності проведення виробничої експертизи з метою вдосконалення використовуваних технологій. Зазначимо, що саме запрошені фахівці мають більше досвіду в налагодженні бізнес-процесів, а також упровадженні нових стандартів контролю якості [10].

Однак у залученні співробітника-експата є свої плюси і мінуси. До беззаперечних плюсів можна віднести [10]:

- запровадження новітніх технологій (потреба в іноземних фахівцях, які вже опанували певну новітню технологію);
 - передача досвіду (підготовка кадрового резерву);
 - покращення іміджу (наявність співробітників-іноземців підвищує престиж компанії у бізнес-співтоваристві);
 - ведення переговорів (переговори з іноземними партнерами краще вдаються експатам, допомагає роль «свого», що є дуже важливим для просування компанії на міжнародний ринок);
 - культурна складова (експати є носіями європейської культури і європейської системи управління, але плюсом це буде лише у тому разі, якщо компанія має бажання виходити на міжнародний ринок. В іншому випадку це може бути негативним, так як європейської система управління ще не зовсім сумісна з нашим менталітетом).
- Серед основних мінусів залучення експатів можна виділити [10]:

- витрати на заробітну плату;
- оформлення на роботу (витрати, пов'язані з оформленням усієї документації іноземного фахівця);

- менталітет (труднощі у застосуванні правильних бізнес-моделей, проблеми з комунікацією на роботі).

Висновки і пропозиції. Виходячи із вищеведеного, можна зробити загальний висновок про те, що відповідність розміщення об'єктів ЖКГ

потребам населення, розвиток продуктивних сил регіону, вимоги до застосування міжнародного досвіду в управлінні багатоквартирними будинками та підвищення якості ЖКП обумовили необхідність застосування сучасного інструментарію в управлінні галуззю з метою розподілу праці та встановлення додаткових економічних відносин між суб'єктами ЖКГ, залучення іноземних фахівців в якості управлінців, консультантів чи перевірників.

Список літератури:

1. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки [Електронний ресурс] / Закон України від 11.06.2009 р. № 1511-IV // Офіційний сайт Верховної Ради України «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Гончарова З.В. Ефективний власник житла як один з головних елементів формування механізму договірних взаємовідносин у сфері житлово-комунального господарства регіонів [Електронний ресурс] / З.В. Гончарова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 1(13). – С. 67-72. – Режим доступу : <http://old.bumib.edu.ua/viznyk/1132011/effektivnyu-sobstvennik-zhilya-kak-odin-iz-glavnyh-elementov-formirovaniya-mehanizma>.
3. Управління житловим будинком : [практичний посібник] / [Бабак А., Левицький Д., Лисенко Н. та ін.]. – Київ : Інститут місцевого розвитку, 2007. – 160 с.
4. Паспорт житлово-комунального господарства України станом на 01.01.2014 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства з питань житлово-комунального господарства України. – 2014. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2652/Pasport_01_01_2014.pdf.
5. Реформування системи управління житловою нерухомістю міста : [практичний посібник] / [За заг. ред. Бригілевича В. // Бригілевич В., Когут Г., Швець В., Шишко В., Щодра О.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні» – DESPRO». – К. : ТОВ «Софія-А». – 2012. – 104 с.
6. Белокоровин Э. Как использовать возможности бенчмаркинга в отечественных условиях [Электронный ресурс] / Э. Белокоровин, Д. Маслов // Журнал «Управление компанией». – 2005. – № 1. – Режим доступа : <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=367>.
7. Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий [Электронный ресурс] / Н.Е. Егорова. – Москва : ЦЭМИ РАН, 2001. – Режим доступа : http://www.nisse.ru/business/article/article_1190.html?effort=.
8. Евсеева И.Н. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне [Электронный ресурс] / И.Н. Евсеева, В.В. Буев, А.Ю. Чепуренко // «БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС». – 1998. – Режим доступа : http://www.smb.ru/analytics.html?id=interaction_sl.
9. Рахманов О.А. Формування ринку праці топ-менеджерів в Україні [Електронний ресурс] / О.А. Рахманов // Український соціум. – 2014. – № 1. – С. 56-65. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Usoc_2014_1_7.pdf.
10. Панібратець І. Іноземні менеджери в українських компаніях: плюси та мінуси співпраці / І. Панібратець, Д. Ветренко // Молоко і ферма. – 2011. – № 2. – С. 42-44.

Гончарова З. В.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Резюме

В статье исследованы инструменты усовершенствования и достижения конкурентных преимуществ в жилищно-коммунальном хозяйстве на уровне регионов. Раскрыто влияние институциональных преобразований в сфере управления жилищным фондом на реализацию региональной государственной политики реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства. Обоснована необходимость привлечения экспатов как квалифицированных кадров с целью налаживания бизнес-процессов, внедрения новых стандартов контроля качества в управлении жилищно-коммунальным хозяйством.

Ключевые слова: бенчмаркинг, экспаты, жилищно-коммунальное хозяйство, менеджмент, органы местного самоуправления.

Goncharova Z. V.

O. M. Beketov National University of Urban Economy

APPLICATION FEATURES OF TOOLS OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY USING IN HOUSING

Summary

The article explores the tools improve and achieve competitive advantages in housing and communal services at the regional level. Disclosure of the effects of institutional reforms in the field of housing stock management in the implementation of the regional state policy of reform and development of housing and communal services. The necessity of attracting expats as qualified personnel, in order to establish business processes, introduction of new quality control standards in the management of housing and communal services.

Keywords: benchmarking, expats, housing and utilities, management, local governments.

УДК 334.012.61-022.51(477.51)

Корогод І. В.

Чернігівський національний технологічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
І РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано динаміку основних показників стану малого бізнесу Чернігівщини. Визначено роль підприємств малого бізнесу в соціально-економічному розвитку регіону. Удосконалено організаційно-економічний механізм розвитку малого бізнесу на регіональному рівні.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, фактори впливу, організаційно-економічний механізм, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Досягнення сталого соціально-економічного розвитку та зміцнення національного виробничого, екологічного, науково-технічного, соціального та людського потенціалу України неможливе без створення умов для стабільної та ефективної роботи суб'єктів підприємництва. Розвиток малого бізнесу створює передумови для ефективної спеціалізації і кооперації, розвитку міжрегіональних та міжнародних зв'язків, реалізації інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання та розв'язання проблем зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу, його роль в економічному розвитку країни є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: М.П. Бутко, А.О. Двігун, В.М. Геєць, З.С. Варналій, О.І. Гонта, М.І. Мельник, Т.В. Пепа, О.В. Попело, та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нинішньому етапі розвитку економіки досить актуальним є дослідження сучасного стану функціонування малого бізнесу, усунення причин, які стримують розвиток даної сфери, а також

пошук механізмів та стратегій для прискореного зростання підприємницької активності.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану малого бізнесу Чернігівщини та удосконаленні організаційно-економічного механізму його розвитку на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Сучасні економічні трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні негативно вплинули на розвиток економіки Чернігівської області. В цих умовах першочерговим завданням має стати збереження наявного економічного потенціалу та сприяння

подальшому суспільному розвитку. Саме успішне функціонування сектору малого бізнесу є тим рушієм, за допомогою якого можна пом'якшити вплив негативних чинників, досягти швидкої стабілізації та динамічного розвитку економіки.

Динаміка показників стану функціонування підприємств малого бізнесу по Чернігівській області говорить про недостатній розвиток цієї сфери (табл. 1).

Область посідає останні позиції за рівнем розвитку малого бізнесу в загальноукраїнському вимірі. У 2013 році показник кількості малих підприємств склав 5835 одиниць. За цей період Чернігівська область посіла 19 місце в загальноукраїнському рейтингу [1].

Як свідчать статистичні дані, розподіл малих підприємств за районами та містами області спостерігається ще більш глибока асиметрія. Майже половина усіх підприємств зосереджена у м. Чернігові – 2645 од., м. Прилуки (275 од.) та м. Ніжин (233 од.). Найменша їх кількість зареєстрована у Срібнянському (22 од.), а також у Талалаївському та Новгород-Сіверському районах – 56 та 48 од. відповідно. Така нерівномірність пояснюється диференціацією у рівні розвитку продуктивних сил районів області, демографічною ситуацією (старіння населення, міграція із сільської місцевості до великих міст), соціально-економічною, екологічною ситуацією тощо. Варто зазначити, що кількість зареєстрованих малих підприємств суттєво відрізняється від кількості діючих підприємств (табл. 2).

У 2014 р. на малих підприємствах області було зайнято 33,5 тис. працівників (32,6% усіх зайнятих працівників області). Серед міст та районів області найбільше працюючих на малих підприємствах м. Чернігова (43,6% від загальної кількості)

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності малого бізнесу в Чернігівській області

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість малих підприємств, одиниць	4712	5066	5455	5835	5644
Питома вага малих підприємств до загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності, %	90,9	91,7	92,7	93,8	93,8
Кількість зайнятих працівників, осіб	41503	39830	38627	37140	33526
Кількість найманих працівників, осіб	39320	38065	37172	35315	31512
Кількість найманих працівників підприємств у розрахунку на одне мале підприємство, осіб	8	8	7	6	6
Питома вага найманих працівників у сфері малого бізнесу в загальній кількості найманих працівників, %	31,9	31,3	32,5	32,9	31,3
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	6177	6714	7694	9459	8502
Питома вага обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) по області в цілому, %	28	24,8	23,1	24,4	20,9
Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн грн	-155,9	78,8	253,1	81,9	51,7

кості), м. Прилук (5,7%), м. Ніжина (4,6%), найменше – у Срібнянському (0,4%), Талалаївському (0,8%), Варвинському (0,9%) районах.

Таблиця 2
Основні показники діяльності малих підприємств по містах обласного значення та районах Чернігівщини у 2014 році

	Кількість підприємств, одиниць	Кількість зайнятих працівників, осіб	Кількість найманих працівників, осіб	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн
Всього	5644	33526	31512	8502189,2
м. Чернігів	2645	14495	13727	3968833,9
м. Ніжин	233	1502	1452	315662,6
м. Н.-Сіверський	82	685	669	83946,0
м. Прилуки	275	1858	1781	923802,7
райони				
Бахмацький	230	986	850	277341,4
Бобровицький	84	553	521	215166,1
Борзнянський	212	841	732	268485,2
Варвинський	58	299	279	74754,3
Городнянський	113	929	882	133742,0
Ічнянський	167	713	587	158972,1
Козелецький	151	1148	1123	219612,2
Коропський	104	818	762	225208,2
Корюківський	110	757	737	92050,9
Куликівський	58	386	378	136639,7
Менський	169	990	913	168262,2
Ніжинський	73	525	481	132416,2
Н.-Сіверський	48	428	422	70422,7
Носівський	84	457	429	105689,7
Прилуцький	108	618	548	162674,7
Ріпкинський	90	666	647	73303,5
Семенівський	92	793	739	96677,6
Сосницький	63	448	394	78474,3
Срібнянський	22	133	126	18941,8
Талалаївський	56	283	257	66685,1
Чернігівський	258	1764	1647	370450,0
Щорський	59	451	429	63974,1

Протягом останніх років в економіці області спостерігається зменшення середньої кількості працюючих на 1 малому підприємстві. З 2010 до 2014 рр. цей показник знизився на малих підприємствах з 8 до 6 осіб. Найбільш численними були малі підприємства промисловості, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Найменше працювало у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, операцій із нерухомим майном, фінансової та страхової діяльності. Витрати на персонал на малих підприємствах становили 849,2 млн грн, з яких 625,0 млн грн (73,6%) склали витрати на оплату праці.

Динаміка показника обсягу реалізованої продукції (робіт послуг) малих підприємств свідчить, що у 2014 році обсяг реалізованої продукції (робіт послуг) малих підприємств по Чернігів-

ській області склав 8502 млн грн, що становило 20,9% загального обсягу реалізації (у попередньому році – 24,4%), що на 950 млн грн (10,1%) менше, ніж у 2013 році. Левова частка реалізованої продукції, робіт, послуг припала на підприємства м. Чернігова та Чернігівського району – 51,1%, м. Прилуки – 10,9%. Збільшення обсягів реалізації продукції малими підприємствами досягнуто завдяки підприємствам Куликівського (у 3,1 рази), Борзнянського (у 2,2 рази), Коропського (у 1,8 рази), Ріпкинського (у 1,7 рази), Щорського (на 40,2%) та Корюківського (на 35,1%) районів. Зменшення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) відбулося у 2014 р. на малих підприємствах м. Чернігова (на 7%), Срібнянського (на 62,1%), Н.-Сіверського (на 48,6%), Прилуцького (на 11,3%), Бобровицького (на 10,2%), Чернігівського (на 10,7%), Варвинського (на 7,5%), Ічнянського (на 5,0%) районів.

Загалом, на виробничу сферу припадало лише чверть реалізованої продукції малих підприємств, решту займала невиробнича сфера. У галузевій структурі значні обсяги реалізації мали торговельні (35,4%) підприємства, 30,9% припадало на підприємства сільського, лісового та рибного господарства, 21,4% – на промисловість, 4,0% – підприємства, що займалися транспортом, складським господарством, поштовою та кур'єрською діяльністю, 3,8% – на будівництво.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за 2014 р. у регіоні був збитковим і становив 51,7 млн грн. Значною мірою на загальний рівень фінансового результату до оподаткування вплинули збитки промислових підприємств, операцій із нерухомим майном, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування. Позитивне сальдо отримали підприємства 7 районів області. Серед них найбільші прибутки мали підприємства Борзнянського (91,6 млн грн), Бобровицького (53,3 млн грн), Куликівського (53,1 млн грн), Ічнянського (33 млн грн) районів.

Отже, детальний аналіз сфери підприємництва свідчить, що існують проблеми у цій сфері, які притаманні усім без виключення регіонам, а саме:

- недосконалість нормативно-правового регулювання підприємництва;
 - обтяжлива система здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
 - високі відсоткові ставки за банківськими кредитами для суб'єктів малого бізнесу;
 - брак фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів [2, с. 34];
 - відсутність гармонізованих узгоджених дій органів місцевої влади, наукових установ і підприємницької спільноти.
- У тому числі специфічними для Чернігівської області є такі проблеми:
- незадовільне демографічне та соціально-економічне становище регіону
 - низький рівень розвитку інфраструктури підтримки підприємництва;
 - значна територіальна і галузева диференціація сфери малого бізнесу;
 - неефективність стратегічного менеджменту щодо обрання базових напрямів підприємницької діяльності [2, с. 6].

Досвід показує, що при наявності дієвого інституційного середовища в масштабах держави, саме на регіональному рівні можна досягти синергійного ефекту та високих результатів від діяль-

ності цього сектору економіки. Тому потреба пошуку нових форм реалізації підприємницького потенціалу, низький рівень інвестиційного забезпечення регіону та наявність різноманітних стримуючих факторів обумовлюють необхідність вдосконалення існуючого організаційно-економічного механізму функціонування малого бізнесу.

Організаційно-економічний механізм розвитку малого бізнесу – це сукупність методів, принципів, інструментів і важелів, реалізація яких дозволить підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого бізнесу і тим самим сприяти стабілізації соціально-економічного і екологічного станів регіону (рис. 1).

Інструментарій, на якому базується запропонований організаційно-економічний механізм розвитку малого бізнесу включає як стабілізаційні чинники, що забезпечують єдиний підхід до здійснення такої діяльності на всій території України (нормативні-правові документи у сфері підприємництва, ліцензування, сертифікація, дозвільна система), так і регулюючі, що окреслюють перспективи розвитку (програмні та прогнозні документи щодо підтримки малого бізнесу, фінансування пріоритетних напрямів розвитку підприємства).

Запропоновані і розглянуті методи організаційно-економічного механізму впливають через основні важелі, сутність яких полягає у визначенні основних економічних показників, які є орієнтирами при здійсненні підприємницької діяльності. Наприклад, для суб'єкта господарювання такими аргументами можуть стати рівень прибутку, доходу, доступність ресурсів; конкурентоспроможність, для споживача продукції та послуг – орієнтиром є їхня якість.

Виходячи з результатів комплексного аналізу особливостей функціонування суб'єктів підприємництва Чернігівщини пропонується стратегія розвитку сфери малого бізнесу (табл. 3).

Стратегічною метою є створення сприятливих умов для функціонування і стійкого розвитку сфери малого бізнесу. Для її досягнення необхідно мінімізувати вплив негативних чинників на цей сектор економіки. Однією із основних перешкод для започаткування, функціонування та успішного розвитку сфери малого бізнесу є незначна матеріальна база, фінансова неспроможність та інформаційна необізнаність суб'єктів господарювання. Першими кроками у вирішенні цієї проблеми є організація семінарів, тренінгів, надання консультацій суб'єктам підприємницької діяльності, що сприятиме інформуванню про останні зміни у законодавстві. Крім того, необхідною умовою є пільгове кредитування суб'єктів підприємництва за рахунок коштів місцевого бюджету (табл. 4), а також створення єдиної бази бізнес-проектів, які потребують додаткового фінансування.

Запровадження такого роду заходів відчутно наблизить потенційних інвесторів до перспектив

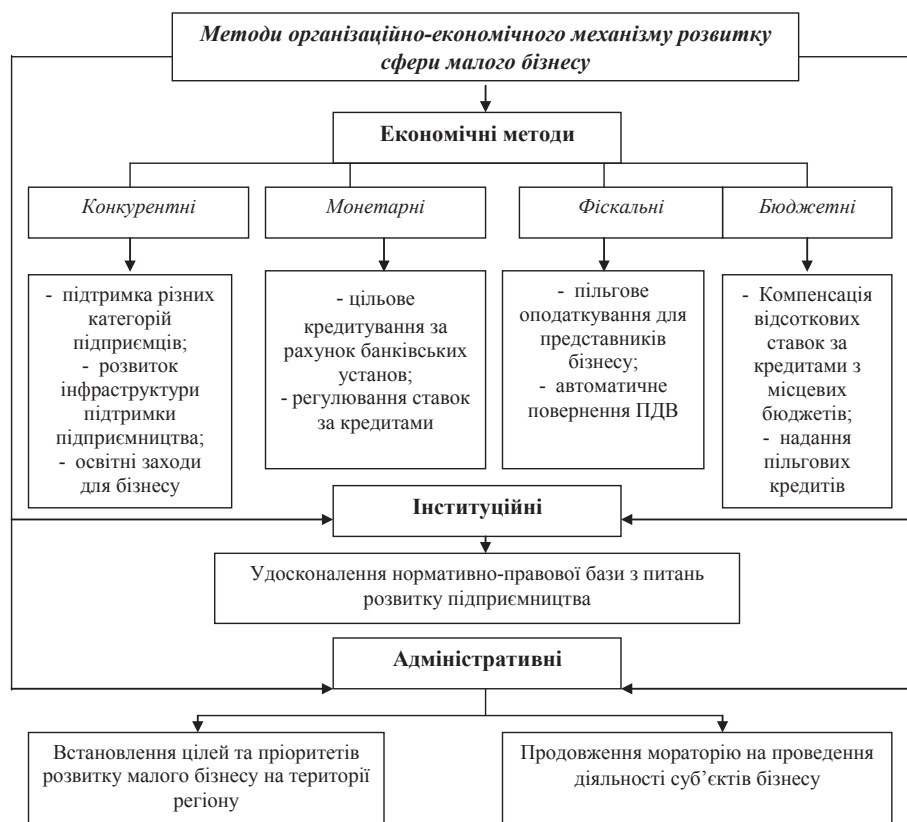


Рис. 1. Структура основних методів організаційно-економічного механізму розвитку сфери малого бізнесу

Таблиця 3

Стратегія розвитку сфери малого бізнесу Чернігівської області

Стратегічна мета	Створення сприятливих умов для функціонування і стійкого розвитку сфери малого бізнесу			
Основні напрями розвитку	Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка	Підвищення ефективності діяльності об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва	Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції та послуг суб'єктів малого бізнесу	Підвищення інформаційної обізнаності для суб'єктів господарювання з питань підприємництва
Заходи за основними напрямками розвитку	Фінансування інвестиційно-привабливих підприємницьких проєктів; Формування і поповнення бази даних інвестиційних проєктів суб'єктів підприємницької діяльності для фінансування потенційними інвесторами.	Розширення мережі об'єктів інфраструктури; Налагодження взаємодії елементів інфраструктури; Залучення наукового потенціалу до співпраці з бізнес-середовищем.	Використання енерго- та ресурсозберігаючих технологій; Виробництво інноваційної продукції [4]; Виробництво продукції, яка відповідає міжнародним стандартам якості.	Проведення семінарів, надання консультацій тренінгів з питань розвитку підприємництва; Залучення соціально вразливих верств населення, молоді, жителів сільської місцевості до підприємницької діяльності.

них проєктів та допоможе поширити передовий досвід інших регіонів і країн, які займають вагомі позиції на ринку.

Як видно з таблиці, за 5 років було профінансовано 18 підприємницьких проєктів на загальну суму 4,8 млн грн (за рахунок коштів місцевих бюджетів та коштів рефінансування), що дозволило створити і зберегти понад 400 робочих місць. Більшість інвестиційних проєктів належала до сфери сільського господарства.

Важливим завданням на сьогодні є розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, оскільки впливає на створення системи інформаційного та консультативного обслуговування суб'єктів господарювання бізнес-центрами, бізнес-інкубаторами, технопарками та центрами розвитку малого підприємництва, а також різноманітними спеціалізованими фірмами (бухгалтерськими й аудиторськими фірми, рекламними агентствами) [5, с. 8]. Динаміка зміни кількості об'єктів інфраструктури свідчить про їх недостатній розвиток у Чернігівській області (табл. 5). Так, за підсумками 2014 року, область посідає останні місця серед регіонів України, протягом 2012–2014 року лізингові компанії взагалі не здійснювали свою діяльність.

В умовах ринкових відносин кожне підприємство має орієнтуватися на досягнення максималь-

них результатів своєї діяльності. У такому випадку підприємство має створювати та підтримувати суттєві переваги перед конкурентами, основні з яких спрямовані на виробництво продукції та надання послуг високої якості, здатної задовольняти потреби споживачів. Це обумовлює необхідність відводити на підприємствах велику увагу цим питанням, орієнтуючись на світовий досвід створення сучасних систем управління якістю продукції.

Результатом реалізації регіональної стратегії регіонального розвитку сфери малого бізнесу повинно стати зростання кількісних і якісних показників діяльності підприємництва, що у свою чергу впливає на соціально-економіко-екологічний стан регіону, який свідчить про рівень сталості розвитку регіонального простору.

Висновки і пропозиції. Як свідчить проведений аналіз, малий бізнес відіграє дуже важливу роль у відкритій моделі економіки, формуючи нові робочі місця, забезпечуючи значну частку ВВП країни та надходжень до бюджетів від своєї діяльності, створюючи конкурентне середовище тощо. Саме тому, з урахуванням негативних факторів впливу сфери підприємництва, було запропоновано Стратегію розвитку сфери малого бізнесу, реалізація якої дозволить досягти позитивних тенденцій та загального покращення соціально-економічного стану регіону.

Таблиця 4

Інформація про фінансування інвестиційних підприємницьких проєктів за рахунок бюджетних коштів за 2010–2015 роки

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Всього
Кількість проєктів, у т.ч. у галузі:	3	6	2	4	2	1	18
виробництва		3		1			4
надання послуг	1	1		1	1	1	5
сільського господарства	2	2	2	2	1		9
Сума, тис. грн, у т.ч.	510,5	1013,4	450	1118	1458	285	4834,9
виробництва	94	729,9	170	250	130		1373,9
надання послуг	100	150		172	828		1250
сільського господарства	316,5	133,5	280	696	500	285	2211
Кошти обласного бюджету	94	273,5	425	320	458	285	1855,5
Кошти місцевих бюджетів				20	15		35
Рефінансування, у т.ч.	416,5	739,9	25	778	985		2944,4
кошти обласного бюджету	416,5	540	25	528	985		2494,5
кошти місцевих бюджетів		199,9		250			449,9
Створено робочих місць	19	17	3	7	3	1	50
Збережено робочих місць	85	121	17	55	77	29	384

Таблиця 5

Кількість елементів інфраструктури підтримки підприємництва у Чернігівській області

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Бізнес-центри	4	4	4	2	2	2
Бізнес-інкубатори	1	1	1	1	1	1
Лізингові компанії	1	1	1	-	-	-
Фонди підтримки підприємництва	2	2	2	2	2	2
Кредитні спілки	20	21	21	42	35	33
Інформаційно-консультативні установи	8	8	9	8	9	9
Громадські об'єднання	39	40	40	52	47	48
Інвестиційні та інноваційні компанії	9	9	9	1	1	1

Список літератури:

- Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernigivstat.gov.ua/>.
- Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. – 2015.
- Обласна Програма розвитку малого і середнього підприємництва Чернігівської області на 2015–2016 роки.
- Бавик О., Петренко М. Управління структурною перебудовою економіки в умовах постіндустріальних трансформацій / О. Бавик, М. Петренко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12.
- Пивоваров М. Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 6-18.

Корогод И. В.

Черниговский национальный технологический университет

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЧЕРНИГОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

В статье проанализирована динамика основных показателей состояния малого бизнеса Черниговщины. Определена роль предприятий малого бизнеса в социально-экономическом развитии региона. Усовершенствован организационно-экономический механизм развития малого бизнеса на региональном уровне. **Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательство, факторы влияния, организационно-экономический механизм, стратегия развития.

Korohod I. V.

Chernihiv National University of Technology

REGIONAL FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN CHERNIHIV REGION

Summary

The article analyzes dynamics of the main indicators of small business in Chernihiv region. The role of small businesses in the socio-economic development of the region is determined. The organizational and economic mechanism of small business development at the regional level is improved.

Keywords: small business, enterprise, influencing factors, organizational and economic mechanism, development strategy.

УДК 330.3:338.48(477)

Папп В. В.

Мукачівський державний університет

РОЗВИТОК СФЕРИ ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Проаналізовано сучасний стан туристичної сфери України. Проведено порівняльний аналіз внеску туристичної сфери в економіку України та її найближчих сусідів (Польщі, Чеської Республіки, Угорщини). Узагальнено особливості розвитку сфери туризму в Україні в контексті євроінтеграції. Виділено основні проблеми та напрями подальшого розвитку туризму в Україні в умовах активізації євроінтеграційних процесів. Наведено шляхи подолання негативних тенденцій у розвитку туристичної сфери України.

Ключові слова: туризм, туристична сфера, туристичні потоки, євроінтеграція.

Постановка проблеми. Досягнення реальної, діючої демократії, соціально-орієнтованого ринкового господарства, зміцнення конкурентних позицій України на світовій арені неможливо без інтеграції країни до Європейського Союзу. Це складний і тривалий процес, який супроводжується зростанням відкритості національної економіки та конкуренції з боку підприємств Європи. Господарські суб'єкти економіки України повинні ефективно скористатися всіма потенційними перевагами і досягненнями вільного доступу на європейські ринки, щоб мінімізувати можливі втрати і ризики.

Тривалий період євроінтеграційних прагнень Україні отримав своє підтвердження підписанням 27 червня 2014 р. Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони. На виконання вимог Угоди Україна має три роки. Цей час потрібен для наближення до законодавства Європейського Союзу законів та інших нормативно-правових актів України, зокрема тих, що стосуються комплексу туристичних послуг.

Очікується, що імплементація положень глави 16 «Туризм», розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди підвищить конкуренто-

спроможність туристичного продукту України та покращить інвестиційний клімат, а також сприятиме просуванню та розвитку туристичного продукту, інфраструктури, людських ресурсів та інституційних структур [5].

Перш за все Україні необхідно розробити технічний регламент «Про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне» відповідно до Директиви Ради від 13.06.1990 р. № 90/314/ЄЕС та національні стандарти як доказову базу до цього технічного регламенту. По-друге, гарантувати дотримання цілей Директиви, якими передбачено необхідність вдосконалення ринку туристичних послуг, встановлення загальних правил щодо туристичного продукту, достовірність інформації щодо комплексу туристичних послуг, захист прав споживачів туристичних послуг, створення здорової конкуренції на ринку туристичних послуг, забезпечення зобов'язання туристичних операторів та туристичних агентів надавати значні докази їх надійності [5].

Таким чином, дослідження сучасного стану, перспектив та напрямків подальшого розвитку туристичної сфери України в умовах євроінтеграції дуже актуально і важливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню туризму, розвитку вітчизняної туристич-

ної сфери, впливу міжнародного туризму на розвиток країни присвячені роботи таких вітчизняних авторів, як: Антонюк Н. [1], Буданова О. [2], Воскресенський В. [3], Грабовенська С. [4], Дядечко Л. [6], Карачина Н. [7], Кицяк В. [8], Медвідь Л. [9], Пандерецький О. [10], Руденко В. [11], Сливенко В. [12], Сокол Т. [13], Стецько Н. [15]. При цьому майже відсутні дослідження впливу євроінтеграційних процесів на розвиток туристичної сфери України, обґрунтування подальших напрямків її розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану туристичної сфери України, її місця на ринку Європи та напрямків подальшого розвитку в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. За оцінкою Всесвітньої туристичної організації, Україна посідає 9-е місце в Європі та 14-те у світі за кількістю туристів, що відвідують країну [7, с. 110].

Конкурентними перевагами України в пропозиції туристичного продукту та розвитку вітчизняної туристичної сфери є зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, багата культурно-історична спадщина, розвинена санаторно-курортна інфраструктура та ін. [18, с. 99].

За даними Всесвітньої туристичної організації UNWTO, частка України в туристичних потоках Європи становить близько 4% та близько 0,9% – в загальноєвропейських надходженнях від туристичної діяльності [22, с. 7].

Низький рівень використання потужного туристичного потенціалу країни підтверджується незначним внеском туристичної сфери в ВВП – біля 2% (рис. 1).

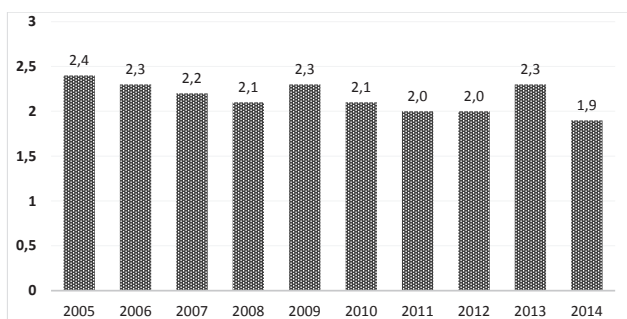


Рис. 1. Питомі ваги прямих надходжень від туристичної сфери в ВВП України за 2005–2014 рр., %

Джерело: розроблено автором за даними: [9–11]

Згідно зі світовим рейтингом загального внеску туристичної сфери до ВВП країни, Україна у 2014 р. посіла лише 64-е місце (у 2013 р. – 53-є місце) серед 184 країн світу [21, с. 1].

Зауважимо, що Світова рада подорожей та туризму (WTTC) розглядає внесок туристичної сфери в ВВП країни як складну систему, до якої входять [4]:

- прями витрати туристів на здійснення подорожей, такі як поїздки, розміщення, розваги, відвідування пам'яток та музеїв, харчування тощо. Розглядаються витрати внутрішніх, в'їзних туристів та витрати на подорожі на державному рівні відповідно до рекомендованої ООН методології туристичних рахунків (TSA: RMF 2008);

- непрямі внески туристичної сфери в економіку країни включають інвестиції в туристичну галузь (будівництво туристичної інфраструктури, придбання транспорту та обладнання), державні витрати на туристичну сферу (маркетинг, забезпечення безпеки, адміністрування тощо), внутрішні закупівлі продуктів та послуг підприємствами туристичної сфери (закупівля продуктів харчування, послуги з прибирання, забезпечення IT-послуг тощо);

- індукований внесок у ВВП країни визначається як витрати тих, хто прямо чи опосередковано отримує дохід в туристичній сфері.

За оцінками представників Світової ради подорожей та туризму, загальний внесок туристичної сфери до ВВП України у 2014 р. становить 106,7 млрд. грн. При цьому прями витрати туристів становили 28,38 млрд. грн., або 26,6%, непрямий внесок туристичної сфери в економіку становив 55,7%, або 59,43 млрд. грн., індукований внесок складав 17,7%, або 18,88 млрд. грн. [21, с. 6].

Визначити вплив туризму на соціально-економічний розвиток країни можливо через ряд показників: прямий і сукупний внесок туризму у ВВП, прямий і сукупний вплив на зайнятість, величину капітальних інвестицій, частку витрат туристів в експорті країни та ін. Порівняльний аналіз впливу туристичної сфери на економіку України та її найближчих сусідів наведено в таблиці 1.

Аналіз даних таблиці 1 дозволяє стверджувати, що розвиток туристичної сфери в Україні значно поступається як найближчим країнам-сусідам (Польща, Чеська Республіка, Угорщина), так і середньоевропейському рівню, що знаходить своє відображення в низьких рейтингах країни.

Найнижчим показником впливу туризму на економічний розвиток країни є розмір вкладених капітальних інвестицій – лише 0,7 млрд. дол. США (75-е місце з 184 країн) [20, с. 7].

Таблиця 1

Рейтинг країн по впливу туризму на економічний розвиток в 2014 р.

Показник	Європа (середнє значення)	Україна		Польща		Чеська Республіка		Угорщина	
		ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення
Прямий внесок у ВВП країни, млрд. дол. США	331,9	57	3,8	37	10,9	52	5,6	54	5,4
Капітальні інвестиції, млрд. дол. США	161,0	75	0,7	42	3,2	51	2,0	68	0,9
Кількість зайнятих в туризмі, тис. зайнятих	5972	33	416,1	41	334,1	49	248,5	52	227,3
Загальний внесок у ВВП країни, млрд. дол. США	937,2	53	14,3	38	27,0	50	16,7	56	14,3
Загальний внесок в зайнятість країни, тис. зайнятих	16395,8	28	1570,1	40	792,3	54	511,6	67	394,5
Експорт туристів, млрд. дол. США	265,1	48	5,8	30	11,9	38	7,6	47	6,1

Джерело: розроблено автором за даними [20–23]

Низькими є експортні надходження від туризму, а також їх частка в загальній величині експорту країни. У 2014 р. частка експортних надходжень від туризму скоротилася з 7,1 до 4,6%, що нижче рівня 2013 р. на 2,5%.

Позитивним можна вважати значну кількість зайнятих в туризмі – 416,1 тис. осіб (33-є місце серед 184 країн). Це включає зайнятих в готелях, туристичних агентствах, авіакомпаніях та інших пасажирських перевезеннях (за винятком приміських послуг), а також зайнятість у ресторанах та індустрії розваг, які напряму підтримуються туристами [20–23].

Важливим є загальний внесок туризму в зайнятість населення країни, викликаний ланцюгом зайнятості та індукваного впливу на зайнятість у взаємопов'язаних з туризмом галузях. У 2013 р. туристичною сферою було залучено в економічний оборот і зайнято 1570,1 тис. осіб, що складало 7,7% від загальної кількості зайнятих [21, с. 7]. По даним показникам Україна значно випереджає своїх найближчих сусідів – Польщу, Чеську Республіку, Угорщину (табл. 1).

Однак слід зауважити, що у 2014 р. показники зайнятості у туризмі та пов'язаних з ним галузях значно скоротилися: 332,9 і 1270 тис. зайнятих відповідно [521, с. 7]. Це пов'язано з загальноекономічним спадом, політичною нестабільністю, бойовими діями на сході країни. Динаміка розвитку туристичної сфери за 2010–2014 рр. та її вплив на економічний розвиток України наведено в таблиці 2.

Згідно прогнозу Світової туристичної організації (UNWTO), туризм в Україні буде стрімко розвиватись. До 2024 р. значно зростуть внутрішні витрати на туризм, витрати виїзного туризму,

експортні надходження від туризму: на 48, 74,6 і 65,1% відповідно (табл. 2). Підстави для такого оптимістичного прогнозу дає аналіз сучасного стану розвитку туристичної сфери в Україні.

За 2000–2014 рр. спостерігається динамічне зростання туристичного потоку України (рис. 2). Значно зросла кількість громадян України, які виїжджали за кордон: на 9 млн. осіб, або на 67% – з 13,42 млн. осіб у 2000 р. до 22,43 млн. осіб у 2014 р. [18].

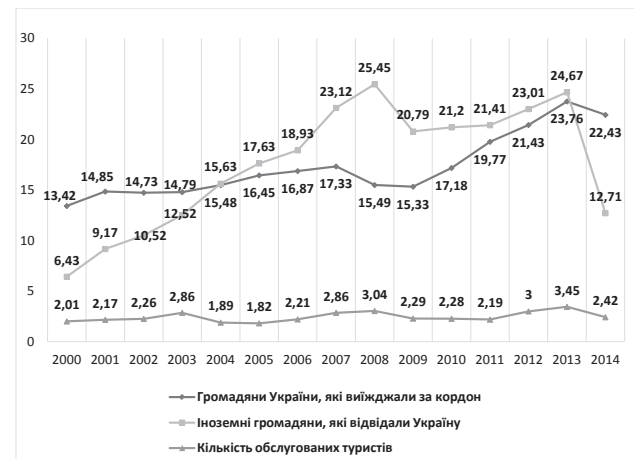


Рис. 2. Туристичні потоки в Україні за 2000–2014 рр., млн. осіб

Джерело: розроблено автором за даними [18]

Стрімкий зріст кількості іноземних туристів, які відвідали нашу країну, спостерігався у 2000–2008 рр. Кількість іноземних туристів зросла майже в чотири рази – з 6,43 до 25,45 млн. осіб.

Таблиця 2

Економічний внесок сфери туризму в розвиток економіки України, млрд. грн.

№ п/п	Показник	Роки						2014, у % до				2024, у % до
		2010	2011	2012	2013	2014	2024 ¹	2010	2011	2012	2013	2014
1	Туристський експорт	42,6	41,1	47,1	46,6	49,6	81,9	116,4	120,7	105,3	106,4	165,1
2	Внутрішні витрати (урядові та індивідуальні витрати)	41,2	48,9	48,0	48,1	49,8	73,7	120,9	101,8	103,7	103,5	148,0
3	Внутрішнє споживання туризму (1 + 2)	83,8	92,0	95,0	94,7	99,4	155,6	118,6	108,0	104,6	104,9	156,5
4	Закупівлі за туристичним послугам, у тому числі імпортованих товарів (ланцюг живлення)	-57,3	-62,8	-64,9	-64,0	-67,2	-106,6	117,3	107,0	103,5	105,0	158,6
5	Прямий внесок в ВВП (3 + 4)	26,5	29,2	30,1	30,8	32,3	49,1	121,9	110,6	107,3	104,9	152,0
6	Непрямий і індукований результат. Внутрішній ланцюг поставок	43,1	47,6	49,0	50,0	52,5	79,7	121,8	110,3	107,1	105,0	151,8
7	Капітальні інвестиції	5,4	6,1	5,6	5,5	5,9	6,6	109,2	96,7	105,4	107,3	111,9
8	Державні витрати на туризм	11,5	10,9	11,5	11,4	11,8	17,5	102,6	108,3	102,6	103,5	148,3
9	Непрямі витрати на імпортовані товари	-3,7	-3,7	-3,9	-3,4	-3,5	-6,2	94,6	94,6	89,7	102,9	177,1
10	Індукований внесок в ВВП	17,8	18,5	18,7	19,9	20,6	28,5	115,7	111,3	110,2	103,5	138,3
11	Загальний внесок в ВВП (5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10)	100,6	108,6	111,1	114,2	119,4	175,1	118,7	109,9	107,5	104,5	146,6
12	Кількість зайнятих в туризмі, тис. осіб	355,7	375,4	392,4	416,1	428,8	423,6	120,5	114,2	109,3	103,0	98,8
13	Сукупний вплив на зайнятість, тис. осіб	1380,0	1422,0	1470,3	1570,1	1611,4	1514,9	116,8	113,3	109,6	102,6	94,0
14	Витрати виїзного туризму	34,2	35,4	40,0	43,0	45,7	79,8	133,6	129,1	114,2	106,3	174,6

¹ Прогностичні дані UNWTO

Джерело: розроблено автором за даними [20–23]

Світова фінансова криза зменшила потік іноземних туристів в Україну у 2009 р. на 4,66 млн. осіб. У 2010–2013 рр. відбувалось поступово відновлення потоку іноземних туристів, що пов'язано в проведенням в країні чемпіонату з футболу Євро-2012. У 2013 р. Україна прийняла 24,67 млн. іноземних туристів. Але у 2014 р. їх кількість зменшилась майже в двічі – до 12,71 млн. осіб [18].

Таке стрімке падіння відвідувань України іноземними туристами пов'язано як з економічною і політичною нестабільністю всередині України, так і з тривалою рецесією в країнах Європи, громадяни яких складають значну частку серед іноземних туристів.

Слід зауважити, що потік іноземних туристів є одним з каналів надходження валюти в країну, джерелом капітальних інвестицій. Він сприяє всебічному розвитку туристичної інфраструктури (готелів, ресторанів, сфери розваг, транспорту), формуванню конкурентоспроможного туристичного продукту як всередині країни, так і за її межами.

За оцінками експертів USAID, середньостатистичний іноземний турист перебуває в Україні близько чотирьох днів та залишає за цей час суму близько 600 дол. США [8, с. 154]. Таким чином, середньорічний обсяг надходжень від туристичної діяльності складає 12,35 млрд. дол. США (середньорічна кількість іноземних туристів за 2010–2014 рр. – 20,59 млн. туристів x 600 дол. США).

Більш стримано оцінюють емність туристичного ринку України представники Світової

ради по подорожам та туризму. По їх оцінкам, у 2014 р. іноземні відвідувачі витратили приблизно 3,1 млрд. дол. США, або 32 млрд. грн. [23, с. 5].

Відносно стабільною можна вважати динаміку кількості туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України. За 2000–2014 рр. їх кількість зросла на 411 тис. осіб. Максимальна кількість обслугованих туристів спостерігалась у 2013 р. – 3,45 млн. осіб., а мінімальна – у 2005 р. – 1,82 млн. осіб (рис. 2.) [17; 18]. Слід зауважити, що за 2000–2014 рр. значно змінилася структура туристичного потоку України (рис. 3).

За аналізований період (2000–2014 рр.) спостерігалась стійка тенденція зменшення частки іноземних і внутрішніх туристів в загальній кількості туристів. Катастрофічно зменшилась частка іноземних туристів – з 18,76 до 0,7%, або більш ніж в 26 разів. Частка внутрішніх туристів зменшилась в п'ять разів: з 67,07 до 13,3 % відповідно [18].

Сума потоків іноземних і внутрішніх туристів скоротилася з 85,83% у 2000 р. до 14% в 2014 р. Таким чином, за 2000–2014 рр. туристична галузь України втратила більше 70% реального туристичного потоку, який замістила частка туристів – громадян України, які виїжджали за кордон. Їх частка в загальній кількості туристів зросла з 14,17 до 86% відповідно (рис. 3).

Такі кардинальні зміни структури туристичного потоку призвели до скорочення доходів суб'єктів туристичної індустрії і податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від туризму (табл. 3).

Починаючи з 2012 р. доходи суб'єктів туристичної діяльності від надання туристичних послуг скоротилися на 1 088,2 млн. грн. – з 6 654,8 млн. грн. (2012 р.) до 5 566,6 млн. грн. (2014 р.) [17].

Надходження до бюджетів всіх рівнів від сплати податків і зборів суб'єктами туристичної діяльності за 2010–2014 рр. збільшились на 362,3 млн. грн. – з 956,9 млн. грн. до 1319,2 млн. грн. Підготовка та проведення чемпіонату з футболу Євро-2012 збільшили зацікавленість іноземних туристів в відвідуванні України, а також активізувало внутрішній туризм, що в значній мірі вплинуло на зростання надходжень до бюджету. За 2010–2013 рр. надходження до бюджету від туристичної діяльності зросли на 66%, або на 633 млн. грн. [17].

У 2014 р. у зв'язку з політичною нестабільністю, економічним спадом, анексією Криму і бойовими діями на сході країни надходження

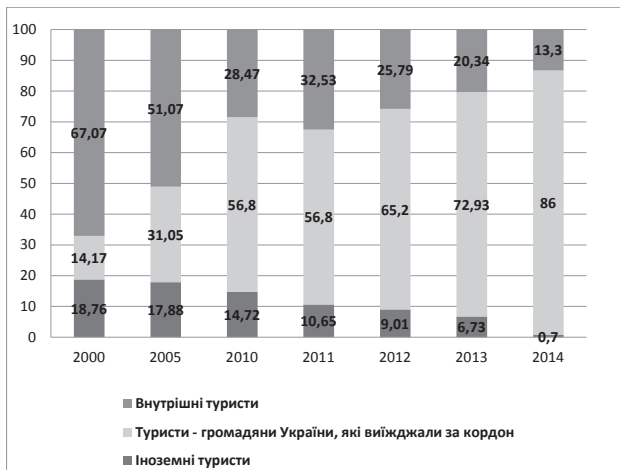


Рис. 3. Структура туристичного потоку України за 2000–2014 рр., % до загальної кількості туристів
Джерело: розроблено автором за даними [18]

Таблиця 3

Основні показники економічної діяльності суб'єктів туристичної діяльності за 2010–2014 рр.

Показник	Роки					2014 р., у % до			
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, одиниць	4829	4793	5346	5071	3885	80,4	81,1	72,7	76,6
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	15211	14411	15558	13531	11513	75,7	79,9	74,0	85,1
Витрати на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту, млн. грн.	4770,5	4197,3	5487,9	6164,6	4784,9	100,3	113,9	87,2	77,6
Доход від надання туристичних послуг, млн. грн.	4248,3	4937,7	6654,8	5676,3	5566,6	131,0	112,7	83,6	98,1
Надходження до бюджету, млрд. грн.	0,957	1,269	1,516	1,590	1,319	137,8	103,9	87,0	82,9

Джерело: розроблено автором за даними [17]

до бюджету від туристичної діяльності скоротилися на 17% в порівнянні з попереднім періодом і склали 1,3 млрд. грн. Негативна тенденція збереглася і в 2015 р.: за перший квартал суб'єктами туристичної діяльності було сплачено податків і зборів до зведеного бюджету України 322,4 млн. грн., що на 7,4 млн. грн. менше, ніж у аналогічному періоді 2014 р. [14].

Подолання зазначених негативних тенденцій у туристичній сфері України можливо шляхом її стратегічного розвитку в двох напрямках: перший – становлення туризму як високоорієнтованої галузі економіки, другий – формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту. Перший напрямок потребує від економічних агентів, громад, регіонів та держави удосконалення ефективних методів управління та механізмів фінансово-економічного регулювання, стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць. Другий напрям – популяризація національного туристичного продукту, досягнення світових стандартів у наданні туристичних послуг, а також спрощення процедур, зокрема, митних, візових тощо під час їх отримання іноземними туристами [16].

Економічний ефект від реалізації стратегічних цілей розвитку туристичної сфери буде виражатися у збільшенні надходжень до бюджетів усіх рівнів від туристичної діяльності, збільшенні туристичних потоків, в першу чергу іноземних туристів, залученні іноземних інвестицій у розвиток санаторно-курортної та рекреаційної інфраструктур, створенні нових робочих місць, підвищенні обсягу наданих туристичних послуг та їх якості і т. п.

Євроінтеграційні процеси значно активізували діяльність України в міжнародному туристичному співробітництві, стратегічною метою якого є: створення єдиного туристичного простору як зони вільної торгівлі туристичними

послугами та свободи туристичного руху; ефективне використання туристично-рекреаційного потенціалу для інтенсифікації туристичних потоків; розробка спільного конкурентоспроможного туристичного продукту країн-учасниць (зокрема, міжнародних туристичних маршрутів «Туризм по Шовковому шляху», по рекреаційних зонах Чорноморського узбережжя, річок Дунай та Дніпро), спільне просування турпродукту на міжнародному ринку; підвищення економічної ефективності туризму як передумови соціально-економічного розвитку країн та активізації цивілізаційно-комунікаційних зв'язків [4, с. 111–112].

Висновки. Проведений аналіз розвитку туристичної сфери України дозволив зробити висновок про неефективне використання туристичного потенціалу і переваг країни в пропозиції туристичного продукту. Низький внесок туристичної сфери у ВВП країни, незначна частка експортних надходжень від туризму, збільшені витрати туристичних суб'єктів на послуги сторонніх організацій, що беруть участь у створенні туристичного продукту, скорочення потоку іноземних туристів – лише частина проблем туристичної сфери України.

Євроінтеграційні процеси можуть як погіршити наявні проблеми, так і допомогти вирішити їх. Для цього в Україні розроблено державну стратегію розвитку туристичної галузі, імплементуються положення Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, розробляється технічний регламент «Про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне» та ін.

Значну конкуренцію з європейськими компаніями на туристичному ринку можна виграти тільки шляхом пропозиції якісного туристичного продукту, з використанням туристичного потенціалу країни, багатой історичної і культурної спадщини, створення сприятливого інвестиційного та курортного іміджу країни.

Список літератури:

1. Антонюк Н. Перспективи розвитку європейського туризму на 2014–2020 рр. / Н. Антонюк, О. Краєвська // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2014. – Вип. 34. – С. 133–141.
2. Буданова О.С. Міжнародний туризм як засіб формування іміджу України / О.С. Буданова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 304–312.
3. Воскресенский В.Ю. Международный туризм / В.Ю. Воскресенский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.
4. Грабовенська С.П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної сфери в Україні / С.П. Грабовенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newbiznet.com.ua/index.php/ru/articles>.
5. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/news>.
6. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
7. Карачина Н.П. Розвиток міжнародного туризму в Україні у контексті світової інтеграції / Н.П. Карачина, О.О. Савіцька // Молодий вчений. – 2014. – № 5(08). – С. 109–113.
8. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: [навч. посіб.] / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
9. Медвідь Л.І. Природно-орієнтований туризм та умови його розвитку в Закарпатській області / Л.І. Медвідь // Вісник Одеського національного університету. Серія «Географічні та геологічні науки». – 2014. – Т. 19. – Вип. 3. – С. 36–43.
10. Пандерецький О.В. Територіальна організація промислового туризму Карпатського суспільно-географічного району та основні напрямки її вдосконалення: [монографія] / О.В. Пандерецький; за наук. ред. д. е. н., проф. Я.Б. Олійника. – Івано-Франківськ: ШФНТУНГ, 2011. – 225 с.
11. Руденко В.П. Географическое разнообразие природно-ресурсного потенциала регионов Украины: [монографія] / В.П. Руденко – Красноярск: КГТЭИ, 2007. – 168 с.
12. Сливенко В.А. Тенденції та проблеми розвитку міжнародного туризму на сучасному етапі / В.А. Сливенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2014. – Т. 22. – Вип. 6. – С. 80–84.
13. Сокол Т.Г. Організація туристичної діяльності в Україні: [навч. посіб.] / Т.Г. Сокол. – К.: Музична Україна, 2002. – 256 с.
14. Статистичні показники сфери туризму у I кварталі 2015 р. / Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27681/>.
15. Стецько Н.П. Туризм у системі міжнародних економічних відносин / Н.П. Стецько // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія «Географія». – 2013. – № 2. – С. 141–148.
16. Стратегія сталого розвитку туризму і курортів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vincult.org.ua/p2_1.php.

17. Туристична діяльність в Україні у 2011, 2012, 2014 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Туристичні потоки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Україна: конкуренція в світовій економіці. Стратегії успіху / Агентство США з міжнародного розвитку USAID UKRANE. – Київ, 2005 – 172 с.
20. Travel & Tourism Economic Impact 2012 Ukraine / World Travel & Tourism Council. – London, 2012. – 24 p.
21. Travel & Tourism Economic Impact 2014 Ukraine / World Travel & Tourism Council. – London, 2014. – 22 p.
22. Travel & Tourism 2014 / World Travel & Tourism Council. – London, 2014. – 44 p.
23. Travel & Tourism Economic Impact 2015 Ukraine / World Travel & Tourism Council. – London, 2015. – 24 p.

Папн В. В.

Мукачевський державний університет

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проанализировано современное состояние туристической сферы Украины. Проведен сравнительный анализ вклада туристической сферы в экономику Украины и ее ближайших соседей (Польша, Чешской Республики, Венгрии). Обобщены особенности развития сферы туризма в Украине в контексте евроинтеграции. Выделены основные проблемы и направления дальнейшего развития туризма в Украине в условиях активизации евроинтеграционных процессов. Приведены пути преодоления негативных тенденций развития туристической сферы Украины.

Ключевые слова: туризм, туристическая сфера, туристические потоки, евроинтеграция.

Papp V. V.

Mukachevo State University

DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE

Summary

The article analyzes the current state of tourism industry in Ukraine. A comparative analysis of the contribution of the tourism sector in the Ukrainian economy and its closest neighbors (Poland, the Czech Republic, Hungary) is made. The features of development of sphere of tourism in Ukraine in context of European integration were summerized. The main problems and directions of further development of tourism in Ukraine in the framework of reinforced European integration processes are pointed out. It also provides ways to overcome negative tendencies of development of tourist sphere of Ukraine.

Keywords: tourism, tourist industry, tourist flows, European integration.

УДК 330.142.4

Паршина М. Ю.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ІНТЕГРАЛЬНИМ ІНДЕКСОМ

Зазначено необхідність комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України. Сформовано структуру інтегрального індексу ефективності використання потенціалу регіону. Запропонований інтегральний індекс покладено в основу розробки науково-методичного підходу до комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України. Представлено концептуальну модель комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України. Концептуальна модель поєднує три основних блока: інформаційний, розрахунковий та аналітичний. Проведені дослідження дозволили сформулювати групи регіонів та визначити регіони з низьким, середнім та високим рівнем ефективності використання потенціалу.

Ключові слова: потенціал регіону, ефективність використання потенціалу, оцінка, методичний підхід, групи регіонів.

Постановка проблеми. Основою ефективного розвитку регіональної економіки є створення відповідних умов реалізації потенціалу на рівні кожного регіону. Забезпечити такі умови неможливо без кількісного визначення ефективності процесів використання потенціалу, що потребує розробки методичного підходу, формування комплексної

системи індикаторів з метою отримання адекватної оцінки, проведення аналізу та виявлення тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні у всьому світі з метою прийняття управлінських рішень значна увага приділяється розробкам різних систем аналітично-інформаційного

забезпечення. В основу цих систем покладено формування інформаційних баз з відповідною статистичною інформацією та відповідними розрахунками різних індексів та показників. Зокрема, для виміру ступеня інноваційного розвитку економіки у світі поряд з індикаторами М. Портера використовують наступні показники: обсяги і темпи виробництва продукції залежно від розміру доданої вартості, обсяги товарообігу, зокрема експорту та імпорту, тощо [1, с. 22].

Відомі також комплексні розробки міжнародних організацій. Зокрема, центром аналізу технологічної політики Технологічного інституту Джорджії (США) для порівняння економік світу запропоновано технологічні індикатори. Зокрема, автором роботи [1, с. 24] у згрупованому вигляді представлені основні індикатори рейтингу High Tech Indicators. Слід зазначити, що значну сукупність індикаторів згруповано до основних п'яти груп, за допомогою яких можна надати оцінку національній орієнтації на технологічну конкурентоспроможність; соціально-економічній інфраструктурі; технологічній інфраструктурі; технологічній позиції та виробничому потенціалу.

Департаментом економічного та соціального розвитку Секретаріату ООН також запропоновані комплексні індекси. Відзначимо, що особливість запропонованого індексу суспільства знань (IKS) полягає в тому, що цей індекс є узагальнюючим системним показником, який об'єднує три групи факторів: активи, сукупні фактори, що сприяють розвитку суспільства знань, та фактори, що стримують цей розвиток. При цьому активи представлені оцінкою показників, що характеризують розвиток і якість людського потенціалу [2].

Узагальнюючий підхід до оцінки інноваційного потенціалу та його реалізації країною запропоновано Європейським інститутом ділового адміністрування INSEAD [3]. Вченими запропоновано Глобальний інноваційний індекс (ГІІ), який складається з двох субіндексів: «Інноваційні ресурси» та «Інноваційні результати». Розрахунки Глобального інноваційного індексу виконані на основі 81 показника [3].

Аналіз національних статистичних звітів свідчить про обмеженість інформації, мається на увазі відсутність системних показників та індикаторів, за допомогою яких можна було б проаналізувати потенціал кожного регіону та оцінити ефективність використання потенціалу регіонів та країни в цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розробка науково-методичного підходу до проведення системного, комплексного аналізу ефективності використання потенціалу залишається актуальним завданням та потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз ефективності використання потенціалу регіонів України передбачає створення системи індикаторів. Вважаємо доцільним при вирішенні поставленої задачі залучення як іноземного досвіду, так і особливостей національної системи статистичних матеріалів.

Виробничий потенціал за міжнародною методикою визначають на основі наступних індикаторів: якість місцевих постачальників, розвиток виробничого процесу, привабливість національного ринку для закордонних учасників, продуктивність праці, обсяг виробництва електроніки, додана вартість обробної промисловості, додана вартість у сфері послуг [1, с. 24].

У роботі [4, с. 111–120] нами запропоновано комплексний підхід до оцінки ефективності використання потенціалу регіону, який передбачає відповідну послідовність дій з формуванням системи показників, яка відобразить комплексність системного дослідження. Було систематизовано групи показників для оцінки економічної ефективності використання потенціалу регіону у відповідності з цільовими установками процесу оцінки, зокрема: оцінки загального рівня за узагальнюючими показниками; оцінки за показниками живої праці; оцінки за показниками здійсненої праці (минулої праці) та оцінки за показниками інвестиційної діяльності. Ґрунтуючись на запропонованому підході, сформуємо структуру інтегрального індексу ефективності використання потенціалу регіону (рис. 1). Передбачено здійснення розрахунків індексів трьох груп показників. За кожною групою показників розраховується субіндекс як просте середнє з індексів показників відповідної групи. Розрахунок інтегрального індексу ефективності використання потенціалу регіону пропонується визначити сумуванням субіндексів живої праці, минулої праці та інвестиційної діяльності.

Запропонований інтегральний індекс покладено в основу розробки науково-методичного підходу до комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України.

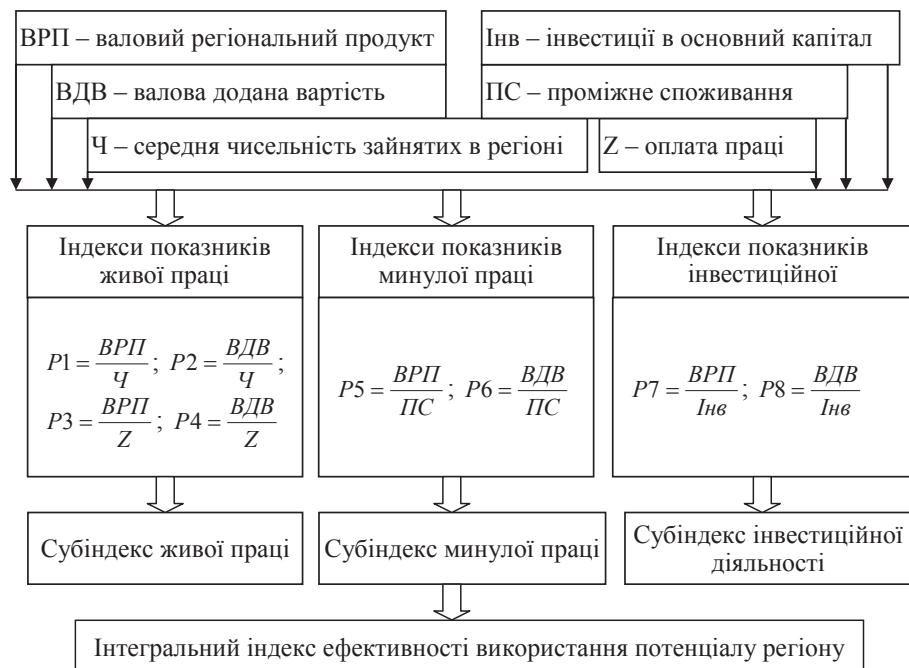


Рис. 1. Структура інтегрального індексу ефективності використання потенціалу регіону

На рис. 2 представлено концептуальну модель комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України. Концептуальна модель поєднує три основних блока: інформаційний, розрахунковий та аналітичний.

До ключових задач інформаційного блоку віднесено визначення мети досліджень та формування інформаційної бази даних за регіонами України. Інформаційну базу сформовано за період з 2003 по 2013 р. Розрахунковий блок передбачає здійснення сукупності розрахунків, зокрема за індексами живої праці, минулої праці та інвестиційної діяльності. Нормування показників з використанням методу нормування відносно «розмаху варіації» [5, с. 111]. Результат розрахункового блоку – інтегральні індекси ефективності використання потенціалу за регіонами України в динаміці.

Аналітичним блоком передбачено формування груп регіонів за кількісним значенням інтеграль-

Таблиця 1

Результати досліджень за субіндексом живої праці

Рівень стабільності процесів використання потенціалу		
Низький	Середній	Високий
Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області, м. Севастополь	АР Крим, Вінницька, Волинська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська області	Запорізька, Луганська, Харківська області

ного індексу ефективності використання потенціалу та за показником стабільності процесів використання потенціалу. В основу кількісної оцінки стабільності процесів використання потенціалу покладено визначення коефіцієнтів варіації [6].

Результати досліджень за субіндексом живої праці свідчать про загальний низький рівень ефективності використання потенціалу, при цьому значна кількість регіонів взагалі характеризується низьким рівнем стабільності цих процесів (табл. 1). Високий рівень ефективності використання потенціалу за субіндексом живої праці спостерігається тільки у м. Київ та середній рівень – у Дніпропетровському та Донецькому регіонах.

За субіндексом інвестиційної діяльності основна частина регіонів України розподілена на дві групи: із середнім та високим рівнями ефективності використання потенціалу (табл. 2). З низьким рівнем ефективності використання потенціалу залишаються Київська область та АР Крим. За субіндексом минулої праці маємо наступне угруповання регіонів (табл. 3). Низький рівень ефективності використання потенціалу за субіндексом минулої праці спостерігається у Запорізькій, Луганській, Дніпропетровській, Донецькій, Полтавській, Черкаській та Київській областях. Волинська та Івано-Франківська області мають середній рівень ефективності використання потенціалу із середнім рівнем стабільності процесів, що досліджуються.

На рис. 3 за результатами проведених комплексних досліджень з визначеннями інтегральних індексів ефективності використання потенціалу за регіонами України сформовано матрицю «Ефективність використання потенціалу – Стабільність процесів використання потенціалу». Позначення на матриці: «В» – високий рівень, «Ср» – середній рівень та «Н» – низький рівень, відображу-

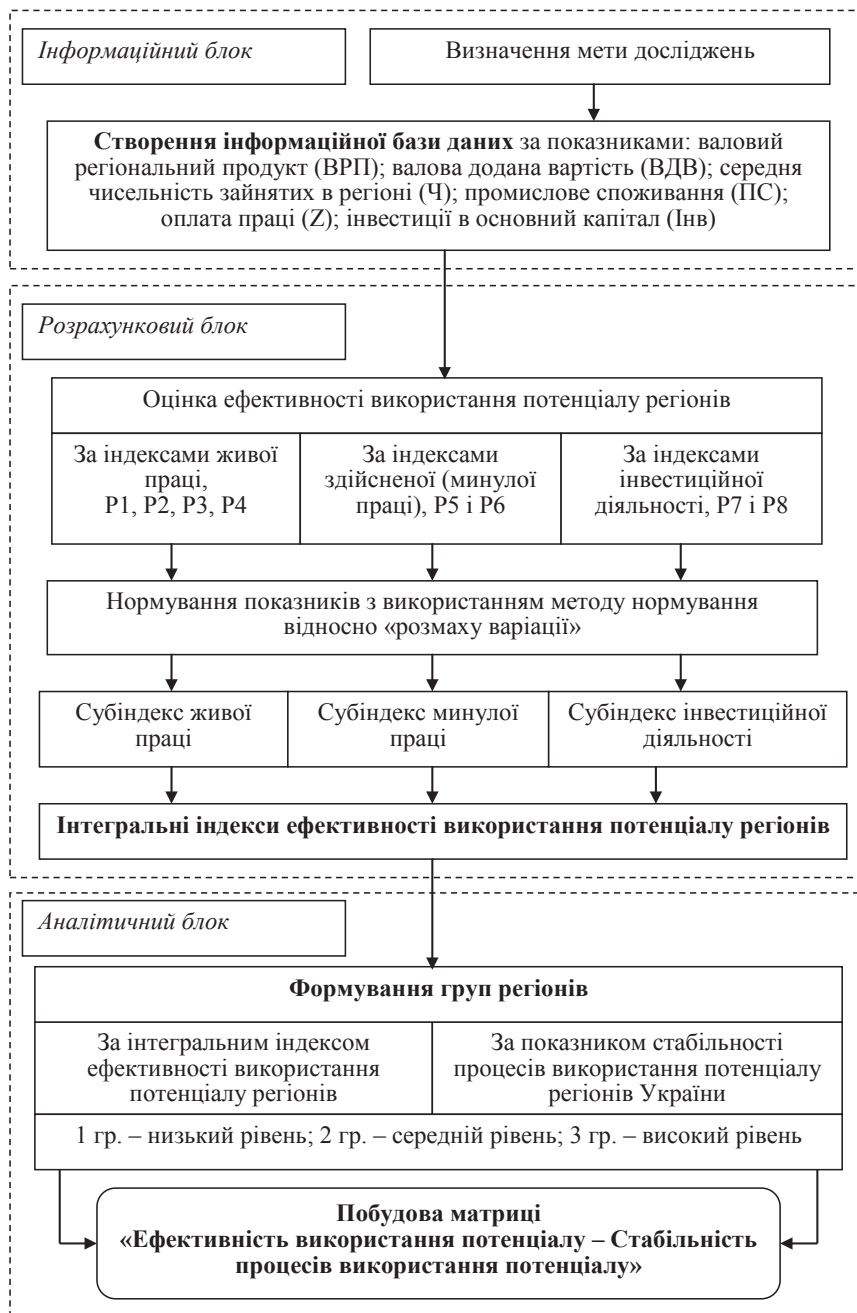


Рис. 2. Концептуальна модель комплексного аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України

Таблиця 2
Результати досліджень за субіндексом інвестиційної діяльності

Рівень ефективності використання потенціалу	
Середній	Високий
Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області, м. Київ, м. Севастополь	Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Сумська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська області

Таблиця 3
Результати досліджень за субіндексом минулої праці

Рівень ефективності використання потенціалу		
Низький	Середній	Високий
Київська область	АР Крим, Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська області	Чернівецька область, м. Київ, м. Севастополь



Рис. 3. Матриця «Ефективність використання потенціалу – Стабільність процесів використання потенціалу»

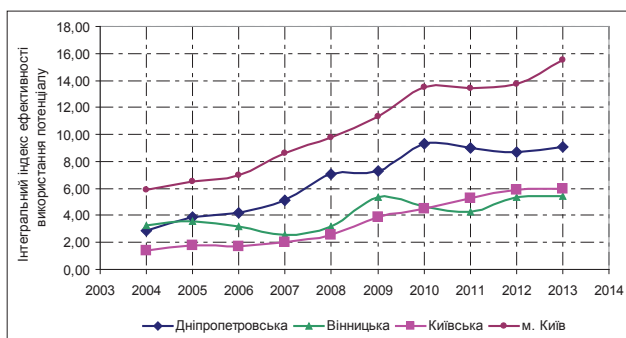


Рис. 4. Динаміка зміни ефективності використання потенціалу за інтегральним індексом

ють розподілення регіонів України на відповідні групи за ефективністю використання потенціалу та стабільністю процесів використання потенціалу. Виконані системні дослідження дозволяють констатувати, що значна кількість регіонів України за інтегральним індексом ефективності використання потенціалу характеризується низьким рівнем. Ситуація, безумовно, може бути зміненою за наявності дієвих економічних механізмів, які дозволять підвищити рівень використання потенціалу та підвищити стабільність цих процесів.

На рис. 4 у графічному вигляді надано динаміку ефективності використання потенціалу на прикладі

окремих представників груп. Отримані результати демонструють у графічному вигляді динаміку зростання ефективності використання потенціалу.

Висновки. Запропонований науково-методичний підхід до аналізу ефективності використання потенціалу регіонів України дозволяє здійснити оцінку ефективності використання потенціалу на системному рівні, визначити групи регіонів за рівнями з урахуванням стабільності процесів використання потенціалу.

Використання запропонованого науково-методичного підходу дозволяє сформулювати рішення, спрямовані на підвищення ефективності використання потенціалу регіонів України.

Список літератури:

1. Ладиченко К.І. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу національної економіки / К.І. Ладиченко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : збірник наукових праць. – Чернівці : БДФЕУ, 2015. – Вип. 28. – Ч. 3. – С. 22–27.
2. Understanding Knowledge Societies in Twenty Questions and Answers with the Index of Knowledge Societies, 2005. N/Y/ Department of Economic and Social Affairs of UN. 178 p. [pdf] Available at: [http://unpan1.un.org/intra-doc/groups/public/documents/un/unpan\(\)20643.pdf](http://unpan1.un.org/intra-doc/groups/public/documents/un/unpan()20643.pdf).
3. INSEAD [online] Available at: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>
4. Паршина М.Ю. Комплексний підхід до оцінки ефективності використання потенціалу регіону / М.Ю. Паршина // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2015. – № 95. – С. 111–120.
5. Харазішвілі Ю.М. Проблеми інтегрального оцінювання та стратегічні пріоритети інноваційного розвитку / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – Кам'янець-Подільський : ФОП Сисин Я.І., 2015. – Вип. 10. – С. 109–115.
6. Замков О.О. Математические методы в экономике : [учебник] / [О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных]. – М. : Дело и сервис. – 2001. – 368 с.

Паршина М. Ю.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ ПО ИНТЕГРАЛЬНОМУ ИНДЕКСУ

Резюме

Отмечена необходимость комплексного анализа эффективности использования потенциала регионов Украины. Сформирована структура интегрального индекса эффективности использования потенциала региона. Предложенный интегральный индекс положен в основу разработки научно-методического подхода по комплексному анализу эффективности использования потенциала регионов Украины. Представлена концептуальная модель комплексного анализа эффективности использования потенциала регионов Украины. Концептуальная модель состоит из трех основных блоков: информационного, расчетного и аналитического. Проведенные исследования позволили сформировать группы регионов и определить регионы с низким, средним и высоким уровнем эффективности использования потенциала.

Ключевые слова: потенциал региона, эффективность использования потенциала, оценка, методический подход, группы регионов.

Parshyna M. Yu.

Academy of Civil Engineering and Architecture

COMPLEX ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE UKRAINE REGIONS POTENTIAL USE BY INTEGRAL INDEX

Summary

The necessity of complex analysis of efficiency of Ukraine regions potential use has been marked. The structure of integral index of efficiency of the region potential use has been formed. The offered integral index has been fixed in the basis of development of scientific and methodical approach for the complex analysis of efficiency of the Ukraine regions potential use. The conceptual model for complex analysis of efficiency of the Ukraine regions potential use has been presented. Conceptual model consists of three following basic blocks: the informative, the calculative and the analytical. Conducted researches allow to form the groups of regions and define regions with the low, middle and high level of efficiency of the potential use.

Keywords: potential of region, efficiency of the potential use, estimation, methodical approach, groups of regions.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.48

Гальків Л. І.

Львівська комерційна академія

Килин О. В.

Стручок Н. М.

Львівський інститут економіки і туризму

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку екологічного туризму в Україні та його державне регулювання. Звернено увагу на сильні та слабкі сторони його розвитку. Охарактеризована національна система природоохоронних територій та туристичні ресурси. Розглянуто проблеми щодо перспектив розвитку екотуризму в Україні.

Ключові слова: екологічний туризм, екотуристична діяльність, екотуристська база, сталий розвиток, природне середовище, природні комплекси, природні і культурні пам'ятки, науково-пізнавальні туристичні маршрути.

Постановка проблеми. Екологічний туризм є новим поняттям у туристичній діяльності. В економічно розвинутих країнах екологічному туризму приділяється велика увага, оскільки в ньому закладений екопросвітницький і рекреаційний потенціал.

Сучасні негативні тенденції згубного впливу людського фактора на природу, нераціональне використання природних ресурсів у кінцевому підсумку призведуть до її руйнування. Саме тому оптимальним і ефективним механізмом стримування таких негативних процесів є екологічний туризм як напрям сталого розвитку певного регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження у сфері туристично-рекреаційного бізнесу здійснювали такі вчені, як Б. Андрушків, О. Дудкіна, Н. Кирич, М. Мальська, С. Попович, П. Слободян, С. Сонько, Т. Ткаченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, низка питань щодо стану та перспектив розвитку екологічного туризму в Україні на сучасному етапі мають перспективу подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження виявлення основних тенденцій, проблем та перспектив розвитку екологічного туризму на території України.

Виклад основного матеріалу. Тенденції розвитку екологічного туризму визначені Всесвітньої туристської організації, згідно з даними якої екологічний туризм входить до числа п'яти основних стратегічних напрямів розвитку на період до 2020 р. Основний потік екотуристів у світі становлять жителі промислово-розвинених країн, які цікавляться природою та побутом, що збереглися в незайманих кутках планети. Особливий інтерес представляють екзотична природа і культура країн Африки, Азії, Центральної Америки. Особливо великий потік екотуристів здійснюється до Кенії, Танзанії, ПАР, Китай, Таїланд, Еквадор, Коста-Ріку, Нової Зеландії, Австралії. Також велику частку в туристських потоках складають мандрівники, що цікавляться незайманою природою власної

країни або країн свого континенту. Переважно це американці, які подорожують по власним національним паркам, та європейці, які обирають для відпочинку незаймані території скандинавських країн.

Основними факторами розвитку екологічного туризму є прагнення людей під час відпочинку долучитися до природи, мати можливість дихати чистим повітрям, пити і купатися у чистій воді, вживати екологічно чисті продукти, отримувати естетичну насолоду від споглядання природних ландшафтів.

Розвиток екотуризму саме в Україні обґрунтовується ще і тим, що він може сприяти економічному розвитку країни, забезпечити демографічну стабільність та розв'язати соціально-економічні проблеми українського села. Серед європейських держав Україна відзначається найбільшим розміром ландшафтних комплексів, значним історико-культурним, етнічним та генетичним надбанням. Саме тому раціональне використання туристсько-рекреаційного потенціалу України варто розглядати як один із діючих засобів розв'язання проблем її економічного розвитку, стабілізації екологічної ситуації та забезпечення належного рівня якості життя населення.

Екологічний туризм в Україні перебуває на початковій стадії розвитку. Тут переважають два шляхи розвитку екологічного туризму – «американський», який формується у вигляді організації спортивно-туристських подорожей в екстремальних природних умовах, та «європейський» – у формі організованого відпочинку у сільській місцевості із залученням до традиційної місцевої культури (в Україні саме цей вид туризму називають сільським зеленим або агротуризмом). Саме тому зелений сільський туризм або агротуризм в умовах України треба сприймати скоріше як різновид екотуризму.

Туристи якийсь час ведуть сільський спосіб життя серед природи, знайомляться з цінностями народної культури, прикладного мистецтва, з національними піснями і танцями, місцевими звичаями, беруть участь в традиційній сільській праці, народних святах і фестивалях.

Для розвитку екологічного туризму найбільш сприятливими є території національних і ландшафтних парків, де поєднується відпочинок та пізнання природничого, історико-етнографічного та культурного потенціалу регіону.

Розвиток екологічного туризму в Україні підтримується спеціальними програмами Міжнародного фонду «Відродження», фонду «Євразія», та іншими. Екологічний туризм в Україні має перспективу стати провідним чинником стабільного і динамічного збільшення надходжень до бюджету та сприяє розвитку інших галузей економіки (сільське господарство, транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво), тому необхідно здійснювати законодавчо-нормативне регулювання основ його функціонування та створення пільгових умов діяльності для тих підприємств, установ, організацій, які займаються екотуризмом [5, с. 279-281].

Для ефективної роботи різних екологічних установ, організацій і підприємств у галузі туризму необхідні кваліфіковані працівники. Для цього держава повинна сприяти створенню екологічних спеціальностей та запровадити нововведення в галузі освіти, а саме внесення до шкільної програми уроків на тему екології чи охорони природи; шкільні екскурсії у національні парки або інші заповідні території, де б проводилося екологічне виховання одночасно із безпосереднім контактом з природою.

Сучасним способом підтримання екологічного розвитку туризму є організація конкурсів і надання екологічних знаків, які можуть бути надані організаціям чи туристичним місцевостям у галузі рекреації, розміщення, транспорту чи спорту. Метою такого виду діяльності є спонукання туристичної діяльності до її екологізації.

Найважливішими завданнями в галузі екологічного туризму на місцевому рівні є зменшення до мінімуму відходів, поширення екологічної освіти, обмеження дорожнього руху, зменшення потреби у водних ресурсах та енергії, створення охоронних зон.

Для розвитку екотуризму на місцевому рівні велике значення мають національні парки, завдання яких полягає в збереженні та охороні природних комплексів, що мають екологічну, естетичну та історичну цінність, та ознайомленні людей з природними і культурними пам'ятками; створенні умови для туристів і відпочивальників [4].

Національна система природоохоронних територій України складається з понад 8 тисяч захищених територій загальною площею 3,3 млн га, або 6,05% національної території. Станом на кінець 2013 року в Україні утворено 18 природних заповідників, 4 біосферні заповідники та 42 національні природні парки. Площа природних заповідників, біосферних заповідників і національних природних парків становить понад 1,6 млн га. Для їх збереження розробляється спеціальна схема господарювання, яка включає створення доріжко-стежкової мережі, туристичних трас (піших, велосипедних), які б проходили через особливо цінні природні чи культурні об'єкти парку. Вони включають облаштування місць для відпочинку та ночівлі, впорядкування майданчиків, притулків на випадок негоди, заготівля дров для вогнищ, нагромадження різного обладнання (кілочків для наметів, інвентар для прибирання місця ночівлі), благоустрій джерел, влаштування оглядових майданчиків, автостоянок, сміттєзбірників. Необхідно передбачити

спорстолики, лавочки, на яких можна розташуватися з обідом, а також місця особистої гігієни. Усе це має бути зроблено так, щоб не порушити ландшафт, не внести дисгармонію в природне середовище.

Впорядковуючи територію для відпочинку, залежно від кількості туристів, розраховують кількість місць, протяжність доріг і стежок, розміри відпочинково-галявинних комплексів, зважають на вид відпочинку – тривалий чи короткочасний, враховують пропускну потенціал доквілля, тобто кількість туристів, яка може бути прийнята, не зазнаючи серйозних змін. Приморські території можуть прийняти 800 осіб/га, луки – 100 осіб/га, пасовища – 300 осіб/га, ліси – майже 60 осіб/га. Обов'язковими є інформаційні показники: схеми місць відпочинку, дороговкази, правила для відпочивальників [1].

Для усунення негативного впливу на довкілля значна роль належить туристичним операторам у складанні каталогів з екотуризму, виборі транспортних засобів і місця розселення туристів. Також вони формують екологічну політику фірми; розширюють компетенцію фірми у сфері природоохоронної діяльності; розробляють екологічні форми туризму; спонукують до екологічної діяльності; проводять заняття з екологічної освіти серед туристів через опублікування в буклетах і каталогах правил перебування на території туристичного об'єкта; сприяють позитивному впливу на інші туристичні сектори (наприклад, готельний); навчають і виховують працівників в галузі охорони довкілля.

У розвитку екологічного туризму велика роль відводиться транспортній інфраструктурі. При цьому використовуються такі види транспорту, які завдають найменшої шкоди природному довкіллю, зокрема це транспорт з ефективнішим використанням енергії і зменшеною кількістю шкідливих викидів, який працює на альтернативних, екологічно чистих джерелах енергії (електродвигун, сонячні батареї), а також нетрадиційні засоби пересування – кінні візки, велосипеди (використовуються на невеликих дистанціях). Зменшення руху транспорту можна досягти використовуючи місцеву продукцію, що зменшує кількість вантажних перевезень та надання переваги пересування на пішо.

В екологічному туризмі серед різноманітних видів закладів розміщення перевага надається малій нічліжній базі (приватні оселі, пансіонати, бунгало, кемпінги і невеликі готельні підприємства). Особливе значення має гармонійне вписання цих об'єктів у довкілля, без нанесення йому шкоди. Це може бути забезпечено за рахунок обдуманого підбору місця для об'єкта; нешкідливого для довкілля процесу будівництва; економічного способу забезпечення водою; раціонального використання енергії; використання альтернативних джерел енергії (енергії вітру, води, сонця, геотермальних джерел); утилізація відходів і очищення стоків. Щодо закладів харчування, то тут надають перевагу місцевим продуктам і вилученню із споживання продукції в одноразовому упакуванні.

Індивідуальні туристи повинні усвідомлювати, з якими труднощами їм доведеться зіткнутися під час подорожі. Вони повинні вимагати від туристичних операторів різноманітної інформації, яка б дала їм можливість пристосуватися до місцевих умов, запобігти можливому нанесенню шкоди довкіллю. Туристи повинні бути готовими

відмовитися від певного рівня комфорту; використовувати громадський транспорт; вміти організувати свій вільний час, глибше пізнавати місцеву природу і культуру; цікавитися місцевими традиціями і способом життя та поважати їх; активно підтримувати охорону середовища; відповідати за нанесену шкоду довкіллю; надавати перевагу місцевим продуктам, що приносить безпосередню користь місцевому господарству [3, с. 91-97].

Розвиток екотуризму в Україні має широкі перспективи, оскільки вона багата на різноманітні природні туристичні ресурси, що є важливою передумовою розвитку екологічного туризму. Це кліматичні, біологічні, гідрологічні, ландшафтні ресурси, джерела мінеральних вод, лікувальні грязі та ін. Загальна площа земель, придатних для рекреації і туристичного використання, займає 9,4 млн га, що становить 15,6% усієї території України. З них 7,1 млн га припадає на рівнинні рекреаційні території, 2,3 млн га – на гірські (1,9 млн га – на Карпати і 0,4 млн га – на Кримські гори). Умовно придатні для туристичного використання – 7,8 млн га. Найсприятливіший для рекреації клімат характерний для Причорноморської частини України. Завдяки взаємодії сухих степових і теплих вологих морських повітряних має тут створюється специфічний, корисний для здоров'я мікроклімат. Сумарна кількість сонячних годин становить 2500 на рік, а річна сума температур понад 10 градусів 28003600 годин на рік. Середня липнева температура коливається у межах +21,5-23°C. Річна сума опадів близько 400 мм за рік. Особливо цінний для рекреації субтропічний клімат південного берега Криму, для якого характерна тепла і волога зима та жарке і сухе літо, ще й гори захищають від проникнення холодного арктичного повітря. Море, яке влітку нагрівається до +24-28°C (прибережні води), теплий клімат приваблюють сюди багато туристів. Щороку кількість придатних для купання днів у середньому становить 180. Завдяки цим чинникам вся приморська територія України має великі можливості щодо розвитку екотуризму та і туризму взагалі [5].

Іншим природним туристичним ресурсом нашої країни є її ліси. Загальна площа лісового фонду України становить 10 млн га (15% усієї території країни). Найбільша лісистість спостерігається на Поліссі і в Карпатах, менша – у Кримських горах. Основними лісоутворювальними породами є сосна, смерека, дуб, граб, бук. Найціннішими для туристичного використання і оздоровлення є соснові (Полісся) та смерекові (Карпати) ліси. Перебування в них позитивно впливає на дихальну, кровоносну й імунну системи, має заспокійливу дію, підвищує тонус. Ліси виділяють велику кількість аерозолів. Їхня кількість залежить від стану погоди і лісоутворювальних порід. Наприклад, за перший сезон сосна виділяє 515 кг/га аерозольних сумішей. Вони позитивно впливають на шкіру, обмежують розмноження у повітрі шкідливих бактерій і грибків. Аерозолі, які знищують шкідливі бактерії, називаються фітоцидами. Великий показник фітоцидності має суха діброва (дубовий ліс). У букових і соснових лісах середній бактеріологічний показник становить 200300 бактерій/м³, у містах 40008000 бактерій/м³. Мінеральні води є по всій території України, та найбільше їх – на Закарпатті, в Луганській, Дніпропетровській, Полтавській, Рівненській областях, трохи

менше в Івано-Франківській, Харківській, Житомирській, Вінницькій та Хмельницькій. Цілющі лікувальні властивості мають води Передкарпаття (Моршин, Східниця, Трускавець). У нашій країні є різноманітні види мінеральних лікувальних вод: вуглекислі води в районі Карпат і Полісся, сірководневі й бромисті у Передкарпатті і Криму хлоридно-натрієві на Закарпатті та на півдні України, родонові у Житомирській і Вінницькій областях. На Закарпатті є родовища залізистих і миш'якових вод, сульфатні на півдні України, натрієві майже по всій території країни. Великі запаси лікувальних грязей зосереджені на півдні України (Куяльницький, Ходжибейський, Шоболоцький, Тилігульський лимани, озера Гаплі, Саки). На їх базі діють курорти Куяльницький, Ходжибейський, Кароліно-Бугаз, Євпаторія, Бердянськ. Тут лікують захворювання периферійної нервової системи, деякі шлунковокишкові та гінекологічні наслідки травм головного і спинного мозку, відновлюють рухливість органів опорно-рухового апарату. Грязеві курорти є також у Немирові, Моршині, Миргороді. Великий туристичний потенціал мають Карпати і Кримські гори. Крім чудових краєвидів і чистого повітря, які є в Карпатах, тут є можливості для розвитку різноманітних видів гірськолижних видів спорту. Крим має чудові можливості щодо альпінізму і спелеології. Досить популярними як у Кримських горах, так і в Карпатах є звичайні мандрівки горами [3, с. 91-97].

По всій території України розташовані різноманітні природоохоронні об'єкти. Це заповідники, заказники, національні і ландшафтні парки, пам'ятки природи. Є багато природних територій та об'єктів, придатних для відпочинку. Це річки, озера (наприклад, Шацькі), окремі скелі, каньйони і просто території з чудовими краєвидами. Якщо природа України має великий потенціал для розвитку екотуризму, то є низький соціально-економічний потенціал нашої країни для розвитку цього виду туризму; низький рівень екологічної свідомості туристів, є причиною багатьох варварських вчинків і свідчить про неготовність населення займатися екологічними видами туризму; відсутність кваліфікованих кадрів, недосконала законодавча база, яка відштовхує як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Закон України «Про туризм», державні стандарти з туристично-екскурсійного обслуговування та послуг населенню практично не торкаються питань екології і зменшення негативного впливу туристичних підприємств на довкілля. За таких умов екологічний туризм хоч і розвиватиметься, проте досить повільними темпами. Втім, для підприємств, що надають туристичні послуги, має бути «золоте» правило: надання туристичних послуг не повинно супроводжуватися погіршенням характеристик природного довкілля (засмічення території, витоштуванням рослинного покриву, пошкодженням і випалюванням чагарників і дерев) [4].

Проблеми щодо перспектив розвитку екотуризму в Україні є головним чином у внутрішньому туризмі, тоді як виїзний туризм продовжує розвиватися. Порушення балансу між цими видами туризму призводить до того, що з України вивозиться валюта, що могла б інвестуватися в зміцнення матеріально-технічної бази внутрішнього екотуризму.

Розвиток екотуризму в Україні при наявності потужної екотуристської бази стримують зде-

більшого економічні й організаційні причини. Серед економічних причин можна виділити відсутність необхідного початкового капіталу для фінансування робіт із створення екоцентрів, що приступили б до опрацювання усього комплексу питань, що належать до формування цільових програм екологічних подорожей; незначність інвестицій в інфраструктуру екотуризму, що позначається на стані готельного, транспортного обслуговування туристів; відсутність засобів на проведення рекламної компанії з метою притягнення уваги потенційних туристів до відвідання хоча б тих територій, що мають у своєму розпорядженні деяку інфраструктуру для прийому, розміщення й обслуговування гостей. До організаційних причин можна віднести обмеженість туристичних маршрутів у місцях екологічного туризму і їхньої слабкої облаштованості; відсутність спеціалізованих турорганізацій у сфері екотуризму; скромний набір рекреаційних послуг для туристів; відсутність реклами екотуризму; обмеженість кваліфікованих спеціалістів в області екотуризму, спроможних взяти на себе розробку, організацію і проведення екологічних турів; відсутність необхідної законодавчої бази екотуризму. На подолання приблизно таких проблем націлені вітчизняні та зарубіжні програми розвитку екотуризму [2].

Отже, причини, що стримують розвиток екологічного туризму в Україні, є достатньо серйозними і в сучасних умовах політичної й економічної нестабільності призводять до упущеної економічної вигоди, а також екологічної стагнації, яку можна було б стримати, сприяючи розвитку екологічного туризму.

Висновки і пропозиції. Враховуючи обставини розвитку екологічного туризму в світі, можна вважати екологічний туризм доцільним і необхідним елементом державної концепції розвитку туризму на перспективу.

Низький рівень розвитку туристичної інфраструктури в Україні призвів до того, що екологічний туризм відстає від загальносвітових тенденцій. Нині більшість організацій, установ і підприємств, які займаються туристичною діяльністю, усвідомлюють не лише важливість охорони природи, а і підтримання з врахуванням регіональних особливостей зрівноваженого розвитку туризму, оскільки від існування цих регіонів залежить як доля туристичного сектора, так і розвиток економіки загалом.

Як бачимо, для сталого розвитку екотуризму в Україні необхідно: здійснювати законодавче оформлення здійснюваної в межах території екотуристичної діяльності; впроваджувати економічний механізм надання платних туристичних послуг, створювати на засадах самозабезпечення, самофінансування та самоокупності госпрозрахункових рекреаційних структурних підрозділів України; забезпечувати національні природні парки рекреаційно-туристичною інфраструктурою відповідно до міжнародних стандартів; обґрунтувати і визначати допустимі величини рекреаційних навантажень на ландшафтні комплекси природно-заповідних територій, використовуваних в цілях відпочинку, туризму і лікування; формувати у туристів, відпочиваючих інтелектуально-гуманістичного світобачення та патріотичного ставлення до природної і культурної спадщини країни.

Список літератури:

1. Гулич О. Екологічний туризм в Україні: стан і перспективи / О. Гулич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tourism.gov.ua/files/TALEX/Prezentatsiya_TALEX_19.03.2015_Hulych.pdf.
2. Добрянська І.В. Екотуризм як екологічно значущий напрямок діяльності / І.В. Добрянська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_SVMN_2013/Ecologia/0_126496.doc.htm.
3. Кирич Н. Формування стратегії розвитку екотуризму в Україні / Н. Кирич // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2008. – № 1(1). – С. 91-97.
4. Мальська М.П. Туристичний бізнес / М.П. Мальська, В.В. Худо [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15291223/turizm/perspektivi_rozvitku_ekoturizmu_ukrayini.
5. Сонько С.П. Екологічний туризм в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : кол. монографія / С.П. Сонько. – Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини. – Умань, 2012. – С. 279-281.
6. Україна 2020 : Стратегія національної модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://civic.kmu.gov.ua/consult_mvc_kmu/consult/old/show_fullbill/956.

Гальків Л. І.

Львовская коммерческая академия

Килин О. В.

Стручок Н. М.

Львовский институт экономики и туризма

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проанализированы основные тенденции развития экологического туризма в Украине и его государственное регулирование. Обращено внимание на сильные и слабые стороны его развития. Охарактеризованы национальная система природоохранных территорий и туристические ресурсы. Рассмотрены проблемы относительно перспектив развития экотуризма в Украине.

Ключевые слова: экологический туризм, экотуристическая деятельность, экотуристская база, устойчивое развитие, природная среда, природные комплексы, природные и культурные достопримечательности, научно-познавательные туристические маршруты.

Halkiv L. I.

Lviv Academy of Commerce

Kylyn O. V.

Struchok N. M.

Lviv Institute of Economy and Tourism

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN UKRAINE

Summary

The article analyzes the current trends in the development of ecological tourism in Ukraine and its governmental regulation. Attention is paid to the strengths and weaknesses of its development. National system of protected areas and tourist resources are characterized. The problems regarding the development of eco-tourism in Ukraine are considered.

Keywords: eco-tourism, ecotourism activities, ecotourism base, sustained development, environment, natural systems, natural and cultural attractions, thematic tours.

УДК 338.1:620.97

Савенко Б. М.

Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано еколого-економічні детермінанти інноваційного розвитку відновлювальної енергетики в Україні. Запропоновано трактування сутності інноваційного розвитку у сфері відновлюваної енергетики. Визначено рівні екологічної орієнтованості інноваційного розвитку відновлюваної енергетики. Розкрито чинники позитивного і негативного впливу на розвиток відновлюваної енергетики в Україні.

Ключові слова: інноваційний розвиток, відновлювана енергетика, детермінанти, встановлена потужність, енергетичний потенціал.

Постановка проблеми. На сьогодні очевидна необхідність переосмислення ролі і місця країни у розвитку відновлювальної енергетики. Загально-світові тенденції стрімкого розвитку нової галузі енергетики на основі використання альтернативних джерел енергії зумовлені безперервним збільшенням вартості органічних ресурсів, негативним впливом на навколишнє природне середовище традиційних джерел енергії, а також технологічними інноваціями у сфері альтернативної енергетики. Тому розвиток галузі відновлюваної енергетики є важливим елементом переходу на нову технологічну базу із застосуванням безвуглецевих технологій, інтелектуальних мереж і розподіленої генерації, що є особливо актуальним у світлі необхідності масштабної випереджаючої модернізації електроенергетики країни та наростаючої екологічної небезпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку альтернативної енергетики висвітлені у працях: Г. Гелетуши, Т. Железної, Е. Олейника, М. Климчук, А. Суходолі та ін. Питаннями стимулювання відновлювальних і нетрадиційних видів енергії й енергозбереження, у тому числі державного впливу, займалися низка вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Г. Бабієв, С. Бевз, В. Вайс, А. Гальчинський, А. Долінський, Г. Ердман, Г. Забарний, І. Карп, С. Кудря, В. Логвиненко, Т. Райхенбах, П. Самуельсон, М. Сиротюк, Г. Ситник, О. Трофименко, А. Шидловський, В. Штрайхер та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну увагу багатьох науковців до проблем розвитку відновлюваної енергетики, питання її інноваційного розвитку,

зокрема, еколого-економічного обґрунтування такого розвитку, висвітлено недостатньо та мають характер вибірково-фрагментарного підходу, чим і зумовлена актуалізація дослідження саме еколого-економічних детермінант інноваційного розвитку відновлювальної енергетики в нашій країні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні еколого-економічних детермінант інноваційного розвитку відновлювальної енергетики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні країни першого світу увійшли в новий етап промислового становлення, однією з найважливіших властивостей якого стала нова технологічна база розвитку глобальної енергетики. Для України формування такої технологічної бази пов'язано також з майбутнім значним виведенням потужностей генерації, що відпрацювали свій ресурс (у т. ч. після продовження термінів експлуатації).

Зауважимо, що інноваційний розвиток несе суспільству оновлення, зміни, забезпечуючи якісне зростання ефективності процесів або продукції і супроводжується переходом на новий рівень системної організації [2, с. 450]. На нашу думку, інноваційний розвиток у сфері відновлюваної енергетики доцільно розуміти як сукупність сполучених процесів інформаційно-матеріальних та організаційно-управлінських перетворень, зумовлених реалізацією інновацій, спрямованих на оптимізацію еколого-економічної взаємодії елементів відновлюваної енергетики зі складовими частинами довкілля задля забезпечення рівноваги відповідної системи енергоспоживання у просторово-часовому аспекті.

При цьому для оцінки рівня екологічної орієнтованості інноваційного розвитку відносно системи, в межах якої він реалізується (тобто у сфері відновлюваної енергетики), варто застосовувати певну шкалу, де пропонується визначати такий інноваційний розвиток в будь-якому випадку як екологічно орієнтований, за умови різних рівнів еколого-економічного впливу (табл. 1).

Згідно оцінок багатьох вчених, перехід на інноваційні засади розвитку енергетики вже розпочався, підтвердженням чому слугують зафіксовані зміни в науково-технічному розвитку сучасної цивілізації. Електроенергетика належить до напрямів науково-технічного розвитку, згідно яких нині вже видано набагато більше патентів, аніж за багатьма іншими напрямками (серед лідируючих напрямів безпосередньо в енергетиці – вітрова та сонячна енергетика як технології відновлюваної енергетики) [4, с. 11].

За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), що є установою Організації Об'єднаних Націй, у 2011 р. відзначалося рекордне зростання кількості міжнародних патентних заявок. Так, у світі на частку патентів електричних пристроїв, апаратів і енергетичного обладнання та механізмів припадало 7% від загальної кількості заявок (цей сектор опинився на другому місці, поступившись лише патентам у сфері комп'ютерних технологій). Щодо альтернативної енергетики, то у звіті ВОІВ йдеться про статистику патентних заявок на паливні елементи, геотермальну, сонячну та вітрову енергію, загальна кількість яких досягла 28 560 одиниць у 2010 р. (що майже в дев'ять разів більше, аніж у 1990 р.). Питома вага патентних заявок, пов'язаних із сонячною енергетикою, у 2012 р. зросла на 50,3%, порівняно з 2010 р., поряд з тим, що у сфері технологій паливних елементів протягом останніх двох років фіксувалося незначне зниження таких заявок.

Подібні тенденції знайшли відображення і в стратегічних документах Кабінету Міністрів України. Так, Енергетичною стратегією України на період до 2030 р. визначено, що освоєння відновлюваних джерел енергії є важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу енергетики на навколишнє природне середовище. Масштабне використання потенціалу відновлюваних джерел енергії в Україні має не тільки внутрішнє, а й значне міжнародне значення як вагомий чинник протидії глобальним змінам клімату в цілому, покращення загального стану енергетичної безпеки Європи. Згідно із зазначеною Стратегією, попит на електроенергію в Україні у 2030 р., за базовим сценарієм, на 50% перевищить рівень 2010 р. При цьому саме створення умов та стимулювання залучення позабюджетних коштів для реалізації інноваційних проектів, створення технопарків та інноваційних бізнес-інкубаторів, залучення венчурного капіталу для впровадження нових розробок в енергетиці, максимально швидкої організації виробництва і просування на ринок нових високотехнологічних продуктів було сформульовано в якості одного з головних напрямів розвитку науково-технічного та кадрового забезпечення паливно-енергетичного комплексу країни. Створення нового індустріального сектора відновлюваної енергетики у вітчизняній економіці також швидко могло б призвести до розвитку цього напрямку науково-інженерної думки, до створення нових робочих місць (в основному в малому і середньому бізнесі та у сфері НДДКР, як і в більшості інших країн світу).

Розвиток нової галузі промисловості сприяє досягненню мультиплікативного ефекту, у т. ч. піднесенню суміжних галузей виробництва. Так, вплив розвитку відновлюваної енергетики на суміжні сфери в цілому полягає у прискореному розвитку існуючих та появи нових галузей промисловості, розвитку відповідних НДДКР, створенні

Таблиця 1

Рівні екологічної орієнтованості інноваційного розвитку відновлюваної енергетики

Назва рівня	Характеристика
Екологічно позитивна зорієнтованість (як вектор впливу на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги за рахунок оптимізації еколого-економічної взаємодії елементів відновлюваної енергетики зі складовими частинами довкілля)	
Недостатній	Спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги, але недостатній для забезпечення екологічної безпеки системи енергоспоживання
Необхідний	Спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги, забезпечуючи екологічну безпеку системи енергоспоживання
Поліпшуючий	Спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги, забезпечуючи екологічну безпеку системи енергоспоживання і додаткові позитивні екологічні ефекти
Вагомий	Спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги, забезпечуючи екологічну безпеку системи енергоспоживання і значні додаткові позитивні екологічні ефекти
Прогресивний	Спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги, забезпечуючи екологічну безпеку системи енергоспоживання і нові позитивні екологічні ефекти
Екологічно негативна зорієнтованість (як міра відсутності спрямованості на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги за рахунок оптимізації еколого-економічної взаємодії елементів відновлюваної енергетики зі складовими частинами довкілля)	
Дозволений	Не спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги, але не представляє загрози для стану системи
Погіршуючий	Не спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги і становить незначну загрозу для стану системи
Ризикований	Не спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги і становить істотну загрозу для стану системи
Загрозливий	Не спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги і становить велику загрозу для стану системи
Неприйнятний	Не спрямований на зменшення віддалення від еколого-економічної рівноваги і здатний вивести систему з рівноважного стану

Джерело: адаптовано автором

обслуговуючих виробництв: консультаційних, проектно-вишукувальних, освітніх та тренінгових, експлуатаційних тощо.

Згідно міжнародного досвіду, такий розвиток більшою мірою здійснюється у форматі малого та середнього бізнесу і стосується першою чергою таких галузей, як [5]:

- енергомашинобудування в частині устаткування для гідроелектростанцій, вітрових електростанцій, теплових станцій на спалюванні біомаси та біогазу, сонячних теплових електростанцій;
- розвиток виробництва фотоелектричних перетворювачів, кремнієвих пластин тощо;
- виробництво допоміжного енергетичного обладнання: кабелі, трансформатори, вимикачі та ін.

Розвиток НДДКР здійснюватиметься за напрямками: енергомашинобудування, матеріалознавство, нанотехнології, метеорологія, управління великими енергосистемами, приливна енергетика, хвильова енергетика, геотермальна та ін.

Частина технологій у сфері відновлюваної енергетики для нової технологічної бази розвитку національного енергетичного комплексу мають в Україні необхідний потенціал. Так, на сьогодні річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії в країні, за підрахунками Інституту відновлюваної енергетики Національної академії наук, досягає 68,6 млн. т нафтового еквіваленту, що становить близько 50% загального енергоспоживання в Україні. Основними напрямками використання відновлюваних джерел енергії в Україні є: вітрова енергія, сонячна енергія, енергія річок, енергія біомаси, геотермальна енергія, енергія навколишнього природного середовища з використанням теплових насосів.

На початок 2013 р. в Україні загальна встановлена електрична потужність об'єктів електрогенерації, підключених до об'єднаних енергетичних систем, становила 53,78 ГВт, в тому числі з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) – близько 715 МВт: вітрові електростанції (ВЕС) – 301,8 МВт, сонячні електростанції (СЕС) – 317,8 МВт, малі гідроелектростанції (МГЕС) – 85 МВт, теплові електростанції (ТЕС/ТЕЦ) на біомасі – 9,98 МВт [1].

На кінець першого півріччя 2014 р. загальна електрична потужність об'єктів відновлюваної енергетики, які працюють за «зеленим» тарифом, в Україні становила уже 1419 МВт, з яких загальна потужність вітроелектростанцій – 497 МВт,

сонячних електростанцій – 819 МВт, малих гідроелектростанцій – 77 МВт, об'єктів виробництва електроенергії з біомаси та біогазу – 26 МВт. Встановлена потужність об'єктів, що виробляють теплову енергію з відновлюваних джерел енергії, перевищила 1070 МВт [3], що свідчить про колосальний потенціал за всіма видами альтернативних джерел енергії, використання якого дозволить зайняти гідне місце на глобальному ринку технологій нової енергетики.

Нині Україна є абсолютним лідером серед країн СНД із розвитку вітроенергетичних проєктів. У 2012 р. країна посіла 29-е місце у світовому Рейтингу найбільш привабливих країн з точки зору інвестицій у використанні відновлюваних джерел енергії. Орієнтовна вартість будівництва 1 МВт ВЕС складає 1,5–2 млн. євро. Зростання встановленої потужності СЕС за підсумками 2012 р. становило 1,7 рази порівняно з 2011 р. (на 130,3 МВт), до 317,8 МВт. Орієнтовна вартість будівництва 1 Вт СЕС складає 1,5–2 євро/Вт. Загальна встановлена електрична потужність ТЕС/ТЕЦ на біомасі та біогазі на початок 2013 р. становила 9,98 МВт (на біомасі – 6,2 МВт та на біогазі – БГ – 3,78 МВт). Орієнтовна вартість будівництва 1 МВт ТЕЦ на біомасі складає 1,5–2 млн. євро. Також працює 81 мала ГЕС загальною потужністю 85 МВт (за роки незалежності в Україні поновлено роботу 32 малих гідроенергетичних об'єктів). Орієнтовна вартість будівництва 1 МВт ГЕС складає 1,5–3 млн. євро [1].

За активного розвитку генерації на базі відновлюваних джерел енергії (табл. 2) необхідно передбачити механізми забезпечення збільшення маневрових потужностей. При цьому збільшення встановленої потужності відновлюваних джерел енергії повинне здійснюватися в межах, які технологічно допустимі для збереження надійної роботи енергосистеми України. Під час збільшення обсягів виробництва електроенергії на базі відновлюваних джерел енергії потрібно здійснити модернізацію мереж для переходу до так званих smart grids, або «розумних мереж». У разі збільшення обсягів виробництва електроенергії на базі відновлюваних джерел енергії системний оператор Об'єднаної енергетичної системи України повинен забезпечити проходження добового графіка навантаження з урахуванням найбільш ефективного та безпечного використання всіх видів генерації. Дієвим механізмом регулювання потужностей віднов-

Таблиця 2

Оцінка загального обсягу споживання (встановлена потужність, валове виробництво електроенергії), очікуваного з кожного джерела відновлюваної енергії в Україні

Виробництво електроенергії за видами джерел	2016		2017		2018		2019		2020	
	МВт	ГВт·г	МВт	ГВт·г	МВт	ГВт·г	МВт	ГВт·г	МВт	ГВт·г
Гідроелектростанції:	4987	12440	5077	12660	5167	12885	5258	13110	5350	13340
потужністю менше 1 МВт	37	85	42	95	47	110	52	120	55	130
потужністю 1 МВт – 10 МВт	70	155	75	165	80	175	86	190	95	210
потужністю більше 10 МВт	4880	12200	4960	12400	5040	12600	5120	12800	5200	13000
Геотермальна енергія	10	56	12	73	14	84	17	105	20	120
Сонячні фотоелектростанції	1250	1310	1450	1520	1700	1780	2000	2100	2300	2420
Вітрові електростанції наземні	1350	3240	1650	4125	1900	4845	2100	5460	2280	5900
Біомаса:	380	1680	520	2300	650	2870	780	3450	950	4220
тверда	260	1180	360	1600	455	2000	540	2415	660	2950
біогаз	120	500	160	700	195	870	240	1035	290	1270
Усього	7977	18726	8709	20678	9431	22464	10155	24225	10900	26000

Джерело: [3]

люваних джерел енергії (зокрема вітро- та сонячних електростанцій) може слугувати використання споживачів-регуляторів на базі теплових насосів, теплонакопичувачів та подібних технологій.

Необхідно відзначити, що ефективність використання енергоустановок на основі використання ВДЕ насамперед визначається розташовуваними ресурсами ВДЕ та їх інтенсивністю (швидкості вітру, рівня сонячної радіації

і т. п.). При цьому, як зазначалося вище, Україна володіє значним потенціалом використання альтернативної енергетики.

Проте існує низка чинників, які стримують розвиток відновлюваної енергетики в Україні:

– обмежена державна підтримка. Наявність законодавчо встановлених економічних стимулів у сфері відновлюваної енергетики має вирішальне значення для її прискореного розвитку;

– недостатність власної виробничої та технологічної бази розвитку галузі. Зниження вартості досягається за рахунок підвищення ККД, вдосконалення технологічного процесу виробництва, досягнення ефекту масштабу, а також зниження рентабельності виробництва до мінімальної необхідного рівня під впливом конкуренції;

– недосконале регулювання в галузі електроенергетики, що призводить до збереження перехресного субсидування і до економічно необґрунтованого, але зумовленого політичними міркуваннями, стримування зростання ціни на електроенергію для певних категорій кінцевих споживачів;

– недосконале регулювання в галузі охорони навколишнього природного середовища. На розвиток галузі відновлюваної енергетики позитивно може вплинути жорсткість екологічних норм (обмежень і штрафів) або створення механізмів продажу квот на викиди парникових газів.

Поряд з тим фігурують і чинники, що справляють позитивний вплив на розвиток відновлюваної енергетики в нашій країні, серед яких доцільно виділити основні із конкретизацією зумовлених ними економічних важелів, а іноді й політичного ефекту від досягнення необхідного результату:

– зростаюча ціна на електроенергію (прискорення темпів зростання роздрібних цін на електроенергію для кінцевого споживача, згідно існуючих прогнозів, призведе до прискореного настання конкурентоспроможності – точка паритету – відновлюваної енергетики, сприяючи тим самим розвитку даної галузі);

– наявність проблем з технологічним приєднанням для споживачів (затримки з виконанням заявок на технологічне приєднання до централізованих систем електропостачання та їх переоснащення може розглядатися як стимул до переходу до альтернативних джерел енергії, адже подібні затримки визначаються об'єктивною нестачею потужностей і неефективністю організації техно-

логічного приєднання до енергосистеми з причини застарілих принципів фінансування технологічного приєднання з тарифу);

– наявність важкодоступних енергетично ізольованих районів, енергопостачання яких здійснюється за рахунок неефективних і дорогих в експлуатації дизельних електростанцій (розвиток використання альтернативної енергетики для енергопостачання віддалених територій – хоча таких і небагато – дозволить реалізувати пріоритет прискореного розвитку регіонів країни за рахунок розвитку регіональних оазисів зростання в екологічно сприятливих умовах проживання, до цього не затребуваних населенням через інфраструктурну обмеженість);

– ініціативи місцевої влади (регіональні та муніципальні органи управління можуть реалізувати власні програми з розвитку відновлюваної енергетики, керуючись економічними або політичними передумовами, продиктованими місцевими особливостями);

– кліматичні умови (цей чинник впливає не лише на термін досягнення паритету, але й на вибір необхідної технології у сфері альтернативної енергетики, яка найкраще придатна для конкретного регіону. Крім того, Україна в цілому має сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку відновлюваної енергетики).

Враховуючи, що Україна є енергозалежною державою й забезпечує власні потреби в енергетичних ресурсах лише на 60,9%, при цьому енергоемність ВВП країни у 2,6 рази перевищує показники розвинених держав, зауважимо, що важливість розвитку нових енергетичних напрямів на базі ВДЕ в Україні (крім значних енергетичного, економічного і екологічного ефектів) пов'язана з відродженням та подальшим розвитком високого технологічного й індустріального рівня країни, створенням нових робочих місць, розвитком освітньо-інтелектуального рівня населення.

Висновки. Таким чином, враховуючи значний інноваційний та інвестиційний потенціал відновлюваної енергетики для прийняття виважених політичних рішень щодо державної підтримки даної галузі, необхідна розробка і застосування відповідних механізмів розвитку, що дозволяють, по-перше, оцінювати та прогнозувати конкурентоспроможність і еколого-економічну ефективність альтернативної енергетики порівняно з традиційною за період усього життєвого циклу, а по-друге, оцінювати та прогнозувати сукупний еколого-економічний ефект від впровадження заходів державної підтримки відновлюваної енергетики, що сприятиме модернізації електроенергетики, забезпеченню екологічної безпеки та підвищенню конкурентоспроможності енергетичного сектора нашої країни на базі застосування альтернативних джерел енергії.

Список літератури:

1. Інформація щодо виробництва альтернативних видів палива та енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії. Сучасний стан / Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/activity/>.
2. Киселева С.П. Эколого-ориентированное инновационное развитие: энтропийный подход / С.П. Киселева // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 449–452.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» № 902-р від 1 жовтня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
4. Шуткин О.И. Эколого-экономическая оценка конкурентоспособности проектов солнечной энергетики в Российской Федерации : автореф. дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика природопользования)» / О.И. Шуткин. – Москва, 2014. – 28 с.
5. Eurostat. Renewable energy statistics in EU-27 URL. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/.

Савенко Б. М.

Институт агроэкологии и природопользования
Национальной академии аграрных наук Украины

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ

Резюме

Обоснованы эколого-экономические детерминанты инновационного развития возобновляемой энергетики в Украине. Предложена трактовка сущности инновационного развития в сфере возобновляемой энергетики. Определены уровни экологической ориентированности инновационного развития возобновляемой энергетики. Раскрыты факторы положительного и отрицательного влияния на развитие возобновляемой энергетики в Украине.

Ключевые слова: инновационное развитие, возобновляемая энергетика, детерминанты, установленная мощность, энергетический потенциал.

Savenko B. M.

Institute of Agroecology and Nature Management of
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC DETERMINANTS OF THE RENEWABLE ENERGY INNOVATIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

This article deals with environmental and economic determinants of the renewable energy innovative development in Ukraine. The author offers an interpretation of the essence of innovative development in the field of renewable energy. Levels of ecological orientation of innovative development of renewable energy have been identified. Factors of positive and negative impact on the development of renewable energy in Ukraine were uncovered.

Keywords: innovative development, renewable energy, determinants, installed capacity, energy potential.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364:37

Заярнюк О. В.

Кіровоградський національний технічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПРИЯННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ

Досліджено питання удосконалення механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями (ООФМ) в Україні. Доведено, що для формування дієвого механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями необхідно активізувати на макроекономічному рівні економічні та організаційні інструменти і удосконалити інституціональне середовище. Обґрунтовано напрями його удосконалення, а саме: розширення можливостей використання праці ООФМ на підприємствах, в установах, організаціях із сприятливими умовами виробництва на звичайних та спеціалізованих робочих місцях; використання гнучких форм організації праці; сприяння розвитку підприємницької діяльності та інших форм самозайнятості ООФМ.

Ключові слова: механізм, зайнятість, особи з обмеженими фізичними можливостями.

Постановка проблеми. Гостро актуальною соціально-економічною проблемою в Україні є інтеграція осіб з обмеженими фізичними можливостями у суспільні відносини. Вирішення її потребує дієвих заходів щодо реабілітації таких громадян, більш активного залучення органів виконавчої влади та місцевого самоврядування до вирішення проблем цієї категорії населення.

Особливо важливим питанням у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю є сприяння їх працевлаштуванню, оскільки праця дає їм змогу повноцінно інтегруватися в суспільство та залучитися до системи соціально-економічних відносин, забезпечує умови для розвитку особи як працівника й особистості, соціальної і трудової адаптації, зростання соціальної активності і впевненості у власних силах.

В Україні, згідно з офіційною статистикою, на 1 січня 2015 року проживало 2 568 532 осіб з інвалідністю [1, с. 66]. При цьому трудовою діяльністю охоплені лише 36% інвалідів працездатного віку, а більшість осіб з інвалідністю працездатного віку не задіяні у сфері праці та соціально відторгнені.

У зв'язку з військовим конфліктом на Сході України станом на 6 листопада 2014 р. Міністерством охорони здоров'я надана попередня інформація щодо первинної інвалідності серед учасників антитерористичної операції. Так, із 578 оглянутих осіб 185 особам була встановлена інвалідність [2]. Це група осіб з інвалідністю, які потребуватимуть додаткової правової допомоги та захисту прав, у тому числі й у сфері праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зайнятості, формування трудового потенціалу, професійної і соціальної реабілітації осіб з інвалідністю, пошук нових форм і методів їх працевлаштування є об'єктом уваги багатьох учених. Так, різні аспекти зайнятості та професійної орієнтації, реабілітації та навчання інвалідів висвітлили у своїх працях С.І. Богданов [3], К.П. Бондарчук [4], І.С. Верховод [5], Г.В. Гаврюшенко [6; 7], Т.М. Кір'ян [5; 8], Л.Г. Колешня [9] та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, сучасний механізм

підтримки осіб з інвалідністю у сфері зайнятості не відповідає завданням більш повного використання трудового потенціалу таких людей, що призводить до зростання безробіття, погіршення матеріального становища сімей з інвалідами, посилення соціальної напруженості в суспільстві.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування доцільності запровадження окремих економічних та організаційних інструментів удосконалення механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Виклад основного матеріалу. Механізм сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями у ринкових умовах господарювання має бути покликаний задіяти економічні та організаційні інструменти для досягнення цілей побудови соціальної моделі держави, соціалізації ринку праці і в цілому для досягнення цілей соціально-економічного розвитку України, в якій особи з обмеженими фізичними можливостями є економічно незалежними.

Державна політика щодо зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями орієнтована на створення умов для працевлаштування ООФМ на відкритому ринку праці. На це спрямовані нормативи робочих місць для працевлаштування інвалідів, запроваджені Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»; постановою Кабінету Міністрів від 27.12.2006 р. № 1836 «Про реалізацію статті 18-1 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»; постановою Кабінету Міністрів від 31.01.2007 р. № 70 «Про реалізацію статей 19 і 20 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», наказом Мінпраці України від 10.01.2001 р. № 1 «Порядок надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних».

Разом із тим у Законі України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» відсутні положення про стимулювання роботодавців, які працевлаштовують інвалідів у повному обсязі 4-відсоткового нормативу, а також тих роботодавців, які понад цей норматив створюють нові

додаткові робочі місця і працевлаштовують на них інвалідів різних категорій із різним ступенем втрати працездатності.

Згідно зі ст. 20 цього Закону, в разі невиконання встановленого нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів до таких підприємств застосовують «адміністративно-господарські санкції, сума яких визначається у розмірі середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві... за кожне робоче місце, призначене для працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом. Для підприємств... на яких працює від 8 до 15 осіб... у розмірі половини середньої річної заробітної плати» [10]. Суми штрафів такі підприємства сплачують щороку до Фонду соціального захисту інвалідів за рахунок прибутку.

Водночас у деяких зарубіжних країнах, зокрема в Німеччині, законодавство передбачає диференціацію розмірів штрафних санкцій для роботодавців, які не виконують квоту. При цьому береться до уваги не сам факт невиконання квоти, а розмір відхилення від неї [11, с. 45]. Існує також альтернатива сплати штрафів, яка полягає у можливості для роботодавця за рахунок власної квоти розміщувати виробничі замовлення на спеціалізованих підприємствах інвалідів. Такий досвід є цікавим для українських підприємств хімічної, вугільної промисловості, будівництва, транспорту, машинобудування, де специфіка технологічних процесів та умови праці ускладнюють використання праці ООФМ.

Крім того, Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» не передбачено єдиної державної статистичної звітності, яка б відбивала реальну загальну чисельність ООФМ в Україні та їх склад, у тому числі структуру загальної чисельності зайнятих.

У світлі розбудови нової парадигми соціальних трансформацій і мети соціально-економічного розвитку України для повноцінної соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями підвищення ефективності організаційно-економічного механізму сприяння зайнятості ООФМ вимагає:

- соціального залучення осіб з обмеженими фізичними можливостями до сфери зайнятості;
- стимулювання роботодавців до використання робочої сили осіб з обмеженими фізичними можливостями шляхом створення для них робочих місць.

Забезпечення розширення можливостей для зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями має спиратися на:

- інституціональні перетворення в соціально-трудовій сфері шляхом створення антидискримінаційної законодавчо-нормативної бази, що забезпечує не тільки рівні економічні, політичні та інші права і свободи особам з обмеженими фізичними можливостями, а й реальну можливість їх реалізації, включаючи формування, відновлення, використання та розвиток їх трудового потенціалу;
- задоволення економічних, соціально-психологічних, професійних і адаптаційних потреб осіб з обмеженими фізичними можливостями;
- розширення інформаційного поля за допомогою надання інформації на доступних особам з обмеженими фізичними можливостями носіях;
- більш повне та ефективне використання можливостей і досвіду роботи державної служби зайнятості, а саме новітніх технологій, форм і методів сприяння зайнятості населення, значного інформаційно-аналітичного потенціалу і даних щодо зайнятості населення;

– створення в країні умов для вільного доступу осіб з обмеженими фізичними можливостями до професійної освіти, здобуття конкурентоспроможної професії, підвищення якості робочої сили як до основного джерела соціально-економічної незалежності, що дозволяє ООФМ зайняти гідне місце в суспільстві.

Зростання чисельності зайнятих осіб з обмеженими фізичними можливостями можна досягти в результаті збільшення кількості робочих місць за такими основними напрямками:

– розширення використання праці осіб з обмеженими фізичними можливостями на підприємствах, в установах, організаціях із звичайними умовами виробництва на звичайних і спеціалізованих робочих місцях;

– використання гнучких форм організації праці (скороченого робочого дня, скороченого робочого тижня, роботи за тимчасовою трудовою угодою, дистанційної зайнятості);

– зростання чисельності працюючих осіб з обмеженими фізичними можливостями на спеціалізованих підприємствах (об'єднаннях), у цехах, на дільницях, навчально-виробничих підприємствах;

– сприяння розвитку підприємницької діяльності, різних видів самозайнятості, фермерства.

Результати проведених нами досліджень доводять, що для формування дієвого механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями необхідно активізувати на макро-економічному рівні економічні та організаційні інструменти і удосконалити інституціональне середовище.

Інституціональне середовище у сфері сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями має передбачати імплементацію елементів міжнародного права у сфері антидискримінаційної політики захисту ООФМ, удосконалення законодавчих актів у сфері забезпечення їхнього права на реабілітацію і працю. Вкрай необхідним є також контроль за дотриманням чинного законодавства стосовно безперешкодного отримання повноцінного державного замовлення, виконання встановлених квот робочих місць для ООФМ.

У контексті інтеграції України в європейській структурі вітчизняне законодавство щодо соціального захисту ООФМ потребує коригування у відповідності до положень, сформульованих у Плані дій Ради Європи щодо сприяння правам і повній участі людей з обмеженими можливостями в суспільстві: покращення якості життя людей з обмеженими можливостями в Європі в 2006-2015 роках і Конвенції ООН про права інвалідів з метою приведення їх до міжнародних стандартів.

Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» як базовий, потребує обов'язкового доповнення і змін щодо визначення головних термінів, що створили б понятійний апарат для всіх інших законодавчих і нормативно-правових актів з питань соціального захисту ООФМ і, особливо, їх працевлаштування. У Законі належним чином потрібно визначити можливі форми організації праці ООФМ відповідно до рекомендацій Плану дій Ради Європи.

Шляхом внесення змін до постанови КМУ «Про реалізацію статті 18-1 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» № 1836 від 27.12.2006 р. пропонуємо розширити зміст поняття «створення спеціального робочого місця». При цьому йдеться саме про створення окремого нового спеціального робочого місця, а не

пристосування вже існуючого. Доцільно, на наш погляд, також збільшити коло роботодавців, які зможуть отримувати дотацію на створення спеціального робочого місця, знявши обмеження щодо можливості її одержання виключно роботодавцями, які мають середньооблікову чисельність працівників від 8 осіб. Для цього пропонуємо внести зміни до статті 19 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні». Крім того, найбільша фінансова підтримка має надаватися роботодавцям, на підприємствах яких працюють люди з найбільшим ступенем інвалідності.

Враховуючи необхідність стимулювання роботодавців до залучення робочої сили осіб з обмеженими фізичними можливостями, пропонується у ст. 35 проекту Трудового кодексу України передбачити встановлення гнучких квот на робочі місця для ООФМ залежно від форми власності підприємства; надання дотацій та субсидій на заробітну плату ООФМ; надання податкових пільг у вигляді зниження нарахування на фонд оплати праці працюючих ООФМ та зниження податку на прибуток.

Крім того, розробка нормативної бази повинна будуватися з урахуванням регіональних особливостей. У забезпеченні зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями значна роль має бути відведена розробці регіональної політики розвитку трудового потенціалу ООФМ, сприяння їх професійній, трудовій та соціальній реабілітації. Досвід реалізації державної соціальної політики таких країн, як Іспанія, Німеччина, Фінляндія свідчить про те, що програми професійної підготовки і перепідготовки ООФМ, а також заходи сприяння трудовій реабілітації ООФМ розробляються саме на рівні регіональних адміністрацій у співробітництві з місцевими освітніми закладами, підприємницькими асоціаціями і профспілками. Значна увага повинна бути спрямована на розробку підзаконних актів, що регламентують виконання статей прийнятого законодавства.

Для удосконалення форми статистичної звітності № 2-ПН (працевлаштування) «Звіт про працевлаштування і зайнятість населення, яке звернулося до служби зайнятості України» нами пропонується наводити в ній інформацію стосовно обліку і працевлаштування ООФМ також і в розрізі вікових груп (молодь у віці 18-35 років, особи передпенсійного віку), за гендерною ознакою, за рівнем освіти (повна вища, базова та неповна вища, професійно-технічна, повна загальна середня, базова загальна середня, початкова), за причинами незайнятості (відсутність роботи відповідної можливостям здоров'я, відсутність роботи, відповідної рівню освіти чи наявної професії, низька заробітна плата, віддаленість місця роботи від місця проживання, неприйнятний режим роботи), за видами робочих місць (місця для робітників; місця для службовців; спеціалізовані робочі місця).

Також вважаємо за доцільне внести зміни до форми державного статистичного спостереження 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання», в якій розділ про працю ООФМ доповнити даними щодо молоді з числа ООФМ.

Нами також пропонується формувати звіти про працевлаштування ООФМ центрами зайнятості спільно з органами соціального захисту населення, що створить можливості для більш повного аналізу та оцінки результативності заходів із сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Розширення використання праці ООФМ на підприємствах, в установах, організаціях із звичайними умовами виробництва на звичайних і спеціалізованих робочих місцях можливе при активізації відповідних економічних та організаційних інструментів.

Так, економічні інструменти мають полягати в посиленні фінансової підтримки заходів сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями з боку держави та контролю за реєстрацією, передусім, бюджетних установ у відділеннях фонду соціального захисту інвалідів, поданням звітності до них про наявність вакантних місць для ООФМ і відповідним виконанням нормативу робочих місць для працевлаштування ООФМ.

Нами пропонується поліпшити практику колективно-договірного регулювання заробітної плати шляхом встановлення диференціації розмірів мінімальної заробітної плати для різних категорій ООФМ за видами економічної діяльності в Галузевій угоді. З метою вдосконалення колективно-договірного регулювання заробітної плати осіб з обмеженими фізичними можливостями потрібно також суттєво переглянути зміст колективних договорів, що укладаються на підприємствах. Вважаємо за потрібне більш детально окреслювати в колективних договорах питання, що стосуються результативності праці таких працівників та особливостей її оплати, а також чітко окреслювати права, обов'язки та рівень відповідальності всіх учасників переговорів. Важливо націлити систему колективних договорів на конкретні проблеми соціально-трудових відносин осіб з обмеженими фізичними можливостями, а саме: регулювання умов найму, захист ООФМ від дискримінації, управління виробництвом та участь у ньому працюючих ООФМ, мінімальні гарантії оплати праці, матеріальну відповідальність за заподіяну шкоду працівникові, який є ООФМ.

Звертаючись до проблематики інструментів фінансової підтримки, наголосимо, що величину прожиткового мінімуму в перспективі доцільно розраховувати не лише на можливості виживання людини, а на забезпечення мінімальних об'єктивних потреб працівника для розширеного відтворення робочої сили, а також з урахуванням сімейних витрат.

Акцентуємо увагу: мінімальна заробітна плата має стати, в першу чергу дієвим інструментом державного впливу на ринок праці та однією з державних гарантій захисту працюючих ООФМ від бідності.

Назріла необхідність відновлення порушених міжпосадових та міжгалузевих співвідношень в оплаті праці працівників окремих галузей бюджетної сфери, упорядкування системи оплати праці, відновлення оптимальної диференціації тарифних ставок і посадових окладів з урахуванням складності та відповідальності виконуваних робіт. Неприпустимим є повернення до «ручного управління» процесом встановлення розміру заробітної плати в бюджетній сфері України. Статистика свідчить, що в бюджетній сфері зайнята третина усіх працюючих ООФМ.

В усіх навчальних закладах, незалежно від форми власності, передбачити квоту для навчання молодих ООФМ за рахунок держави та для підготовки фахівців для роботи в системі реабілітації та зайнятості ООФМ.

На наш погляд, на регіональному рівні доцільним є створення центрів дистанційної освіти, які можуть бути утворені і функціонувати на базі

(або за участю) науково-дослідних інститутів, вищих навчальних закладів і бути зорієнтованими на активне залучення до навчання людей з обмеженими фізичними можливостями.

Для формування у суспільстві уявлення про реальні можливості осіб з обмеженими фізичними можливостями працювати повноцінно доцільно інформувати громадськість про творчі здібності та трудові можливості ООФМ, у т.ч. з тяжкими вадами здоров'я. Крім того, велике значення має також культивування у суспільстві сприйняття осіб з обмеженими фізичними можливостями як рівних членів суспільства у суспільно значущих сферах (влади, управління, виробництва, науки, фінансовій сфері). Велику роль тут мають відіграти засоби масової інформації, просвітницька діяльність.

Окремим соціально-психологічним стимулом до наймання або збереження зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями, з нашої точки зору, може бути відзначення найактивніших роботодавців у засобах масової інформації, щорічне публічне визнання найкращих роботодавців, які перевиконують нормативи з працевлаштування інвалідів та створюють для них належні умови праці.

Державна підтримка також необхідна і в сприянні розвитку підприємств по виготовленню протезів, ортезів, технічних засобів реабілітації, створенні і розвитку Державної служби реабілітації ООФМ. Потребує розвитку служба медико-соціальної експертизи, створення, розвитку і утримання установ реабілітації (медичних, соціальних, професійних), розробка стандартів реабілітації. Вкрай необхідним є створення центрів професійної реабілітації ООФМ системи органів праці та соціального захисту населення у кожному обласному центрі України.

Організаційні інструменти механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями мають спрямовуватись також на створення системи підготовки фахівців для роботи по сприянні зайнятості ООФМ, надання професійної освіти, створення пріоритетних можливостей для праці ООФМ в стабільних виробничих умовах, в умовах одного виробництва або постійного виду діяльності.

Значна увага має бути приділена забезпеченню осіб з обмеженими фізичними можливостями достатньою кількістю засобів реабілітації, що дозволятимуть їм адаптуватися до навчальних і трудових процесів, розробці інженерно-технічних рішень для адаптації робочих (навчальних) місць для осіб з обмеженими фізичними можливостями, розвитку інфраструктури виробництва технічних засобів реабілітації, розвитку безбар'єрної соціальної інфраструктури.

Важливо також забезпечити доступність бази нормативно-правових документів для ООФМ, а також забезпечити підприємства нормативною літературою з питань роботи працюючих ООФМ.

Іншим напрямком соціального залучення до сфери зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями є використання гнучких форм організації праці (скороченого робочого дня, скороченого робочого тижня, використання «рахунків» робочого часу, роботи за тимчасовою трудовою угодою, дистанційної зайнятості, поділу робочого місця між кількома працівниками).

Поряд із розповсюдженими в господарській практиці українських роботодавців таких гнучких форм організації праці ООФМ, як скорочений

робочий день або тиждень, доцільним є, на нашу думку, впровадження моделі рахунків робочого часу. Рахунки робочого часу можуть бути застосовані до ООФМ, які за станом здоров'я потребують додаткових перерв для відпочинку, прийому ліків чи їжі, наприклад, працівників, хворих на цукровий діабет. При цьому ООФМ матиме можливість самостійно приймати рішення про тривалість і розподіл робочого часу протягом певних годин доби. Крім того, така модель дозволить розширити можливості варіювати межі цілоденного, тижневого і місячного робочого часу, що надасть переваги і збалансує інтереси і роботодавця, і працівника.

У нинішніх кризових умовах використання дистанційної зайнятості у формі надомної праці осіб з обмеженими фізичними можливостями для роботодавців набуває додаткових переваг. Це, зокрема: зниження витрат на організацію робочих місць; можливість залучення додаткової чисельності працівників; висока якість виконуваної роботи; шанс зробити частину бізнесу невидимою для конкурентів; можливість зменшення витрат на оплату праці персоналу.

Використання сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій дасть змогу вивести надомну працю з рівня ручної та некваліфікованої на рівень висококваліфікованої та конкурентоспроможної.

Тақ, для налагодження оперативного зв'язку «працівник-роботодавець» нами пропонується розширити можливості дистанційної зайнятості. Цей вид зайнятості може використовуватися, окрім традиційних сфер (у ремісництві, простому виробництві, художніх промислах, передпродажному оформленні продукту), також у наданні телефонних та інтернет-послуг, послуг перекладача, дизайнера, програміста, бухгалтера, аудитора. У трудовому договорі, який визначає умови надомної праці між роботодавцем і працівником, доцільно передбачати компенсацію вартості комунальних послуг з використання електроенергії, водопостачання, послуг зв'язку, Інтернет тощо.

Зауважимо, що дистанційна зайнятість є чи не єдиною можливістю для працевлаштування нерухомих ООФМ, прикутих до ліжка, які здатні працювати розумово: аналізувати суспільно-політичні, економічні, екологічні та інші ситуації; писати статті, художні твори, створювати картини, вишивки, сувеніри тощо.

Використання моделі поділу робочого місця між кількома працівниками може реалізовуватися таким чином: для організації індивідуального супроводу ООФМ на звичайному робочому місці чи спеціальному робочому місці у загальному виробничому середовищі може застосовуватися праця асистента, майстра або наставника. При цьому на підприємстві робоче місце, створене для ООФМ на період її трудової адаптації може бути поділене між таким працівником і асистентом (майстром, наставником).

Авторські пропозиції щодо організації працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями в умовах надомної праці на регіональному рівні стосуються такого.

Для забезпечення працевлаштування ООФМ в умовах надомної праці центри зайнятості мають сприяти організації робочого місця ООФМ вдома шляхом забезпечення засобами праці, сировиною, матеріалами, технічними пристроями; пошуку роботодавців, які можуть надати сировину, матеріали, технічні пристрої для роботи вдома; забез-

печення спільно з роботодавцем підготовки кошту-рису на виконання суспільно-корисних робіт, визначення обсягів та графіків їх виконання; забезпечення підготовки та укладення договорів з роботодавцями на проведення суспільно-корисних робіт; пропонування послуг з реалізації виготовленої продукції серед бюджетних організацій, формування заявок на виготовлення конкретних видів виробів; надання транспортних послуг з доставки до надомного робочого місця сировини, матеріалів, технічних пристроїв; надання різних соціальних послуг ООФМ, що працюють вдома. Для цього доцільно в центрі зайнятості додати до функціональних обов'язків відповідних фахівців наведені вище функції.

Пріоритетними видами суспільно-корисних робіт для осіб з обмеженими фізичними можливостями, що працюють в умовах надомної праці, можуть бути такі:

- пошиття постільної білизни та спецодягу для лікарень, поліклінік, лікувальних, стаціонарних медичних закладів державної форми власності;
- машинне та ручне виготовлення сувенірних виробів, виробів ручної вишивки для фабрик та комбінатів художніх виробів;
- виготовлення в'язаних виробів (одягу, сувенірів), прикрас, елементів одягу з бісеру;
- виготовлення виробів з лози;
- виготовлення м'яких іграшок для дитячих дошкільних закладів, будинків-інтернатів, притулків для сиріт;
- ремонт побутової техніки, апаратури, годинників, парасольок, одягу, взуття;
- ремонт книжкового фонду, переклад друкованої літератури у спеціальний формат (аудіокниги для підприємств та організацій УТОС);
- виробництво дрібних столярних виробів для шкіл, дитячих садків, дитячих будинків, інтернатів, притулків, закладів соціального захисту;
- інші види робіт, що визначені як соціально значущі за рішенням місцевих органів влади.

У цьому зв'язку перш за все необхідно передбачити правове регулювання надомної праці у Трудовому кодексі України з урахуванням сучасних форм дистанційної зайнятості, прискорити ратифікацію Конвенції МОП № 177 про надомну працю, Рекомендацію МОП № 184 щодо надомної праці, а також розробку нового Положення про надомну працю.

Сприяння розвитку підприємницької діяльності, різних видів самозайнятості, фермерства серед осіб з обмеженими фізичними можливостями можливе шляхом надання пільг, створення економічних, соціальних і психологічних стимулів, надання можливості для реалізації бізнес-проектів ООФМ шляхом передбачення для них регіональних субсидій. Доцільним є також створення податкових пільг підприємствам, які працевлаштовують ООФМ.

Підтримка малого підприємництва має здійснюватися на основі державної стратегії по відношенню до малого бізнесу; створення ринкової регуляторної системи, перегляду податкової політики на користь малого підприємництва. На нашу думку, підприємства, створені особами з обмеженими фізичними можливостями, доцільно звільняти від оподаткування не менше, ніж на 3 роки. Такий термін обумовлений реаліями господарської практики яка показує, що

більшість комерційних банків в Україні надають кредити на розвиток малого бізнесу строком до 36 місяців. Очевидно, що саме такий термін мінімально необхідний для завоювання позицій малого підприємства на ринку, зміцнення його фінансового стану і повернення позичених коштів. Таким чином, звільнення від оподаткування підприємств, створених ООФМ на зазначений строк, дозволить їх засновникам успішно розпочати власну справу і набути додаткових конкурентних переваг.

Особливого значення для малого бізнесу осіб з обмеженими фізичними можливостями набуває майнова підтримка, яка, окрім пільгового кредитування, має включати надання в оренду майна з правом викупу у власність. Доцільним є також сприяння в наданні приміщень підприємствам ООФМ через регіональні фонди держмайна. Необхідними є спрощення порядку реєстрації малих підприємств для ООФМ та надання допомоги у отриманні замовлення на виготовлення продукції.

Необхідно також зазначити, що для малого підприємництва осіб з обмеженими фізичними можливостями виключно важливою є інформаційна, юридична, консалтингова та інша підтримка, особливо при створенні підприємства та на початковій стадії його функціонування. Тому, на регіональному рівні доцільно створити інфраструктуру у вигляді центрів з надання правових та інформаційних послуг особам з обмеженими фізичними можливостями, які бажають відкрити власний бізнес.

Підтримка суб'єктів господарювання, які працевлаштовують певну чисельність інвалідів понад обов'язковий норматив, доцільна шляхом надання податкових пільг і першочергового доступу до цільової фінансової допомоги на оновлення засобів виробництва.

Висновки і пропозиції. Отже, низька ефективність діючого в Україні механізму працевлаштування та зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями потребує вирішення питання щодо пошуку інструментів його удосконалення. Науково-технічний прогрес і реалізація принципів соціального держави створюють передумови для більш широкого і активного залучення людей з обмеженими можливостями в усі сфери суспільного життя. Особи з інвалідністю повинні розглядатися не лише як повноправні члени суспільства, а й як потенційно активна частина його трудового потенціалу. Ситуація на Сході України вимагає від держави готовності надати змогу отримати вищу освіту чи робітничу професію, а також сприяти у працевлаштуванні усім бажаним учасникам бойових дій з інвалідністю. Серед основних напрямів удосконалення механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями є наступні: стимулювання роботодавців до працевлаштування ООФМ; запровадження нових форм їх працевлаштування, зокрема, таких, як дистанційна зайнятість; сприяння, при необхідності, у працевлаштуванні на умовах надомної праці, самозайнятості.

Перспективи подальших досліджень цієї проблематики полягають у розробці обґрунтованих методичних підходів до удосконалення механізму сприяння зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями з урахуванням особливостей розвитку регіональних ринків праці.

Список літератури:

1. Соціальний захист населення України : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2015. – 124 с.
2. Права людини в Україні 2014. Доповідь правозахисних організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://helsinki.org.ua/index.php?id=1432464735>.
3. Богданов С. Соціальний захист інвалідів. Український та польський досвід. / Відп. ред. О. Палій / Сергій Богданов. – Київ : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. – 93 с.
4. Бондарчук К. Профорієнтація як складова відтворення людського потенціалу в Україні / Катерина Бондарчук // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 7. – С. 26-34.
5. Кір'ян Т., Верховод І. Системно-концептуальний підхід щодо соціально-професійної реабілітації інвалідів // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 3-10.
6. Гаврюшенко Г. Працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями: світовий досвід та пропозиції щодо його запровадження в Україні / Ганна Гаврюшенко // Соціальний захист. – 2005. – № 11. – С. 27-28.
7. Мельник С., Гаврюшенко Г. Законодавчо-нормативне забезпечення державної соціальної політики щодо інвалідів / Сергій Мельник, Ганна Гаврюшенко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 16-20.
8. Кір'ян Т.М. Організація професійної реабілітації та зайнятості інвалідів / Т.М. Кір'ян // Забезпечення прав інвалідів – важлива умова їх інтеграції в сферу праці. Матеріали міжнародного семінару 26-27 травня 2008 р., м. Євпаторія, АР Крим. – К. : Соціформ, 2008. – С. 54-57.
9. Колешня Л., Пасічник В. Інтеграція людей з інвалідністю у сферу праці: перспективи і напрями // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 7. – С. 20-24.
10. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні». – Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 21. – Ст. 252.
11. Куровська Г. Основні концепції державної політики залучення осіб з інвалідністю до ринку праці: міжнародний аспект / Г. Куровська // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 43-45.

Заярнюк А. В.

Кировоградский национальный технический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ФИЗИЧЕСКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Резюме

Исследованы вопросы совершенствования механизма содействия занятости лиц с ограниченными физическими возможностями (ЛОФВ) в Украине. Доказано, что для формирования действенного механизма содействия занятости лиц с ограниченными физическими возможностями необходимо активизировать на макроэкономическом уровне экономические и организационные инструменты и усовершенствовать институциональную среду. Обоснованы направления его совершенствования, а именно: расширение возможностей использования труда ЛОФВ на предприятиях, в учреждениях, организациях с благоприятными условиями производства на обычных и специализированных рабочих местах; использование гибких форм организации труда; содействие развитию предпринимательской деятельности и других форм самозанятости ЛОФВ.

Ключевые слова: механизм, занятость, лица с ограниченными физическими возможностями.

Zaiarniuk O. V.

Kirovohrad National Technical University

IMPROVEMENT OF MECHANISM TO SUPPORT EMPLOYMENT OF DISABLE PEOPLE

Summary

Improvement question of mechanism to support of employment of disable people in Ukraine. It is proved that for the formation of an effective mechanism to support employment of disable people should intensify macroeconomic economic and organizational tools and to improve the institutional. The directions of its improvement, namely empowering labor disable people use in enterprises, institutions and organizations with favorable production conditions on conventional and specialized workplaces; the use of flexible forms of work organization; promoting entrepreneurship and other forms of disable people self-employment.

Keywords: mechanism, employment, disable people.

УДК 332.05:332.12

Яценко Л. Д.
Коломієць О. О.

Національний інститут стратегічних досліджень

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ
СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано необхідність запровадження моніторингу соціальної напруженості в регіонах України. Запропоновано й описано метод вимірювання соціальної напруженості на окремих територіях, представлено результати комплексної оцінки параметрів її формування. Здійснено групування регіонів України за рівнем соціальної напруженості. Як підсумок, представлено перспективні шляхи забезпечення соціальної стабільності.

Ключові слова: соціальна напруженість, параметри оцінки, показники рівня та якості життя, соціально-економічна безпека.

Постановка проблеми. Накопичення проблем в основних сферах життєдіяльності населення регіонів України у поєднанні зі значною нерівномірністю їх концентрації породжує соціальні протиріччя, що стоять на перешкоді досягненню взаєморозуміння та соціальної злагоди, створюють бар'єри на шляху до соціального залучення населення. Це перешкоджає його активній участі у формуванні нових соціальних структур (одночасно збільшуючи ризик суспільно небезпечних проявів цього негативного ставлення), що зменшує загальні адаптивні можливості соціуму до суспільних перетворень. Запит на радикальні реформи завжди супроводжується завищеними очікуваннями щодо соціальних змін. А невідповідність реальних результатів перетворень цим очікуванням виступає додатковим фактором посилення соціальної напруженості.

Усвідомлення цих негативних явищ диктує необхідність прийняття науково-обґрунтованих рішень щодо їх подолання та запобігання виникнення нових викликів та загроз, що підвищують рівень соціальної напруженості в соціально-економічній сфері. Тому особливого значення набуває всебічний аналіз та оцінка дії факторів формування соціальної напруженості у суспільстві, які є необхідними для своєчасного виявлення і відстеження виникаючих загроз та визначення напрямів і шляхів їх запобігання. Вірне та своєчасне визначення найбільш вагомих ризиків та небезпек є важливою передумовою прийняття ефективних управлінських рішень у системі економічної безпеки держави. Їх своєчасність і обґрунтованість не в останню чергу будуть залежати від успішності розробки та запровадження ефективної системи моніторингу процесів, що відбуваються у соціально-економічній сфері.

Для забезпечення соціальної стабільності важливо не тільки правильно визначати «точки соціальної напруженості», але і здійснювати контроль за темпом змін соціальних настроїв. На відміну від детермінант соціальної напруженості, які є досить передбачуваними і складають її об'єктивну основу, величина потенціалу суспільного невдоволення як суб'єктивний аспект соціальної напруженості завжди ризикує залишитися недооціненою. Досить часто активне його вираження, спровоковане конкретною причиною, є, частіше за все, відкладеною реакцією на низку попередніх, пов'язаних з нею подій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка сучасного етапу розвитку суспільно-політичних відносин (періоду трансформації) робить соціальну напруженість об'єктом досліджень соці-

альної та політичної психології, де вона визнається як «певний психічний стан суспільства (спільноти, групи), що зумовлюється об'єктивним чинниками... і виявляється в індивідуальній та груповій поведінці» [1]. С.В. Белай уточнює, цей стан зумовлений передусім падінням рівня життя і додає, що зазначена поведінка є передумовою виникнення загроз національній безпеці [2]. Домінуюча роль матеріального становища у формуванні соціальної напруженості була відзначена і іншими спеціалістами [3].

Деякими дослідниками було визначено детермінанти і передумови виникнення соціальної напруженості в інших сферах життєдіяльності, зокрема трудовій [4], демографічній [5].

Нинішній період втілення реформаторських ідей підвищує актуальність досліджень, в яких соціальна напруженість визначається як «як стійке почуття соціальної незадоволеності [в процесі соціальних змін], як внаслідок виникнення соціальних протиріч» [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність значного внеску вітчизняних фахівців у вивчення проблематики сутності і факторів формування соціальної напруженості, ні одне зі згаданих досліджень не дозволяє оцінити комплексний вплив детермінант її формування на рівень соціальної безпеки в окремих регіонах. Водночас комплексне кількісно-якісне дослідження територіального аспекту соціальної напруженості дозволяє вивчати сильні й слабкі сторони функціонування регіональних соціально-економічних систем, виявити сприятливі й загрозливі тенденції їхнього розвитку та на основі цього визначати шляхи підвищення рівня і вдосконалення якості життя регіональних соціумів. Крім того, моніторинг у регіональному розрізі дозволяє виходити на управлінські рішення щодо розподілу і перерозподілу суспільних ресурсів, вирівнювання можливостей для розвитку всіх територій. Такий підхід допомагає також виявити соціальну напруженість в окремих соціальних (професійних, етнічних) групах, найбільше представлених у конкретному регіоні.

Отже, метою статті є описання запропонованого для моніторингу методу вимірювання соціальної напруженості в регіонах України, представлення результатів такого вимірювання та визначення пріоритетних напрямів забезпечення соціальної безпеки на окремих територіях.

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження. Необхідність багатостороннього розкриття сутності явища соціальної напруженості вимагає комплексної оцінки параметрів її фор-

мування в основних сферах впливу (рівень матеріальної забезпеченості, напруженість у сфері зайнятості, медико-демографічна ситуація, умови життя), що завершується побудовою інтегрального показника. Застосування інтегрального підходу до виміру соціальної напруженості засноване на припущенні, що в сучасних умовах негативні явища в зазначених сферах мають суттєвий взаємовплив.

Запропонований метод оцінки соціальної напруженості дозволяє вирішувати такі практичні завдання:

- визначити тенденції у формуванні рівня соціальної напруженості в окремих регіонах, встановити фактори її посилення або послаблення на регіональному рівні;
- виміряти рівень соціального самопочуття і конфліктогенності регіональних соціумів;
- оцінити «внесок» окремих регіонів у формування соціальної напруженості на національному рівні;
- класифікувати регіони за загальним рівнем напруженості та домінуючими факторами її формування;
- визначити величину впливу окремих сфер формування соціальної напруженості на загальний стан соціальної безпеки в державі;
- сприяти виробленню механізмів подолання регіональної диференціації якості життя;
- запропонувати науково обґрунтовані політичні підходи до забезпечення соціальної безпеки, що базуються на цілеспрямованому впливі на процес формування соціальної напруженості в окремих регіонах.

Інформаційною базою для виміру соціальної напруженості виступають дані Державної служби статистики України [7].

Оцінку *рівня матеріальної забезпеченості* в регіонах здійснено на основі параметрів, що характеризують як рівень самозабезпечення, так і рівень соціального захисту. В сукупності ці індикатори виступають основними показниками соціальної захищеності громадян. Перш за все вони об'єктивно свідчать про якість виконання державою своїх соціальних функцій. Крім того, показники соціальної захищеності, засновані на відповідності основним соціальним стандартам, виступають базою для суб'єктивної оцінки населенням рівня задоволення власних економічних інтересів і потреб. Ситуація їх хронічного незадоволення призводить до погіршення соціального самопочуття громадян, що може виступати однією з передумов для виникнення соціальної напруженості.

У секції *напруженість у сфері зайнятості* показники, що уособлюють перепони до успішної реалізації трудового потенціалу населення, поєднані з показниками, що характеризують умови праці.

Медико-демографічна ситуація відіграє особливу роль у формуванні соціального самопочуття, незадовільний стан якого є однією із головних передумов виникнення соціальної напруженості.

Висока якість життя є необхідною умовою формування і реалізації соціального капіталу і основою забезпечення соціальної стабільності. Оцінка якості життя в регіональному розрізі здійснюється на основі аналізу параметрів, що характеризують *умови життя*. Особливість секції «умови життя» полягає в тому, що окремі представлені в ній індикатори (наприклад рівень злочинності, коефіцієнт судимості) є одночасно як детермінантами підвищення рівня соціальної напруженості, так і прямими наслідками її зростання. Таким

чином, відсутність політичних заходів, спрямованих на зниження соціальної напруженості в цій сфері, призводить до її розвитку «по спіралі», що є вкрай загрозливим з точки зору забезпечення соціальної стабільності.

Виходячи з приведених міркувань схема здійснення комплексної соціальної напруженості регіонів України має наступний вигляд (рис. 1).

Рівень соціальної напруженості	Рівень матеріальної забезпеченості населення	Співвідношення середньої та мінімальної зарплати
		Частка населення із середньодушовими доходами за місяць, нижче прожиткового мінімуму
		Співвідношення заробітної плати в регіоні до середньої по країні
		Питома вага заробітної плати в загальному обсязі доходу населення регіону
		Рівень надання органами соціального захисту допомоги громадянам, які перебувають у складних життєвих обставинах
		Рівень надання державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям
		Доля пенсіонерів, які одержують пенсію нижче прожиткового мінімуму
		Індекс споживчих цін
		Частка витрат на харчування у загальній структурі грошових витрат
	Напруженість у сфері зайнятості	Рівень безробіття
		Частка штатних працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості
		Середня тривалість пошуку роботи безробітними
		Рівень навантаження на одне робоче місце
		Рівень працевлаштування
		Рівень зайнятості
		Доля заборгованості з виплати заробітної плати в обсязі фонду оплати праці
		Рівень травматизму на виробництві
		Доля працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам
	Медико-демографічна ситуація	Рівень передчасної смертності
		Демографічне навантаження на населення працездатного віку
		Середня очікувана тривалість життя
		Рівень інвалідності
		Малюкова смертність
		Рівень розлучуваності
		Коефіцієнт природного приросту
		Коефіцієнт міграційного приросту
		Рівень захворюваності на ВІЛ
	Умови життя	Забезпеченість населення житлом
		Забезпеченість населення лікарняними ліжками
		Охоплення дітей дошкільними закладами
Рівень злочинності		
Коефіцієнт судимості		
Капітальні інвестиції		
Якість питної води		
Викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря		
Утворення відходів I-IV класу небезпеки		

Рис. 1. Схема комплексної оцінки соціальної напруженості в регіонах України

Джерело: побудовано авторами

Здійснена з урахуванням приведеного переліку показників комплексна оцінка дії факторів регіональної напруженості соціально-економічного характеру підтверджує наявність значних регіо-

нальних відмінностей, зумовлених дією факторів соціально-економічного, природно-ресурсного, медико-демографічного характеру. Зазначений процес диференціації має стійку тенденцію до поглиблення, що генерує нові ризики та загрози соціальної стабільності. Загальна ситуація з соціальною напруженістю характеризується річними коливаннями та відсутністю стійких закономір-

ностей щодо її послаблення або посилення, що засвідчує недосконалість державної політики у цій сфері¹ (рис. 2).

За окремими складовими комплексної оцінки ситуація складається наступним чином (табл. 1). Донецька область протягом 3-х років лідирувала за рівнем соціальної напруженості в таких сферах життєдіяльності населення як умови життя, трудова сфера і медико-демографічна ситуація. Напруженою зберігалась ситуація у сфері зайнятості та в забезпеченні умов життя в Луганській та Запорізькій областях, у медико-демографічній сфері та забезпеченні умов життя – в Дніпропетровській. На аутсайдерських позиціях згадані регіони тримаються беззмінно. При цьому Закарпатська, Рівненська та Тернопільська області мають значні проблеми у сфері матеріальної забезпеченості населення. Слід відзначити Чернівецьку область, яка за усіма чотирма сферами демонструє рівномірно стабільно позитивну ситуацію на тлі просторових та часових коливань в інших регіонах країни. Найслабшою ланкою в Чернівецькій області, як і в решті регіонів західної України виступає рівень матеріального забезпечення. Проте за період 2011–2013 рр. в рейтинговій таблиці за рівнем напруженості в цій сфері вона перемістилася із 10-ї на 17-ту сходинку, що свідчить про позитивні зрушення порівняно з іншими областями країни. За сумою рейтингів показників усіх сфер життєдіяльності населення згадана область демонструє найнижчий рівень соціальної напруженості.

За здійсненою комплексною оцінкою, у 2013 р. порівняно з попереднім підвищення соціальної напруженості спостерігалось у 22 із 24 областей

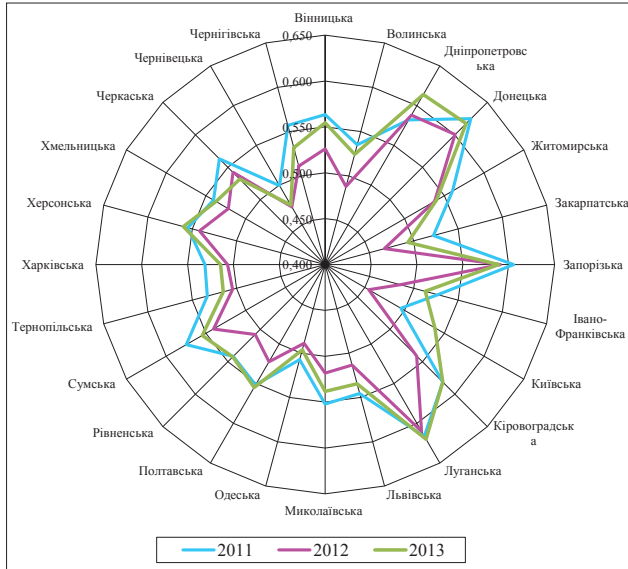


Рис. 2. Динаміка стану соціально-економічної напруженості в регіонах України у 2011–2013 рр.
Джерело: побудовано за авторськими розрахунками

Рейтинг областей України за детермінантами оцінки соціальної напруженості у період 2011–2013 рр. Таблиця 1

Область	Рівень матеріальної забезпеченості			Напруженість у сфері зайнятості			Медико-демографічна ситуація			Умови життя		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Вінницька	7	6	7	10	9	8	12	12	13	15	16	18
Волинська	5	12	5	20	17	18	21	23	21	10	13	12
Дніпропетровська	21	21	21	15	15	6	3	2	3	2	1	1
Донецька	18	18	18	3	4	2	2	1	2	3	3	3
Житомирська	14	7	10	16	11	16	10	10	10	8	10	13
Закарпатська	1	10	4	21	22	21	24	24	24	16	18	14
Запорізька	16	15	12	1	1	3	11	9	11	4	4	4
Івано-Франківська	8	17	15	14	14	14	19	22	19	19	15	17
Київська	17	13	13	19	21	8	8	14	6	24	24	24
Кіровоградська	19	22	22	6	7	5	1	3	1	13	8	5
Луганська	24	19	20	2	2	1	5	7	9	1	2	2
Львівська	6	9	11	7	6	4	17	18	18	23	20	19
Миколаївська	23	24	23	13	13	15	7	8	8	5	7	11
Одеська	22	23	24	24	24	24	6	4	5	11	11	10
Полтавська	12	11	8	8	10	9	14	13	12	18	14	15
Рівненська	2	3	1	17	18	19	20	21	22	12	6	7
Сумська	9	4	3	5	5	12	15	17	16	9	12	9
Тернопільська	4	1	2	11	12	17	22	20	23	22	23	23
Харківська	11	8	14	23	23	23	16	15	17	8	9	8
Херсонська	15	2	6	18	19	20	9	6	7	6	5	6
Хмельницька	3	5	9	12	8	7	18	16	15	21	22	22
Черкаська	13	14	16	4	3	11	13	11	14	17	19	16
Чернівецька	10	16	17	22	20	22	23	19	20	20	21	21
Чернігівська	20	20	19	9	16	13	4	5	4	14	17	20

Джерело: складено за авторськими розрахунками

¹ Логіка дослідження передбачає, що більше значення отриманої інтегральної оцінки означає вищу ступінь соціальної напруженості в регіоні і навпаки – значення оцінки по мірі наближення за своїм значенням до 0 означають більш сприятливу ситуацію. У проведеному за результатами здійснених розрахунків ранжуванні регіонів України рівень напруженості зменшується зі зростанням порядкового номеру території.

України. Тобто майже у всіх областях України негативна дія факторів соціально-економічного характеру посилилася, створюючи несприятливу ситуацію в суспільстві та проблеми у сфері національної безпеки держави.

За комплексною оцінкою стану соціально-економічної напруженості та за її компонентами здійснене групування регіонів з виділенням груп з високим, середнім та слабким рівнем напруженості (табл. 2). До групи з високим рівнем соціально-економічної напруженості за комплексною оцінкою увійшли промислові області: Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Кіровоградська. Попри значне домінування більшості з цих регіонів у сфері матеріальної забезпеченості населення, умови життя, медико-демографічна ситуація та характеристики сфери зайнятості тут є таким, що не сприяють послабленню напруженості та значно поступаються середнім показникам по Україні.

Групу зі слабким рівнем напруженості склали західні регіони, до яких приєдналися Одеська та Харківська області (табл. 2). Варто зазначити, що Одеська область за офіційною статистикою позитивно відрізняється від інших регіонів ситуацією у сфері зайнятості, демонструючи найнижчий в країні рівень безробіття, середню тривалість пошуку роботи та кращі за середньоукраїнські показники зайнятості (у тому числі неповної), працевлаштування та умов праці. Харківська область, що є потужним науково-освітнім та промислово-аграрним центром, має кращі за середні по країні характеристики ринку праці та впевнено тримає середні позиції за показниками матеріальної забезпеченості населення, медико-демографічного стану та умов життя.

Аналіз показує, що серед регіонів України найбільші відмінності спостерігаються у секції «умови життя» населення. Така деформація зумовлена переважно різницею у показниках криміногенної ситуації та екологічної сфери. За рештою трьома секціями комплексної оцінки просторова диференціація є приблизно на одному рівні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз та оцінка рівня соціальної напруженості свідчить про наявність серйозних і невідкладних питань у сфері соціально-економічного розвитку регіонів. Така ситуація є результатом багатьох проблем та суперечностей, які тривалий час не вирішувалися, а в період кризи значно загострюються. Зокрема, цьому сприяли висока залежність економіки від політичної кон'юнктури, непослідовність проведення соціально-економічної політики та гальмування необхідних реформ, послаблення ролі держави, зниження довіри населення до державної соціально-економічної політики та недо-

статньо ефективний механізм подолання регіональної диференціації.

Поглиблення просторової неоднорідності розвитку регіонів зумовлене передусім недосконалістю державної та регіональної політики та непослідовністю проведення реформ у напрямі конвергенції регіонального розвитку та подолання соціальної нерівності. Безпосереднє сусідство регіонів-лідерів та регіонів-аутсайдерів за рівнем показників соціально-економічного розвитку не сприяє консолідації українського суспільства, призводить до порушення принципу рівної доступності до споживання соціальних благ та послуг, загострює соціальну міжрегіональну диференціацію та сприяє посиленню соціальної напруженості у суспільстві.

Таблиця 2

Групування областей України за рівнем соціальної напруженості (2013 р.)

	Висока напруженість	Середній рівень напруженості	Слабкий рівень напруженості
<i>Рівень матеріальної забезпеченості</i>	Рівненська Тернопільська Сумська Закарпатська Волинська Херсонська	Вінницька Полтавська Хмельницька Житомирська Львівська Запорізька Київська Харківська Івано-Франківська Черкаська Чернівецька Донецька	Чернігівська Луганська Дніпропетровська Кіровоградська Миколаївська Одеська
<i>Напруженість у сфері зайнятості</i>	Луганська Донецька Запорізька Львівська Кіровоградська Дніпропетровська Хмельницька Вінницька	Полтавська Київська Черкаська Сумська Чернігівська Івано-Франківська Миколаївська Житомирська Тернопільська Волинська Рівненська Херсонська	Закарпатська Чернівецька Харківська Одеська
<i>Медико-демографічна ситуація</i>	Кіровоградська Донецька Дніпропетровська Чернігівська Одеська Київська Херсонська Миколаївська Луганська Житомирська	Запорізька Полтавська Вінницька Черкаська Хмельницька Сумська Харківська	Львівська Івано-Франківська Чернівецька Волинська Рівненська Тернопільська Закарпатська
<i>Умови життя</i>	Дніпропетровська Луганська Донецька Запорізька	Кіровоградська Херсонська Рівненська Харківська Сумська Одеська Миколаївська	Волинська Житомирська Закарпатська Полтавська Черкаська Івано-Франківська Вінницька Львівська Чернігівська Чернівецька Хмельницька Тернопільська Київська
<i>Комплексна оцінка соціально-економічних факторів</i>	Луганська Донецька Дніпропетровська Запорізька Кіровоградська	Херсонська Полтавська Сумська Вінницька Рівненська Житомирська Миколаївська Київська Хмельницька Львівська Чернігівська Черкаська Волинська	Тернопільська Харківська Івано-Франківська Одеська Закарпатська Чернівецька

Джерело: виконано за результатами авторських розрахунків

Ефективне забезпечення національної безпеки неможливе без здійснення контролю над соціально-економічними детермінантами соціальної напруженості і своєчасної мінімізації викликаних нею внутрішніх загроз. Досягнення соціальної стабільності можливе тільки у разі, якщо здійснюване сьогодні реформування всіх сфер державного управління буде супроводжуватись перебудовою суспільних відносин і зміною підходів до проведення соціальної політики. «Реактивний» підхід, що застосовувався досі під час

реалізації соціальної політики, був спрямований на подолання проявів соціальної напруженості і залишав без уваги її причини. Проведене дослідження спрямоване на визначення пріоритетних напрямів забезпечення соціальної безпеки, що ґрунтується на оцінці факторів посилення або послаблення соціальної напруженості на регіональному рівні. Втім, розробка пріоритетних політичних заходів, спрямованих на досягнення і підтримку соціальної стабільності, потребує подальших напрацювань.

Список літератури:

1. Слюсаревський М. Соціальна напруженість: теоретична модель необхідних і достатніх показників / М. Слюсаревський // Наукові студії із соціальної та політичної психології. – 2002. – № 5(8). – С. 24-34.
2. Белай С.В. Дослідження соціальної напруженості як передумови виникнення кризових явищ / С. Белай // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3(38). – С. 27-34.
3. Алексеенок А.А. Социологический анализ материального положения на социальное самочувствие населения и социальную напряженность в регионе / А.А. Алексеенок, Ю.В. Каира, В.А. Бараночников // Социология и жизнь. – 2011. – № 3. – С. 44-47.
4. Зайцев А.К. Социально-трудовой конфликт – это норма / А.К. Зайцев // Социологические исследования. – 1993. – № 8. – С. 21-23.
5. Давидюк О.О. Соціальна безпека: проблеми теоретичного аналізу та побудови системи показників / О.О. Давидюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cpsr.org.ua>.
6. Чернявська О.В. Механізм впливу соціальних змін на соціальну напруженість в сучасній Україні (на прикладі мегаполісу) : автореф. дис. ... к.соц.н. : спец. 22.00.07 / О.В. Чернявська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avtoreferat.net/content/view/7143/62>.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Яценко Л. Д.

Коломиец А. А.

Национальный институт стратегических исследований

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье обоснована необходимость внедрения мониторинга социальной напряженности в регионах Украины. Предложен и описан метод измерения социальной напряженности на отдельных территориях, представлены результаты комплексной оценки параметров ее формирования. Осуществлено группирование регионов Украины в соответствии с уровнем социальной напряженности. В результате представлены перспективные направления обеспечения социальной стабильности.

Ключевые слова: социальная напряженность, параметры оценки, показатели уровня и качества жизни, обеспечение социально-экономической безопасности.

Yatsenko L. D.

Kolomiets O. O.

National Institute for Strategic Studies

METHODICAL BASES AND RESULTS OF THE COMPREHENSIVE EVALUATION OF SOCIAL TENSION IN UKRAINE

Summary

The article produces reasons for monitoring the social tension in the regions of Ukraine. It suggests and describes the method of evaluation of social tension of each several areas, shows the results of the comprehensive evaluation of its prerequisites. The regions are grouped due to their social tension level. As a result of survey the authors offer long-term ways of the social stability security provision.

Keywords: social tension, parameters of evaluation, quality of life indicators, socio-economic security provision.

УДК 338.242

Мощицька Т. О.
Мощицький О. С.

Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

РОЛЬ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ В ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Розкрито сутність, принципи та переваги програмно-цільового підходу як механізму вирішення соціально-економічних проблем, проаналізовано світовий досвід щодо випадків використання програмно-цільового підходу. Наведено точки зору вітчизняних і закордонних вчених на сутність програмно-цільового підходу. Визначено, що застосування програмно-цільових методів дозволяє забезпечити зв'язок бюджетної й економічної політики, дає змогу розподіляти кошти за цільовими програмами та стратегічними пріоритетами, вирішувати соціально-економічні проблеми країни та її регіонів, полегшує формування бюджету.

Ключові слова: програмно-цільовий підхід, соціально-економічні проблеми, програма, державна цільова програма, програмно-цільове планування.

Постановка проблеми. В останні роки програмно-цільовий підхід стає все більше дієвим і ефективним механізмом вирішення гострих соціально-економічних проблем у країні, спрямованим на досягнення цілей, що вимагають концентрації ресурсів і контролю їх використання. Світовий досвід застосування програмно-цільового планування в управлінні економікою вже довів свою ефективність. Він застосовується в країнах Європейського Союзу, США, Японії та ін.

Для України програмно-цільові методи управління надзвичайно актуальні, вони вимагають гнучких і зважених підходів з огляду на зростаючу складність їхнього регулювання в умовах децентралізації управління у всіх сферах громадського життя. Більше того, в умовах обмеженості фінансово-матеріальних можливостей держави та суб'єктів підприємництва, структурних диспропорцій у виробництві лише акумулювання ресурсів на вирішення ключових суспільно значимих проблем, стимулювання інвестицій у пріоритетних сферах здатні забезпечити дієвість і практичну реалізацію національних стратегій розвитку країни [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та аналіз програмно-цільового підходу як дієвого інструменту стимулювання розвитку економіки країни висвітлено у роботах таких вчених, як Б.А. Райзберг, Б.А. Чумаченко, Б.З. Мільнер, В.В. Кондрат'єв, Р.А. Кочкаров та ін. Як свідчать роботи вітчизняних і закордонних учених [2; 3; 8], програмно-цільовий підхід передбачає постановку цілей не тільки у вигляді головного орієнтира і єдиної мети. Цьому підходу властивий розгляд сукупності цілей і завдань, що утворюють багаторівневу ієрархічно побудовану систему з урахуванням необхідних ресурсів і строків виконання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування програмно-цільових методів щодо вирішення складних державних і регіональних проблем як ефективного заходу в умовах ринкових відносин в Україні.

Мета статті полягає у вивченні закордонного та вітчизняного досвіду щодо визначення та реалізації програмно-цільового підходу як механізму вирішення соціально-економічних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. В країнах Західної Європи розробляються програми в галузях із тривалим інвестиційним циклом і низькою рентабельністю (за рахунок держзамовлень підтримуються традиційні галузі, наприклад, вугільна промисловість, чорна мета-

лургія, суднобудування), а також для стимулювання розвитку слабко розвинених територій (регіональні програми, відомства або адміністративні органи, які їх реалізують, створені майже у всіх західноєвропейських країнах). Показовим для країн Європи став розвиток програмних засобів південного регіону Італії, де частка державного фінансування промисловості становить більше 50%. В Японії державні цільові програми сьогодні виступають насамперед як кошти стимулювання нових наукомістких галузей, таких як електроніка, робототехніка та інформаційні системи [1].

Уперше елементи планування економіки були розпочаті в США ще в 1933 р. Це були програми, спрямовані на розвиток сільського господарства. Перші кроки по безпосередньому впровадженню концепції програмно-цільового планування були зроблені комісією Гувера в 1949 р. у США [1]. У Японії, протягом післявоєнного періоду склалися загальнонаціональні плани економічного розвитку, які формально були не законами, а державними програмами, що мобілізують ланки економічної структури на їхнє виконання в інтересах націй. До висновку про ефективність такого підходу японці прийшли ще в 50-х роках ХХ в. До країн, які пройшли довгий шлях розвитку державного управління з використанням програмно-цільового підходу, відносяться також Швеція, Австрія, Нова Зеландія, Італія, Великобританія, Німеччина, Норвегія та ін. [2].

В умовах ринкових відносин, сформованих у країнах колишнього СНД, основним напрямком реформи бюджетного процесу є саме перехід до переважно програмно-цільових методів із застосуванням світового досвіду їхнього впровадження, проведення й контролю. Сьогодні в Україні, відповідно до діючого законодавства, розвиток секторів її економіки державою може фінансуватися практично тільки з держбюджету шляхом реалізації цільових програм.

Програмно-цільове планування побудоване по логічному ланцюжку: «мета – шляхи – способи – кошти». У рамках даного підходу визначаються цілі, шляхи їх реалізації, і лише потім визначаються способи та необхідні кошти на проведення необхідних заходів. Таким чином, програмно-цільовий підхід спрямований на складання конкретної програми досягнення бажаних результатів і застосовується для вирішення пріоритетних завдань економічного, соціального, науково-технічного розвитку та ін. При цьому в його основі лежить розроблений комплекс взаємопов'язаних заходів із установленими стро-

ками їхнього виконання з урахуванням необхідного забезпечення ресурсами. У таблиці 1 наведено точки зору вітчизняних і закордонних учених на сутність програмно-цільового підходу.

Світовий досвід свідчить, що уряди розвинених країн звертаються до програмно-цільового планування й бюджетування економіки в наступних випадках:

- коли приватний капітал не зацікавлений з економічної точки зору в рішенні проблеми;
- коли завдання, що стоять перед державою, «непід'ємні» для приватного капіталу;
- якщо уряд або місцеві органи влади вважають за необхідне подібне втручання в часи криз або спадів виробництва;
- для досягнення загальнонаціональних або регіональних інтересів;
- для регулювання негативних особливостей сформованих ринкових відносин (у т. ч. при виникненні дефіциту яких-небудь продуктів, зриви виконання держзамовлень та ін.).

Необхідно відзначити, що досвід економічно розвинених країн свідчить про те, що застосування програмно-цільових методів дозволяє полегшити формування бюджету, забезпечити зв'язок бюджетної й економічної політики в середньостроковій перспективі.

Основними принципами програмно-цільового підходу, які й розкривають його сутність, є наступні: цілеспрямованість, системність цільового розподілу, комплексність, економічна безпека й забезпеченість, погодженість, своєчасність.

Для програмно-цільового методу характерне забезпечення реалізації двох найважливіших типів інтеграції:

- просторового, об'єднуючого зусилля суб'єктів у просторі для реалізації поставленої мети;
- тимчасового, що забезпечує послідовність у часі запланованих етапів (заходів) у процесі досягнення мети.

Таким чином, основним у програмно-цільовому підході є єдність чіткої структурованої змістовної частини програми з формуванням організаційного й фінансового механізмів її реалізації, а так само контролем.

У зв'язку із цим слід зазначити наступні загальні процедури формування системи функціональних і адресних дій щодо рішення програмної проблеми [3]:

- визначення повного ряду функцій відповідно до системи цілей і завдань;
- установлення функціональних заходів;
- аналіз варіантів альтернативних заходів щодо виявлення найбільш прогресивних і ефективних (за видатками ресурсів і часу);
- узгодження заходів у часі й просторі, побудова системи цілереалізуючих заходів;
- визначення виконавців заходів програми;
- розробка адресних доручень виконавцям або механізму самоврядування.

Світовий досвід впровадження й використання програмно-цільового підходу дозволяє виділити наступні його переваги [2; 7; 9]:

- фінансові кошти розподіляються не по видах витрат, а по програмах або стратегічних цілях;
- програми формулюються на основі загальних цілей і стратегічних пріоритетів;
- програмно-цільовий бюджет враховує віддалені наслідки прийнятих рішень і вибирає оптимальні з них;
- міністерські чиновники фактично перетворюються в менеджерів, що мають більшу волю у виборі коштів для досягнення поставлених перед ними завдань;
- проект бюджету представляється в законодавчі органи в такій формі, яка дозволяє чітко простежити зв'язок між політикою державних видатків і політичними цілями уряду.

Ключовою категорією програмно-цільового підходу, що визначає саму його суть, є «програма». Поняття «програма» є родинним поняттям стосовно «плану» і «прогнозу», а його семантика відповідає розробленій системі дій для досягнення конкретного результату. Таким чином, можна говорити про тісний взаємозв'язок даних понять, серед яких «програма» носить найбільш активний, результуючий характер.

А.І. Жуковський, В.С. Васильєв, Д.С. Штрейс [4] відзначають, що програма – це комплекс заходів щодо реалізації стратегії. У свою чергу, сис-

Таблиця 1

Точки зору вітчизняних і закордонних вчених на сутність програмно-цільового підходу

Автори	Трактування сутності поняття
Р.А. Кочкаров [2]	Програмно-цільовий метод поширений як у централізовано керованих, так і ринковій економіці, хоча умови їхнього використання різняться. Цей метод акумулює всю гаму методів формування управлінських рішень, надаючи їм виражену проблемно-цільову орієнтацію
Б.А. Райзберг [3]	Програмно-цільовий метод – спосіб вирішення складних проблем шляхом впровадження системи програмних заходів, орієнтованих на цілі, досягнення яких вирішить існуючі проблеми
А.І. Жуковський, В.С. Васильєв, Д.С. Штрейс [4]	Автори відзначають, що програмно-цільовий метод зарекомендував себе в розвинених країнах як один із самих точних і надійних. Цей метод в економіці погоджує цілі з ресурсами за допомогою програм, які являють собою комплекс заходів щодо реалізації однієї або декількох цілей і підцілей розвитку господарства, упорядкованих у вигляді «дерева цілей»
Колектив авторів [5]	Програмно-цільове управління охоплює дві цілком самостійних стадії ухвалення управлінського рішення – формування цілей розвитку об'єкта й визначення способів досягнення цих цілей
А.Л. Александрова, І.В. Беляков та ін. [6]	У широкому змісті програмно-цільовий підхід являє собою розвиток і поглиблення комплексного підходу вирішення проблем
І. Макарова, В. Соколов, А. Абрамов [7]	Програмно-цільові методи, на думку авторів, дають можливість вирішувати завдання синтезу механізмів досягнення нових цілей у рамках готових систем, утворювати нові системи, а також удосконалювати управління ними. Також підкреслюють, що для програмно-цільового підходу традиційний спосіб послідовного розв'язування всіх етапів його здійснення
Група авторів під керівництвом Б.А. Чумаченко [8]	Програмно-цільове планування й управління народним господарством припускає комплексну інтеграцію всіх ланок і елементів економіки для досягнення великомасштабних чітко обрисованих цілей соціально-економічного розвитку, які забезпечують найбільш повне задоволення суспільних потреб. Його функція складається в досягненні взаємоузгодження, збалансованості й орієнтації планів розвитку галузей народного господарства на вирішення найважливіших завдань суспільного розвитку

тема стратегій і цілей, що досягаються з їхньою допомогою, є ні чим іншим, як планом.

О.В. Руднева відзначає, що одне з перших визначень програми – взаємопов’язані по ресурсах, виконавцях, строках здійснення заходи, спрямовані на досягнення однієї або декількох цілей плану [10].

На думку Р.А. Кочкарова, програма в порівнянні із традиційно складеним планом має ряд особливостей:

- програма орієнтована на досягнення єдиної генеральної мети, у той час як план зазвичай носить у загальному випадку багатоцільовий характер;

- програма містить по можливості вичерпний перелік ресурсів, необхідних для досягнення мети;

- програма містить більш повну систему взаємозалежних заходів реалізації мети;

- для пріоритетів характерні строги тимчасові рамки для кожного етапу робіт і строго визначена послідовність заходів [2].

Як відзначається в роботі [11], програмування – це процес орієнтації економіки з боку держави

шляхом регулярного й комплексного впливу на її структуру згідно варіанта соціально-економічного розвитку в рамках ринкового механізму. Метою ж державного програмування є досягнення прийнятого для держави варіанта розвитку економіки.

Крім того, аналіз літературних джерел по даній проблемі свідчить про відсутність у вчених і практиків єдиної термінології у визначенні основних категорій програмно-цільового підходу. Так, використовуються такі поняття, як «програма», «цільова програма», «регіональна програма», «комплексна регіональна програма», фактично не розрізняючи особливості їхньої суті (табл. 2).

Висновки. Таким чином, проаналізувавши основні точки зору вчених на визначення основних категорій програмно-цільового підходу, можна зробити висновок, що основними особливостями цільових програм є те, що вони повинні мати чітко виражений цільовий і адресний характер, орієнтацію на рішення поставленої проблеми, забезпечення ресурсами й характеризуватися одержанням запланованих результатів у повному обсязі.

Таблиця 2

Трактування основними законодавчими актами та вітчизняними й закордонними вченими основних категорій програмно-цільового підходу

Автори	Трактування сутності поняття
Закон України «Про державні цільові програми»	Державна цільова програма – це комплекс взаємозалежних завдань і заходів, які спрямовані на вирішення найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюваних за рахунок використання коштів державного бюджету України й погоджені по строках виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням
Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко [3]	Визначають цільову програму як сукупність намічених до планомірного проведення, погоджених за змістом, скоординованих у просторі й часі, забезпечених ресурсами заходів, спрямованих на досягнення встановленої мети
Економічна енциклопедія під ред. С.В. Мочерного [12]	Цільова програма визначається як об’єднаний єдиною метою, намічений для планомірного здійснення комплекс взаємозалежних завдань і адресних соціальних, економічних, наукових, науково-технічних і організаційних заходів
Колектив авторів [9]	Комплексно-цільова народногосподарська програма визначається як директивний, адресний плановий документ, у якому визначено ресурси, виконавці та строки здійснення комплексу економічних, техніко-економічних, науково-дослідних, техніко-виробничих, організаційно-технічних заходів, у яких, як правило, беруть участь ряд галузей, господарських органів і регіонів та які дозволяють спільними зусиллями вирішити народногосподарську проблему
Колектив авторів під керівництвом В.Ф. Беседіна [13]	Державна цільова програма трактується як затверджений нормативно-правовим актом України цілісний документ, що визначає стратегію вирішення соціально-економічних, екологічних, науково-технічних, оборонних, національно-культурних та інших проблем суспільного значення й включає комплекс взаємозалежних заходів і завдань (цільових проектів), які спрямовані на досягнення конкретних кінцевих цілей
Колектив авторів [5]	Під цільовою комплексною програмою розуміють ув’язаний по ресурсам, виконавцям і строкам здійснення комплекс соціально-економічних, виробничих, науково-технічних, організаційно-господарських та інших завдань і заходів, спрямованих на вирішення важливої народногосподарської проблеми найбільш ефективним образом і у встановлений термін
І.М. Макарова, В.Б. Соколов, А.Л. Абрамов [7]	Пропонують використовувати термін «цільова комплексна програма», маючи на увазі що «цільова» підкреслює її орієнтацію на кінцевий результат, а «комплексна» – облік всіх факторів, необхідних для досягнення мети
Р.А. Кочкаров [2]	Використовує термін «цільова програма» як основний інструмент програмно-цільового підходу й пропонує класифікацію різних видів цільових програм
А.І. Жуковський, В.С. Васильєв, Д.С. Штрейс [4]	Цільова програма визначається як адресний документ, що містить систему погоджених строків, ресурсів і виконавців соціально-економічних, виробничих, фінансових, науково-дослідних, організаційно-господарських і інших заходів, що забезпечують досягнення поставленої мети найбільш ефективними шляхами й у встановлений термін

Список літератури:

1. Малярчук І.А. Проблеми формування та реалізації державних цільових програм / І.А. Малярчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niisp.gov.ua/vedanna/panorama>.
2. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка / Р.А. Кочкаров. – М. : Экономика, 2007. – 223 с.
3. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление : [учебник] / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 428 с.
4. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта) / [А.И. Жуковский, В.С. Васильев, Д.С. Штрейс] ; под общ. ред. С.Ю. Фабричного. – Оттава – Москва – Великий Новгород, 2006. – 175 с.
5. Государственное экономическое программирование как элемент государственного регулирования экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics-online.ru/archives/74>.
6. Мониторинг социальных программ: практические примеры / [А.Л. Александрова, И.В. Беляков и др.]. – М. : Институт экономики города, 2005.
7. Целевые комплексные программы / [И.М. Макаров, В.Б. Соколов, А.Л. Абрамов]. – М. : Знание, 1980. – 136 с.

8. Совершенствование методологии и практики программно-целевого планирования развития социалистической экономики / Под ред. Б.А. Чумаченко – М. : МНИИПУ, 1986. – 131 с.
9. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005.
10. Руднева Е.В. Целевые комплексные программы: организационно-экономический механизм / Е.В. Руднева. – М. : Наука, 1989. – 214 с.
11. Планування соціально-економічного розвитку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : sort-ref.narod.ru/pageid-2807-1.html.
12. Економічна енциклопедія : в 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія ; Тернопіль : Академія народного господарства, 2002. – 964 с.
13. Прогнозування і розробка програм : [метод. посіб.] / За ред. В.Ф. Бесєдіна. – К. : Науковий світ, 2000. – 468 с.

Мощицька Т. А.

Мощицкий А. С.

Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

РОЛЬ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Резюме

В статье раскрыта сущность, принципы и преимущества программно-целевого подхода как механизма решения социально-экономических проблем, проанализирован мировой опыт в случае использования программно-целевого подхода. Приведены точки зрения отечественных и зарубежных ученых на сущность программно-целевого подхода. Определено, что применение программно-целевых методов позволяет обеспечить связь бюджетной и экономической политики, распределять средства по целевым программам и стратегическими приоритетами, решать социально-экономические проблемы страны и ее регионов, облегчает формирование бюджета.

Ключевые слова: программно-целевой подход, социально-экономические проблемы, программа, государственная целевая программа, программно-целевое планирование.

Moschytska T. O.

Maschytskyu O. S.

National Aerospace University named after N. E. Zhukovskiy
«Kharkiv Aviation Institute»

ROLE OF TARGET-ORIENTED APPROACH IN SOLVING OF SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS

Summary

The article reveals the essence of the principles and advantages of the program approach as a mechanism for solving social and economic problems, to analyze international experience in cases of use of program-target approach. It presents the point of view of domestic and foreign scholars on the nature of the software-oriented approach. It has been determined that the use of program-target method allows to connect the fiscal and economic policies, allows to allocate funds to targeted programs and strategic priorities, to solve social and economic problems of the country and its regions, it facilitates the formation of the budget.

Keywords: target-oriented approach, socio-economic problems, program, state target program, program-target planning.

УДК 331.522

Смутчак З. В.

Ситник О. Ю.

Легінькова Н. І.

Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТУ INVESTORS IN PEOPLE

Розглянуто проблеми професійного і соціального розвитку найманих працівників. Проаналізовано передумови для застосування інноваційного підходу в розвитку персоналу. Увага акцентована на особливості застосування і можливі результати поширеного у світовій практиці стандарту управління персоналом «Інвестори в людей» з метою підвищення професійного і соціального розвитку найманих працівників.

Ключові слова: інноваційний розвиток, соціальний розвиток, розвиток персоналу, потенціал робітників, стандарт управління.

Постановка проблеми. Необхідність впровадження інновацій обумовлюється особливостями сучасного етапу світового розвитку і пов'язана з переходом до нового інноваційного типу економічного розвитку. Ринкова трансформація українського суспільства сама по собі вже є масштабною інновацією. Країна потребує реіндустріалізації, модернізації обробної промисловості – потенційного споживача інновацій у сфері технологій. Проте спроба штучно нав'язати інноваційний процес зверху за відсутності сприйнятливої соціального середовища навряд чи може бути продуктивною. Тому головні завдання української модернізації знаходяться не у технологічній площині. Ними є створення сучасного суспільства, сучасних соціальних інститутів, сучасних інфраструктур та сучасної людини, що сприяло б реалізації стратегічної мети – забезпеченню світової конкурентоздатності України як держави і нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну кількість публікацій зарубіжних науковців Д. Белла, П. Друкера, Л. Косалса, О. Курбатової, А. Пригожина, М. Ричева, Б. Санто, М. Стюарт-Вікса, П. Штомпки приділено саме інноваційним аспектам розвитку найманих працівників. Серед вітчизняних науковців питаннями умов формування та розвитку персоналу, окремими економічними та психологічними аспектами розвитку персоналу та їх зв'язком із зростанням конкурентоспроможності підприємства активно займаються В. Антонюк, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Набатова, І. Терон, В. Савченко, Л. Федулова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час значною проблемою є те, що цільові орієнтири розвитку соціально-трудових відносин безпосередньо не пов'язуються із проголошеними пріоритетами соціально-економічної політики держави, а саме застосуванням механізмів активної участі роботодавців у підвищенні розвитку найманих працівників.

Мета статті полягає у дослідженні дії стандарту Investors in people як засобу інноваційного розвитку найманих працівників в контексті підвищення результатів діяльності організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим чинником, який забезпечує ефективне функціонування підприємства на ринку праці, товарів і послуг, є здатність і готовність працівників до навчання. Як відомо, досягти високих результатів можна тільки тоді, коли люди володіють певними знаннями, вміннями і цілеспрямованістю, тому в сучасних умовах проблема професійного розвитку персоналу набуває все більшої актуальності. Відмітимо, що всупереч проголошеному курсу держави на модернізацію економіки, яка потребує більш освічених і компетентних кадрів, в Україні обсяги професійного навчання та підвищення кваліфікації залишаються вкрай обмеженими.

Е. Лібанова і Л. Лісогор підкреслюють, що конкурентоспроможність національної економіки в умовах посилення міжнародної конкуренції забезпечується передусім за рахунок реалізації інноваційних чинників розвитку, підвищення технологічного рівня капіталу та покращення якості робочої сили. При цьому переваги матимуть саме ті економічні системи, які зможуть ефективно використати свій геостратегічний та ресурсний потенціал, в структурі яких поряд з іншими складовими вагоме значення належить людському фактору [1, с. 49].

З метою вивчення ефективних форм і методів професійного розвитку персоналу та впровадження соціальних інновацій в цій сфері, вироблених та апробованих в інших країнах, варто враховувати елементи зарубіжного досвіду. Особливо виправданим і надзвичайно актуальним сьогодні це стає саме у зв'язку із активними процесами становлення державності України та проведення адміністративної реформи.

Слід зазначити, що основними джерелами підтримки і стимулювання інноваційного розвитку персоналу є:

- управління, які явно підтримують і заохочують інновації у різних галузях;

- фінансування, спрямоване виключно на інновації, які включають в себе державні та благодійні кошти, з врахуванням високого ризику і потенціалу наукових досліджень і практичних апробацій, зорієнтовані саме на ті напрями, де відчувається найбільша потреба у них;

- більша кількість відкритих до соціальних рішень ринків, у тому числі джерела наповнення суспільних фондів, спрямовані та орієнтовані на соціальні підприємства, групи споживачів і приватний бізнес;

- поширення методологій науково-дослідних розробок у державному секторі через формування партнерських відносин між місцевими та національними органами управління;

- надання прав і можливостей споживачам для впровадження інновацій: інструментів, стимулів, визнання і доступу до фінансування для ідей, які працюють;

- інституції, що допомагають організувати системні зміни, взаємопов'язати дрібномасштабні соціальні ініціативи та проекти з великими організаціями, законами і правилами;

- створення установ, зосереджених на адаптації нової технології для нарощування соціального потенціалу;

- системи позиціонування, впровадження нових способів культивування самими новаторами, спираючись на досвід такої організації, як School for Social Entrepreneurs [2, с. 6].

Європейська система професійного навчання стратегічно орієнтована на досягнення конкурентних переваг, динамічного розвитку та сталого економічного росту. Провідні зарубіжні організації витрачають на професійне навчання і підготовку кадрів на виробництві від 2 до 10% фонду оплати праці. Періодичність професійного навчання працівників у розвинених країнах складає не більше трьох років. В Україні витрати на професійне навчання кадрів на виробництві складають менше 2% від фонду заробітної плати. Періодичність підвищення кваліфікації працівників в Україні становить в середньому 12 років [3–5].

Зауважимо, що, враховуючи можливість використання ефективних інновацій, що застосовуються у практиці провідних країн світу (зокрема Німеччини, Великобританії, Франції, США та Японії), у сфері професійного розвитку персоналу в організаціях, варто пропонувати:

1. Визначення та законодавче закріплення соціальних пріоритетів професіоналізації кадрів, на рівні мікросоціального середовища – шляхом застосування індивідуально-орієнтованого підходу до процесу професійного становлення персоналу підприємства.

Саме індивідуально-орієнтований підхід реалізується як під час розвитку персоналу (полягає у переході до особистісно-орієнтованої освіти, що

створює максимально сприятливе середовище для підвищення творчого потенціалу слухачів, оволодіння ними навичками навчальної, практичної та самоосвітньої діяльності), так і в процесі праці за допомогою планування, мотивації (стимулювання), моніторингу, оцінювання і контролю професійного розвитку.

2. Залучення до вивчення та апробації зарубіжного досвіду у сфері управління професійним розвитком персоналу (у контексті адаптації України до європейських стандартів) як експертів-теоретиків (в необхідній галузі діяльності), так і практиків.

3. Вивчення та узагальнення освітніх потреб майбутніх слухачів за допомогою анкетування перед початком формування навчальних програм та організації навчального процесу (у зв'язку із переходом до особистісно-орієнтованої парадигми освіти від когнітивної).

4. Удосконалення процедури планування індивідуального професійного розвитку персоналу підприємства шляхом його доповнення такими пунктами, як: цілі, підстави, заходи, тривалість, напрями проведення професійного розвитку, а також строки, очікувана результативність і фактичний результат виконання індивідуального плану.

5. Здійснення моніторингу потреб, які працівники бажають задовольнити в кінцевому результаті їхнього розвитку з метою визначення заходів стимулювання до їх активного особистісного та професійного вдосконалення.

6. Врахування в процесі оцінювання виконання працівниками покладених на них обов'язків і завдань й результатів їхнього професійного розвитку на основі індивідуального плану, при цьому використовуючи програмно-цільовий метод управління [6].

Як свідчить зарубіжний досвід, для професійного розвитку персоналу підприємства необхідно задіяти різні механізми фінансування і контролю.

В Україні зобов'язання з фінансування професійного навчання покладаються тільки на роботодавця, тому значна кількість підприємств (особливо малих і середніх) не мають можливості підвищувати кваліфікацію персоналу відповідно до вимог сучасного виробництва. У той же час відсутнє законодавче забезпечення взаємовідносин

роботодавців та навчальних закладів у сфері підготовки. Для підвищення ефективності системи професійного розвитку персоналу підприємства можуть використовуватися такі механізми:

– державні субсидії роботодавцям, що створюють додаткові навчальні місця для виробничого навчання і навчання на робочому місці;

– розробка та прийняття законопроекту про участь роботодавців у підготовці і перепідготовці персоналу;

– Угода про взаємодію Міністерства освіти і науки України і Конфедерацією роботодавців України, що дозволить чітко визначити права та обов'язки сторін [7].

В той час як розвинені країни світу рухаються до інформаційного суспільства, швидко зростає цінність освіти й здатність до інновацій, в Україні (на відміну від 90-х років) знижується попит на професіоналів і зростає попит на найпростіші професії та осіб без професій.

Варто зазначити, що протиріччя між потребами модернізації вітчизняних підприємств і нестачею кадрів професійних, висококваліфікованих працівників, фахівців-представників новітніх видів діяльності (такі сотнями з'являються у світі щорічно), погіршенням якості підготовки – усе це неодмінно накладає негативний відбиток на соціально-трудові відносини, оскільки гальмує реалізацію головних економічних інтересів соціальних партнерів у сфері праці, передусім заважає отримувати бажаний дохід. Наявні переваги в освіті кадрів Україна швидко втрачатиме за умов відсутності системи безперервного навчання найманих працівників. Наслідком такої ситуації стає перетворення України в «постачальника» дешевої робочої сили для країн Європи та інших розвинених держав світу [8].

Посилення мотивації роботодавців до професійного навчання персоналу може бути забезпечено створенням Фонду професійного навчання, фінансування якого відбуватиметься за рахунок відрахувань 0,1% внесків із заробітної плати працівників та 0,5% внесків з фондів роботодавців. Управління цим Фондом здійснюватиметься соціальними партнерами на паритетних засадах. До функцій Фонду професійного навчання належатиме надання безвідсоткових кредитів на організацію професійного навчання працівників тих підприємств, які сплачують внески у цей фонд [8].

Підготовка кадрів безпосередньо на виробництві, на існуючій матеріально-технічній базі та за участю кваліфікованих майстрів-наставників залишається ресурсом вирішення кадрових проблем підприємства. Однак отримання сертифікату по закінченні курсу навчання, що дозволяє робітнику працювати за фахом лише на цьому підприємстві, суттєво обмежує можливості працевлаштування на інших підприємствах.

Це підтверджує можливість застосування зарубіжного досвіду «сертифікації знань», який передбачає можливість видачі працівни-



Рис. 1. Модель формування інновацій у розвиток персоналу організації

Джерело: розроблено авторами з використанням [10, с. 24]

кам сертифікат після проходження професійного навчання працівників безпосередньо на виробництві. Цей сертифікат підтверджується у ході атестації Незалежної кваліфікаційної комісії та передбачає видачу сертифікату державного зразку, що визнається іншими підприємствами [8].

Посилення мотивації роботодавців до професійного розвитку персоналу підприємства передбачає активізацію розвитку соціального діалогу на макро-, мезо- та мікрорівнях. Залучення соціальних партнерів до організації та здійснення контролю якості професійного навчання може бути забезпечено на основі: включення умов організації та проходження навчання до колективного договору на національному, галузевому рівнях і на рівні підприємств; забезпечення участі в процедурі оцінювання та сертифікації знань, отриманих в ході навчального процесу; надання оплачуваної відпустки для підготовки та підвищення кваліфікації робітничих кадрів [8; 9].

Незалежно від кризової ситуації слід розуміти, що надалі перспективи інноваційного розвитку означатимуть більший попит на кваліфікованих працівників, здатних до інновацій. В свою чергу, це потребує застосування саме інноваційного підходу до розвитку персоналу організації (рис. 1).

Система розвитку персоналу в організації має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи і організаційні форми відповідно до потреб виробництва і ситуації, яка складається на ринку праці. Відповідно, управління розвитком персоналу має сконцентрувати свої зусилля на вирішенні таких

проблем, як розробка стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу, визначення потреб у навчанні працівників, вибір форм і методів професійного розвитку персоналу, фінансове забезпечення всіх видів навчання в необхідній кількості [7; 11; 12].

Сьогодні підвищення конкуренції на ринках збуту продукції вимагає від виробників усестороннього підвищення якості. Однією з обов'язкових складових реалізації даного завдання є забезпечення безперервного інноваційного розвитку персоналу організації, що вимагає створення системи, яка збалансувала б інтереси найманих працівників і роботодавців з вимогами економіки країни в цілому. Втіленням якої став стандарт якості Investors in people («Інвестори в людей»), у розробці якого брали участь Конфедерація британської індустрії, Конгрес профспілок Великобританії, Інститут управління персоналом, провідні фахівці найбільших компаній. З 1992 р. почалося впровадження стандарту в самій Великобританії, а з 1997 р. його почали експортувати і в інші країни (їх на сьогодні вже більше 30).

Концептуальну схему механізму дії стандарту управління персоналом Investors in people відображено на рис. 2.

Запровадження такого підходу до управління персоналом дає змогу не лише посилити ефективність управління працею, а й створити якісно нову форму взаємодії в організації, одним з основних економічних наслідків якої є зростання конкурентоспроможності.

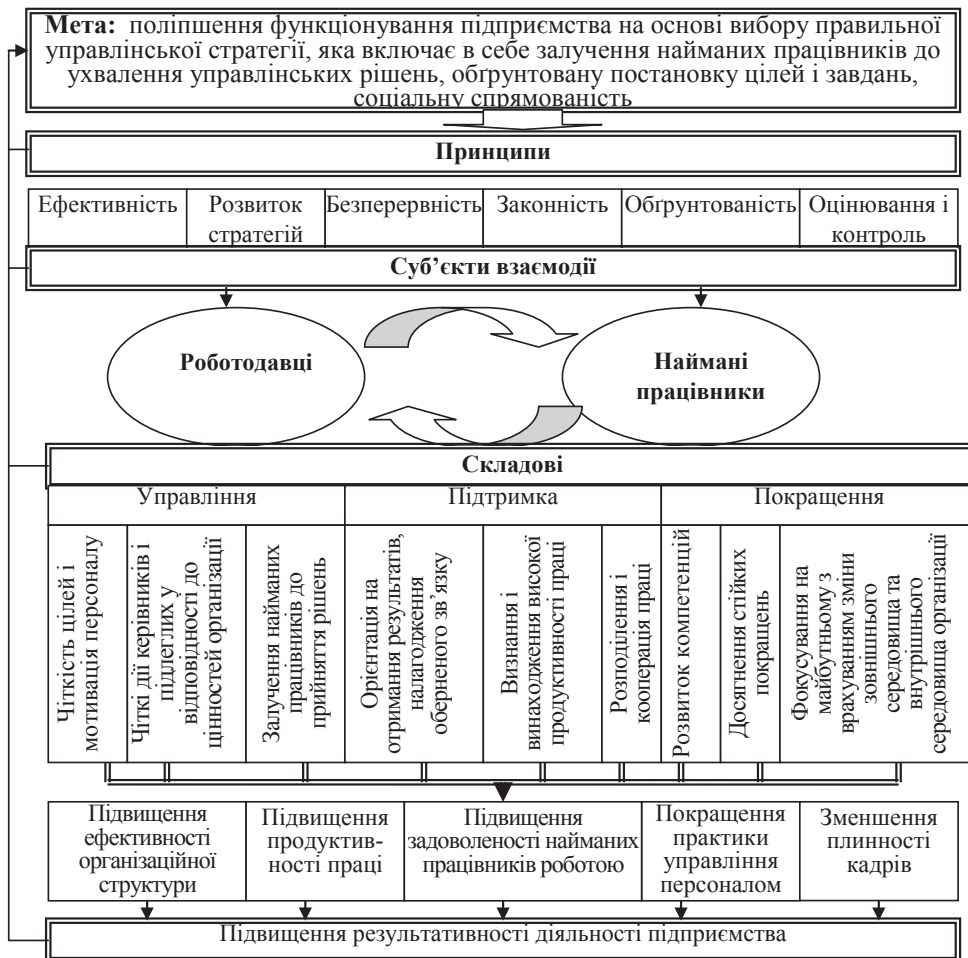


Рис. 2. Концептуальна схема механізму дії стандарту управління персоналом Investors in people

Організація, яке хоче бути визнана як «Інвестори в людей», повинна пройти аудиторську перевірку за наступними індикаторами: сприяння професійному розвитку співробітників, сприяння самонавчанню і саморозвитку, оцінка внеску у розвиток організації, рівні можливості у розвитку, стратегія організації, стратегія навчання та розвитку, стратегія управління людськими ресурсами, стратегія лідерства та управління, ефективність управління, визнання та заохочення, делегування, залучення, навчання та розвиток, оцінка результативності, орієнтир на постійне удосконалення.

Сертифікація за принципом «інвестування в людей» полягає в тому, що на основі попередньо проведеного інспектування визначають та реалізують напрями удосконалення управління персоналом. При цьому досліджується не лише управління витратами на персонал, а й якість комунікацій, наявність зворотного зв'язку, усвідомлення працівниками свого внеску в організацію, а також характеру та наслідків роботи.

Основний вплив даного стандарту: по-перше – збільшення інвестицій у професійне навчання та розвиток кадрів; по-друге – підвищення рівня кваліфікації робочої сили на британських підприємствах та збільшення кваліфікованої робочої сили загалом. Спроба держави через ініціативу IP («Інвестори в людей»), вплинути на менеджмент підприємств шляхом розвитку процесів стратегічного планування людських ресурсів всередині самої організації є прикладом втручання (що є незвичним у сучасній суспільній політиці) з метою надання безпосереднього впливу на процес управління [13].

В Україні стандарт впроваджується за підтримки Українського національного комітету Міжнародної торгової палати починаючи з 2007 р. За цим стандартом пройшли сертифікацію: компанія «Магістр & Партнери» (2007 р.), освітня компанія «Бізнес-Лінк» (2008 р.); ДП «Одеський морський торговельний порт» (2009 р.); транспортно-експедиторська компанія «ПЛАСКЕ»

(2010 р.), концерн «Содружество» в м. Херсоні та підприємство «Феррошлях» у Полтавській області (2012 р.) [6, с. 171].

Проте системного впровадження стандарту якості з управління персоналом не відбувається. Це пояснюється неготовністю керівників до якісних змін, відсутністю у них сформованого стратегічного мислення, недооцінюванням переваг від застосування даного стандарту. Як свідчить практика, більшість з керівників вітчизняних підприємств не зацікавлені вкладати кошти в розвиток персоналу через неможливість одержання швидкої достатньої користі від використання навчених працівників, відсутності достатніх коштів для забезпечення розвитку персоналу.

Висновки. Таким чином, сучасне положення економіки потребує зміни підходів до підготовки і розвитку персоналу, що передбачає всебічне розкриття потенціалу найманих працівників. За цих умов все більшого значення набуває застосування інноваційного підходу до розвитку персоналу організацій.

Соціальний аспект інновацій передбачає процес впровадження нововведень і в колектив, і в організацію, і в суспільство. Виходячи з цього, інновація стає перетворенням знань у виробничі, економічні, соціальні технології, тобто інновація – це комерціалізація знань, вилучення з них прибутку.

На нашу думку, впровадження концепції «Інвестори в людей» дозволить досягти наступних результатів:

- підвищити продуктивність і конкурентоспроможність організації;
- збільшити показники фінансово-господарської діяльності організації;
- забезпечити зростання якості сервісного обслуговування споживачів;
- поліпшити командну взаємодію та зміцнити організаційну культуру;
- підвищити корпоративний імідж організації;
- підвищити інвестиційну привабливість організації.

Список літератури:

1. Лібанова Е.М. Інформація про виконання інноваційного проекту «Розробка механізму реалізації інноваційних складових людського розвитку» / Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогоп // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4. – № 2. – С. 49–50.
2. Geoff Mulgan, Simon Tucker, Rushanara Ali, Ben Sanders. Social innovation. What it is, why it matters and how it can be accelerated. Sand Business School University of Oxford. – The Basingstoke Press. – 2007. – 52 p.
3. Нестеренко О.М. Шляхи вдосконалення професійного розвитку персоналу на підприємстві / О.М. Нестеренко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 87–88.
4. Магура М.И. Обучение персонала как конкурентное преимущество / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М. : Интел-Синтез, 2005. – 216 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mydisser.com/en/catalog/view/386/819/11619.html>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2013/iem/drosdova/diss/indexu.htm>.
7. Черненко С.М. Професійне навчання робітничим професіям: проблеми державного регулювання / С.М. Черненко // Ефективна економіка. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1911>.
8. Орлова А.А. Стимулювання розвитку системи професійного навчання робітничих кадрів в Україні / А.А. Орлова // Ефективна економіка. – 2012. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1572>.
9. Geoff Mulgan, Simon Tucker, Rushanara Ali, Ben Sanders. Social innovation. What it is, why it matters and how it can be accelerated. Sand Business School University of Oxford. – The Basingstoke Press. – 2007. – 52 p.
10. Любимова К.О. Світовий досвід професійного навчання персоналу підприємства / К.О. Любимова // Економічний часопис. – 2011. – № 3. – С. 59–61.
11. Дрозач М.І. Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві в контексті зарубіжного досвіду / М.І. Дрозач // Наука та інновації – 2008. – Т. 4. № 3 – С. 88–94.
12. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О.М. Левченко. – К. : Корпорація, 2005. – 292 с.

Смутчак З. В.

Ситник О. Ю.

Легинькова Н. И.

Кировоградская летная академия

Национального авиационного университета

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ВНЕДРЕНИЯ СТАНДАРТА INVESTORS IN PEOPLE

Резюме

В статье рассмотрены проблемы профессионального и социального развития наемных работников. Проанализированы предпосылки для применения инновационного подхода в развитии персонала. Внимание акцентировано на особенностях использования и возможных результатов распространенного в мировой практике стандарта управления персоналом «Инвесторы в людей» с целью повышения профессионального и социального развития наемных работников.

Ключевые слова: инновационное развитие, развитие персонала, потенциал работников, стандарт управления.

Smutchak Z. V.

Sytnyk O. Y.

Lehinkova N. I.

Kirovograd Flight Academy

of National aviation University

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF PERSONNEL IN CONTEXT OF INTRODUCTION THE «INVESTORS IN PEOPLE» STANDARD

Summary

The problems of professional and social development of employees are reviewed in the article. The preconditions for the use of an innovative approach to staff development are analyzed. The attention is put on the features of the application and possible results of advanced world standard of personnel management «Investors in People» to enhance the professional and social development of employees.

Keywords: innovative development, social development, staff development, potential of workers, management standart.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.5:368.07

Гудзь Г. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто учасники ринку сільськогосподарського страхування. Охарактеризовано результати діяльності страхових компаній, що здійснюють сільськогосподарське страхування. Проаналізовано сучасний стан ринку сільськогосподарського страхування в Україні. Також розглянуто Аграрний страховий Пул та результати його діяльності.

Ключові слова: страхова компанія, договір страхування, застрахована площа, страхова премія, страхова послуга.

Постановка проблеми. Страхові послуги в аграрному підприємстві – це відносини взаємопов'язаних між собою суб'єктів: сільськогосподарських виробників та їх об'єднань, які отримують страхові послуги; страхових організацій та їх об'єднань у вигляді пулу, які надають послуги сільськогосподарським виробникам; уряду, який реалізує політику держави щодо стабілізації сільськогосподарського виробництва та доходів сільськогосподарських виробників.

Розвиток ринку сільськогосподарського страхування (агросстрахування) залежить від уряду і здатності страхових компаній у подоланні низки проблем. Для того щоб скористатися можливостями для розвитку ринку сільськогосподарського страхування, державні та приватні сектори повинні будуть подолати різні організаційні, оперативні, технічні та фінансові проблеми. Ці проблеми відрізняються для різних географічних районів в регіоні. Приватний сектор не в змозі подолати ці проблеми, і тому державно-приватне партнерство необхідне, поряд з прямою підтримкою уряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використовувалися нормативно-правові акти в галузі страхування, такі як: Закон України «Про страхування», Закон України «Про державну підтримку сільськогосподарського господарства України», Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», а також положення та постанови Кабінету міністрів України, офіційні дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, страхових компаній, об'єднань страховиків.

У статті були використані загальнонаукові та специфічні методи дослідження. Зокрема, метод

порівняння, застосовувався у розгляді зміни кількості страхових компаній, що здійснюють сільськогосподарське страхування за чотири роки; метод статистичного аналізу, за допомогою якого було проаналізовано значення економічних показників по ринку сільськогосподарського страхування, і результати діяльності страхових компаній на ньому; аналіз документів і продуктів діяльності, дозволив розглянути законодавчу базу агросстрахування; методи визначення причинно-наслідкових зв'язків, при встановленні впливу державної підтримки на розвиток сільськогосподарського страхування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання дослідження розвитку страхових послуг, вивчення їхніх особливостей з метою узагальнення сучасного стану страхових послуг в аграрному підприємстві, важелів, що сприяли розвитку сільськогосподарського страхування є недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення сучасного стану розвитку страхових послуг в аграрному підприємстві в Україні.

Завдання цієї статті – оцінити стан ринку сільськогосподарського страхування в Україні.

Об'єктом дослідження є сучасний стан розвитку страхових послуг в аграрному підприємстві в Україні.

Предметом дослідження виступають страхові послуги в аграрному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількість страхових компаній, які займаються страхуванням аграрних ризиків в Україні незначна. Протягом чотирьох років чисельність страховиків зменшувалася за рахунок поглинань малих компаній більшими та відмови ряду страховиків

Таблиця 1

Кількість страхових компаній, що страхують с/г ризики

Показники	Рік			
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Загальна кількість страхових компаній	445	446	411	389
Кількість страхових компаній, що здійснюють ризикові види страхування, шт.	380	381	349	339
Кількість страхових компаній, що здійснюють страхування сільськогосподарських ризиків, шт	15	19	16	17
Частка страхових компаній, що здійснюють страхування сільськогосподарських ризиків від загальної кількості, %	3,3%	4,2%	3,8%	4,3%

Джерело: складено автором на основі джерел [14; 16]

здійснювати даний вид страхування. Така низька кількість компаній від загальної частки страховиків, що здійснюють страхову діяльність на ринку України, свідчить про недостатній розвиток даного виду страхування, проте у світовій практиці страхування аграрних ризиків займається невелике число страховиків, але потрібно враховувати, що і загальна кількість страхових компаній менша ніж в Україні (табл. 1).

За останні чотири роки спостерігається консолідація ринку, з 2009 року кількість страхових компаній відносно стабільна і основні обсяги ринку забезпечуються одними і тими страховими компаніями щорічно. А різке зниження з 59 компаній у 2008 році до 17 у 2009-му свідчить про вихід з сегменту агрострахування значної кількості страховиків та поглинання більшими страховими компаніями. Також з кінця 2008 року держава відмовилася підтримувати сільськогосподарське страхування за рахунок субсидування, відізавши 100 млн грн з 200 млн грн з Державного бюджету, що були спрямовані на субсидування [19].

На кінець 2014 року страхові компанії, що здійснювали страхування аграрних ризиків:

• АСКА; Агрополіс; Домінанта; Брокбізнес; Статус; ІНГО-Україна; Оранта; Оранта-Січ; Провідна; Прогрес; Страхові Гарантії; Українська аграрно-страхова компанія (УАСК); Український страховий дім; Фініст; PZU, СК Здорово.

У 2013 андерайтинговому році лідером ринку за кількістю укладених договорів страхування стала страхова компанія «Домінанта» [6]. Кількість договорів страхування, укладених з аграріями, склала 344 договорів (20% від загальної кількості договорів) (рис. 1).

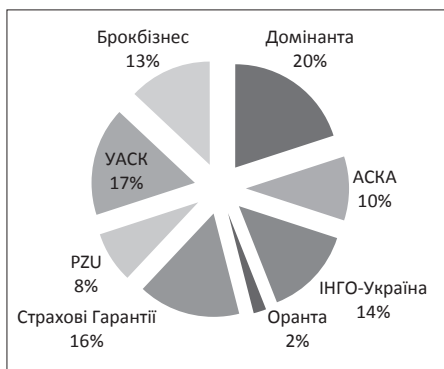


Рис. 1. Частка укладених договорів зі страхування аграрних ризиків по страховим компаніям у 2013 році

Джерело: складено автором на основі [1-13]

Другий показник по кількості укладених договорів зафіксований в Українській аграрно-страховій компанії (УАСК) [1]. УАСК уклала 289 договорів з аграріями (17%). Третю позицію забезпечила страхова компанія «Страхові Гарантії» з 272 договорами (16%) [8].

Страхова компанія «Страхові Гарантії» застрахувала посіви культур на площі 157,8 тисячі гектарів. Частка застрахованої площі цієї компанії від загальної по ринку агрострахування у 2013 році склала 18%, що є першим результатом на ринку. «Домінанта» застрахувала посіви аграріїв на площі 154 тисяч гектарів, або 17,7% від загальної площі, застрахованої страховими компаніями (рис. 2).

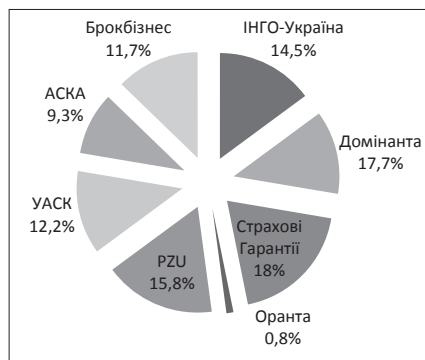


Рис. 2. Частка застрахованих посівів по страховим компаніям від загальної площі у 2013 році

Джерело: складено автором на основі [1-13]

Лідером ринку за показником зібраних премій стала СК «Домінанта». Ця компанія у 2013 андерайтинговому році збрала 36,9 млн гривень премій (табл. 2). При цьому у цієї компанії найвища ставка премії по портфелю – 5,66%.

Важливим показником, що характеризує вартість страхових послуг, які підлягають оплаті в сумі страхової премії за певну одиницю вартості предмета, що підлягає страхуванню, є середня ставка премії.

Середня ставка премій розраховується по формулі:

$$C_{сп} = \frac{СП}{C_c} \cdot 100\%$$

де СП – сума премій;

C_c – страхова сума.

Наведена частка страхових премій зі страхування аграрних ризиків, зібраних страховими компаніями у 2013 році (рис. 3).

За даними страхових компаній, восени 2012 року договори страхування посівів сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень

Таблиця 2

Технічні показники діяльності ТОП-8 страхових компаній, що здійснюють агрострахування, 2013 рік

Назва компанії	К-сть договорів	Загальна площа (тис. га)	Страхова сума (тис. грн.)	Сума премій (грн.)	Середня ставка премії
Домінанта	344	154,5	1 049 835 530,50	36 992 709,70	3,5%
АСКА	165	78,7	131 096 155,31	3 927 038,77	3,0%
ІНГО-Укр	237	126,9	432 568 473,91	11 660 732,64	2,7%
Оранта	31	5,8	13 142 356,66	580 131,49	4,4%
PZU	155	137,9	401 649 030,96	4 998 283,97	1,2%
УАСК	289	106,9	868 735 793,75	27 729 086,00	3,2%
Страхові Гарантії	272	157,8	811 820 774,59	27 297 955,50	3,4%
Брокбізнес	229	102,3	686 063 238,79	22 198 837,45	3,2%
Всього	1753	870,8	4 394 911 354,48	135 384 775,52	3,1%

Джерело: розраховано автором на основі джерел [1-13]

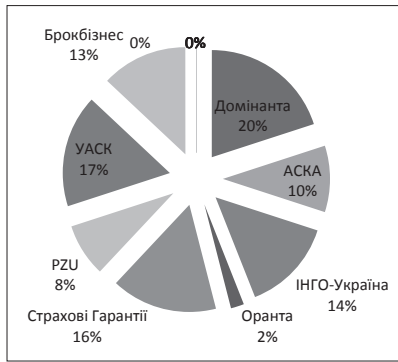


Рис. 3. Частка премій зі страхування аграрних ризиків зібраних страховими компаніями у 2013 році

Джерело: складено автором на основі [1-13]

укладали 1 540 компаній. Даний показник виявився на 12% нижче результатів страхування ризиків Perezimivli po oseni 2011 roku (611 договорів). Зниження кількості договорів восени 2012 року від частини обумовлено фактом реорганізації ринку, у зв'язку з початком роботи АСП.

Також необхідно відзначити, що СК Страхові Гарантії уклала всього один договір страхування озимих культур в 2012 році.

Основними застрахованими культурами на період Perezimivli були: озимий ріпак (294 договори), озима пшениця (220 договорів) і озимий ячмінь (24 договори).

Озимий ріпак страхувався виключно за договорами добровільного страхування с/г культур.

До початку березня 2014 року 16 компаній отримали ліцензії на здійснення страхування ризиків у сільському господарстві на території України.

Станом на 2014 рік структура ринку агрострахування України виглядала таким чином:

- 84% ринку України – компанії – члени Аграрного Страхового Пулу:

- Домінанта;
- Страхові Гарантії;
- Брокбізнес Страхування;
- Українська Аграрно-Страхова Компанія (УАСК).

- 16% ринку України – компанії, що розвивають добровільне і банківське (заставне) агрострахування:

- ІНГО Україна;
- АСКА;
- ПЗУ Україна;
- Оранта;
- Оранта-Січ;
- Провідна.

На ринку присутні компанії, що мають ліцензії на ведення агрострахової діяльності, але не виявляють активності на ринку. Андеррайтингові дані по даним компаніям не надавалися:

- Агрополіс;
- Статус;
- Український Страховий Дім;
- Фініст;
- Прогрес;
- Домінант;
- Безпека;
- Здраво.

Раніше активні на ринку компанії СК Княжа і СГ ТАС відмовилися розвивати сегмент агрострахування у 2013 році. Андеррайтери аграрних ризиків цих компаній перейшли працювати в інші компанії на ринку.

СК Оранта заявила про намір повторно подати документи для отримання ліцензії на агрострахування, проте станом на 15 березня 2014 року ліцензія даної компанії ще не була видана.

Більше половини зібраних премій на ринку агрострахування перестраховувалися у ТОП-10 перестраховальних компаній. Перестраховування відбувається або безпосередньо, або через міжнародних перестраховальних брокерів. Найчастіше ризики передаються на перестраховування компаніям зі Швейцарії та Німеччини, рідше ризики перестраховуються у Польщі та Росії.

Незначна частина ризиків перестраховується на внутрішньому ринку перестраховування. Програми перестраховування дозволяють страховикам відчувати себе впевнено і порівняно швидко проводити виплати відшкодувань по заявлених збитках.

Проаналізувавши дані, можна виділити три групи страхових компаній. До групи безумовних лідерів увійшли: «Домінанта», «Українська аграрно- страхова компанія» (УАСК) і «Страхові Гарантії». Кожна з цих компаній збрала більше 25 мільйонів гривень премій і застрахувала посіви на площі понад 100 000 гектарів. Страхова компанія «Домінанта» уклала найбільше договорів в розглянутому сезоні – 344. Ця компанія також застрахувала посіви на площі 154,5 гектарів, що є другим результатом серед всіх агростраховиків. «Українська аграрно- страхова компанія» уклала 289 договорів, однак ця компанія збрала понад 27,7 млн гривень премій, або 21% від загальної суми премій по ринку агрострахування. Такі показники за параметром зібраних премій були отримані «УАСК» у результаті активного просування на ринку договорів страхування озимих культур на весь цикл виробництва (без франшизи). Єдиний параметр, який відрізняє страхову компанію «Страхові Гарантії» від двох інших лідерів ринку, – це найбільша застрахована посівна площа – 157,8 гектарів, при 272 укладених договорах.

Швидше за все, це пов'язано з тим, що дана компанія страхувала великі сільськогосподарські підприємства (агрохолдинги). Кількість застрахованої площі на один договір у компанії «Страхові Гарантії» складає близько 600 гектарів на один договір (у три рази більше, ніж середній показник по ринку), а сума премії становить понад 100 000 гривень на один договір (у два рази більше ніж середній показник по ринку). СК «Страхові Гарантії» збрала 27,3 мільйони гривень премій і застрахувала посіви на площі 157800 гектарів.

У другу групу страховиків, що показали середні результати, увійшли компанії «РЗУ», «ІНГО-Україна», «Брокбізнес». Всі ці компанії змогли укласти більше 150 договорів страхування (максимальна кількість у ІНГО-Україна – 237). Загальна сума премій, зібраних страховиками другої групи складала 38,8 мільйони гривень, що становить 29% від загальної суми премій по ринку. Ці компанії уклали 621 договори страхування, або 35,4% від загальної кількості. Компанії другої групи застрахували посіви на площі майже 367 тисяч гектарів посівів, що становить 42% від загальної застрахованої площі по ринку.

У третю групу страховиків, увійшли компанії – Оранта та АСКА. СК «Оранта» уклала всього 31 договір та застрахувала посівні площі у розмірі 5,8 гектар, зібрані премії склали 580 тис. грн.. Це є найнижчий показник по групі лідерів. СК «АСКА» показала вищий результат, проте

серед ТОП-8 все одно один із найнижчих, а саме – уклала 165 договорів, застрахувавши таким чином 78,7 гектара посівних площ, та зібрані премії склали 3,9 млн гривень (табл. 3).

Таблиця 3

Частка груп страховиків за окремими технічними показниками від загальних по ринку на кінець 2013 року

ТОП за групами	Договори, %	Зібрані премії, %	Застрахована площа, %	Виплати, %	Ставка премії за групою	Рівень збитковості за групою
Лідери ринку	51	64	48	5	3,36%	14,3%
Друга група	36	29	42	79	2,32%	53,4%
Третя група	13	7	10	16	3,7%	41,2%

Джерело: складено автором на основі джерел [1-13]

Навесні-влітку 2013 року страхові компанії уклали 1182 договору страхування. Даний показник виявився на 11% нижче результату 2012 року (1325 договорів).

Основними застрахованими культурами весняно-літнього сезону були: озима пшениця і кукурудза. Ці культури були ключовими об'єктами форвардних закупівель Аграрного Фонду та ДПЗКУ, що зумовило їхню суттєву перевагу в загальному обсязі застрахованих культур на ринку в 2013 році.

Аналіз даних страхових компаній виявив суттєву різницю заявлених збитків і фактичних виплат на ринку. Це пояснюється високим рівнем безумовної франшизи (50%), яка застосовувалася до більшої частини укладених договорів. У більшості випадків збитки були підтвержені та зафіксовані аджастерами, проте рівень заявлених збитків найчастіше не перевищував 50%, а отже – виплати за такими договорами не вироблялися.

Суми зборів страхових премій з озимих культур склали 108,022 млн грн, що на 12% перевищує показник 2012 року (97,618 млн грн). Середня ставка премії в сезоні весна-літо 2013 року складала 2,9%, що нижче за аналогічний показник за 2012 рік (3,19%).

Застрахована площа за договорами страхування озимої пшениці складала 312 169 гектарів. За договорами страхування озимої пшениці на літній

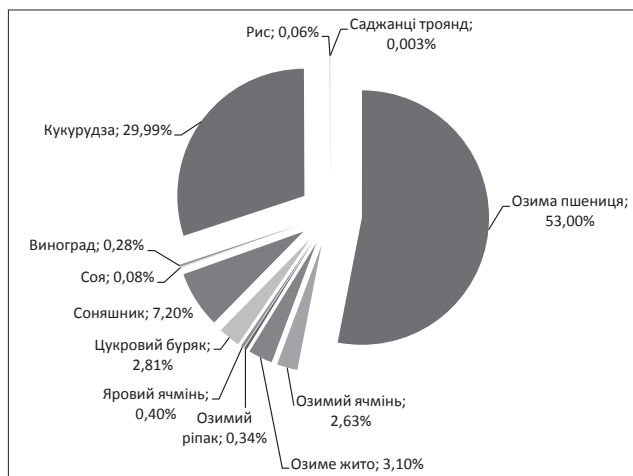


Рис. 4. Частка у структурі застрахованих площ по культурам в % від загальної кількості

Джерело: складено автором на основі [1-13; 16]

період страхові компанії зібрали понад 59 мільйонів гривень премій. Кукурудзу аграрії застрахували на загальній площі в 176446 гектарів. Сума премій за договорами страхування цієї культури складала 33,9 мільйона гривень. Цукровий буряк був застрахований на площі у 16558 гектарів і сума зібраної премії складала 5,5 мільйона гривень. Посіви соняшнику були застраховані на площі у 42 347 гектарів, але сума зібраних премій складала всього 844 тисячі гривень (рис. 4; рис. 5).

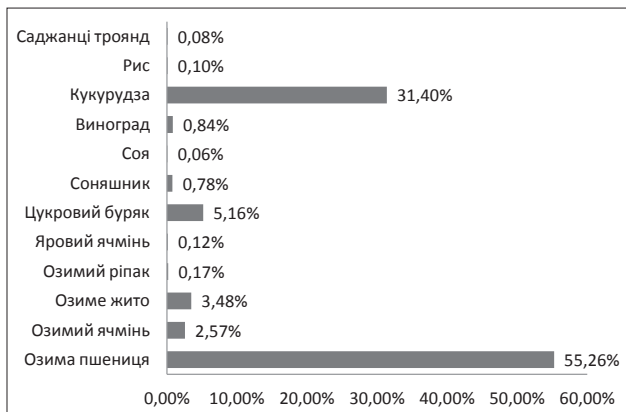


Рис. 5. Частка премій у структурі по застрахованим культурам в % від загального обсягу

Джерело: складено автором на основі [1-13; 16]

Середній рівень збитковості за договорами весняно-літнього періоду 2013 року став рекордно низьким за останні 8 років (8%). У 2012 році середній рівень збитковості склав (18%). Загальна сума виплат у 2013 році, за заявлених збитках весняно-літнього періоду складала 8,610 млн грн. Найвищий рівень збитковості зафіксований у СК АСКА (65,9%) і СК ІНГО Україна (34,9%).

У цілому весняно-літній період 2013 характеризувався м'якими погодними умовами з помірним випаданням опадів по всій території України. Локальні явища атмосферної та ґрунтової посухи традиційно спостерігалися в південних регіонах України, що вплинуло на врожайність с/г культур, проте у більшості випадків не перевищувало рівень 50% втрат врожаю, обумовлених франшизою по більшості договорів страхування.

Найбільша кількість договорів на ринку було укладено компаніями-членами АСП (1003 договору), що в пайовому розрізі складало 86% від усього обсягу укладених договорів на ринку України у весняно-літньому сезоні 2013 року. Лідерами ринку виступили СК Домінанта (340 договорів) і СК Страхові Гарантії (271 договір) (рис. 6).

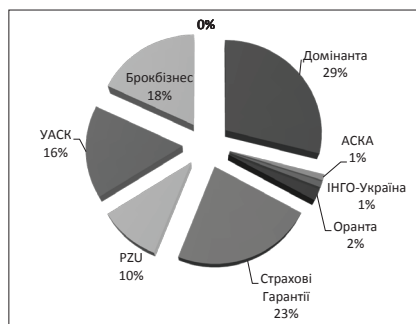


Рис. 6. Дані по кількості укладених договорів на весняно-літній період 2013 року

Джерело: складено автором на основі [1-13; 16]

Примітним фактом є те, що, незважаючи на бездоганне лідерство компаній-членів АСП у весняно-літньому сезоні 2013 року, компанія ПЗУ Україна застрахувала 16% площ від загального обсягу ринку (93,7 тис. га) (рис. 7).

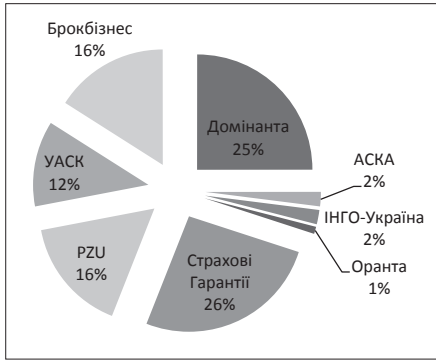


Рис. 7. Дані по застрахованим площам на весну-літо 2013 року

Джерело: складено автором на основі [1-13; 16]

Спостереження фахівців ринку за регіонами з підвищеним рівнем ризику на весняно-літній період, підтвердилися даними 2013 року. Найбільша кількість заявлених збитків було зафіксовано в південних областях України – Херсонська область (15 заяв), Миколаївська (12 заяв), АР Крим (9 заяв) та Запорізька область (6 заяв).

Загальна сума постраждалих площ по с/г культурам в Україні склала 26 455 га. Сума виплаченого відшкодування по збитках весняно-літнього сезону 2013 року по всій країні склала 8,610 млн грн. Аналіз змін погодних умов і визначення типових ризиків протягом останніх 5 років показує, що за договорами страхування с/г культур на весняно-літній період, що укладаються у південних областях України, необхідно застосовувати більш високий страховий тариф, або підвищуючий коефіцієнт з існуючими ставками премій. Це дозволить страховим компаніям сформувати більш стабільний резерв, для покриття виплат по системним ризикам (атмосферної та ґрунтової посухи), які найбільш часто спостерігаються останні роки у південних регіонах країни.

Розглянемо стан розвитку ринку агрострахування на прикладі лідерів ринку або ТОП-3 страхових компаній за обсягами страхових премій, оформленими договорами, що здійснюють страхування аграрних ризиків за чотири роки – 2010–2013 (включно) рр.

За даними параметрами обрані ТОП-3 страхових компаній [1; 6; 8]:

- СК «Домінанта»;
- СК «УАСК»;
- СК «Страхові Гарантії».

Нижче на графіку зображені результати компаній за обсягами страхових премій (рис. 8) та кількістю укладених договорів (рис. 8), згідно із таблицею 4.

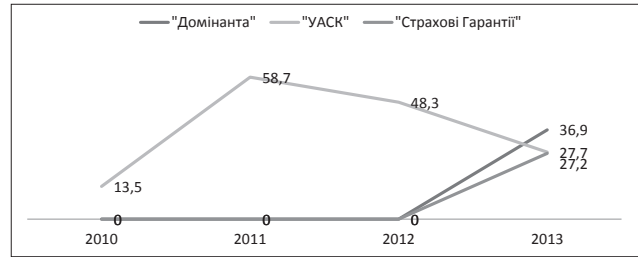


Рис. 8. Динаміка обсягу страхових премій по страховим компаніям у 2010–2013 рр., млн грн
Джерело: складено автором на основі Таблиці 4

Лідером за обсягом страхових премій у 2013 році є – СК «Домінанта». За кількістю укладених договорів страхування виступає також страхова компанія «Домінанта» – 344 договорів (рис. 9).

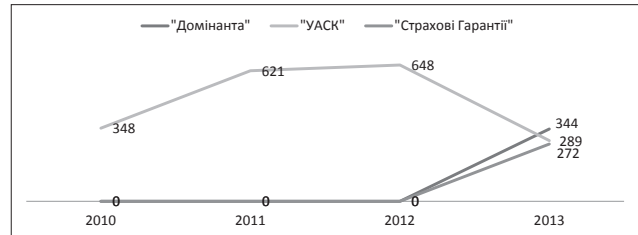


Рис. 9. Динаміка кількості укладених договорів по страховим компаніям у 2010–2013 рр., шт.

Джерело: складено автором на основі Таблиці 4

Такий великий обсяг укладених договорів по страховим компаніям «Домінанта» та «УАСК» свідчить про значну кількість залучених клієнтів, а саме, що було застраховано багато невеликих посівних площ, сільськогосподарської техніки та програм Аграрного Фонду по форвардним закупівлям у Аграрному Страховому Пулі.

Об'єднання страховиків «Аграрний страховий Пул» розпочав свою діяльність з 7 листопада 2012 року. Станом на 18 листопада 2013 року членами Аграрного страхового пулу є чотири страхові компанії. У першому півріччі 2013 року (осінь 2012–літо 2013), страхові компанії члени Аграрного страхового пулу уклали 524 договорів страхування врожаю озимих зернових культур на весняно літній період за програмою страхування через Аграрний Фонд [2]. На страхування були прийняті 285 тисяч гектарів посівів. Сума відповідальності за укладеними договорами склала 1,9 мільярда гривень. Необхідно зазначити, що договори укладені в рамках державної програми форвардних закупівель зерна. Форвардні закупівлі – одна з програм державної підтримки сільського господарства, участь в якій приймають виключно сільськогосподарські товаровиробники. Форвардні закупівлі передбачають придбання товару на організованому аграрному ринку для потреб державного інтервенційного фонду у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого придбання під час

Таблиця 4

Обсяги страхових премій та кількість укладених договорів за 2010–2013 рр.

Страхова компанія	Страхові премії, млн грн				Кількість укладених договорів, шт.			
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
«Домінанта»	-	-	н/д	36,9	-	-	н/д	344
«УАСК»	13,5	58,7	48,3	27,7	348	621	648	289
«Страхові Гарантії»	-	-	н/д	27,2	-	-	н/д	272

Джерело: складено автором на основі джерел [1; 6; 8]

укладення форвардного біржового контракту [17]. У структурі загального портфеля з них: озима пшениця – 85%, озимий ячмінь – 5% та озиме жито – 10% від зайнятих площ (рис. 10).

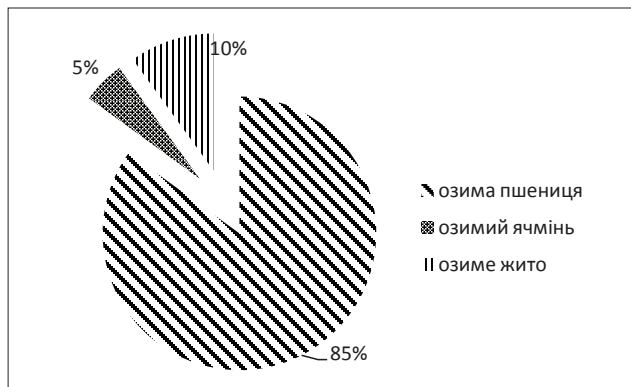


Рис. 10. Структура страхового портфелю по програмі форвардних закупівель через Аграрний Фонд за 2012–2013 рр.

Джерело: складено автором на основі джерел [17]

Найбільшу зацікавленість у програмі форвардних закупівель і, відповідно у страхуванні посівів, проявили аграрії у таких областях: Вінницькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Миколаївській, Сумській і в Херсонській. Станом на 1 вересня 2013 року страхові компанії – члени Аграрного страхового Пулу отримали 53 заяви про настання ризикових подій. На даний момент здійснено відшкодування по 9 ризиковим подіям у загальній сумі 6,3 мільйона гривень.

Також було укладено 338 договорів за програмою страхування посівів (пшениці і кукурудзи) через Державну продовольчо-зернову корпорацію України. Урожай культур був застрахований на площі 103 тисячі гектарів. Сума відповідальності за укладеними договорами склала більше 802,7 мільйона гривень, а обсяг зібраних премій склав – 28,1 мільйона гривень. Станом на 18 листопада 2013 року члени Аграрного страхового Пулу отримали 13 заяв про настання ризикових подій по даній програмі страхування. Здійснено відшкодування по 7 ризиковим подіям. Сума виплаченого відшкодування склала 1,4 мільйона гривень.

Загалом, розглянувши дві програми страхування через Аграрний Фонд та Державну продовольчо-зернову корпорацію України, можна зазначити сумарні статистичні дані по страховим компаніям – членам Аграрного страхового пулу (рис. 11):

- кількість укладених договорів страхування – 862 договори;
- сума відповідальності страховиків – 2,9 мільярда гривень;
- застрахована площа – 388 тисяч гектарів;
- обсяг страхових премій – близько 100 мільйонів гривень;
- сума страхових виплат – 7,7 мільйона гривень.

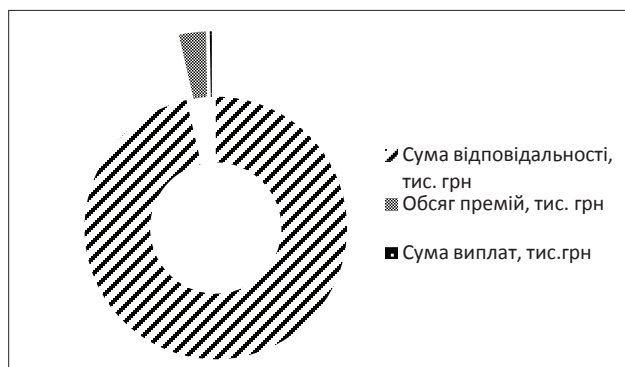


Рис. 11. Результати діяльності страхових компаній – членів Аграрного страхового пулу за 2012–2013 рр.

Джерело: складено автором на основі джерел [18]

Причиною незначних виплат стали досить сприятливі умови. Проте потрібно врахувати, що виникла проблема недобору врожаю, що була спричинена весняною посухою.

Висновки з дослідження. Проаналізувавши діяльність Аграрного страхового пулу та дослідивши стан ринку, можна зробити висновок, що сільськогосподарське страхування з державною підтримкою знаходиться на етапі розвитку, через те що: нормативна база не є досконалою; існує необхідність в удосконаленні страхових продуктів; мала кількість залучених страховиків до об'єднання, враховуючи, що на ринку агрострахування 17 страховиків (станом на 1 січня 2015 року). Можливо це пов'язано з тим, що умови для вступу у Пул є достатньо жорсткими, а у деяких випадках не вигідними для страховиків, що займають лідируючі позиції у секторі добровільного страхування сільськогосподарських ризиків, які у свою чергу можуть бути цікавішими для сільськогосподарського товаровиробника. Аграрний страховий Пул спільно з Мінагрополітики має переглянути умови вступу та удосконалити схему тарифів на страхові продукти.

Список літератури:

1. Страхова компанія «Українська аграрно-страхова компанія» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaic.com.ua/>.
2. Страхова компанія «Провідна» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.providna.ua/>.
3. Страхова компанія «Финист» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finist.ua/>.
4. Страхова компанія «РЗУ-Україна» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pzu.com.ua/>.
5. Страхова компанія «Домінант» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dominant.in.ua/>.
6. Страхова компанія «Домінанта» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ctdominanta.com.ua/>.
7. Страхова компанія «Брокбізнес» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bbs.ua/>.
8. Страхова компанія «Страхові Гарантії» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strahovigarantii.com.ua/>.
9. Страхова компанія «Оранта» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oranta.ua/>.
10. Страхова компанія «ІНГО-Україна» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ingo.ua/>.
11. Страхова компанія «АСКА» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aska.com.ua/>.
12. Страхова компанія «Здорово» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zdorovo.com.ua/>.
13. Ліга страхових організацій України [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uainsur.com>.
14. Національне інформаційне агентство «Укрінформ» [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua>.
15. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/>.

16. Міністерств] аграрної політики та продовольства України [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/>.
17. Аграрний страховий Пул [сайт] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaip.com.ua/>.
18. Створення ефективної системи агрострахування з активною участю держави – можливі варіанти для України – Аналітична записка, підготовлена Проектом «Розвиток агрострахування в Україні», Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку), 2011 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ifc.com.

Гудзь Г. А.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В АГРАРНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрены участники рынка сельскохозяйственного страхования. Охарактеризованы результаты деятельности страховых компаний, осуществляющих сельскохозяйственное страхование. Проанализировано современное состояние рынка сельскохозяйственного страхования в Украине. Также рассмотрены Аграрный страховой Пул и результаты его деятельности.

Ключевые слова: страховая компания, договор страхования, застрахованная площадь, страховая премия, страховая услуга.

Hudz H. A.

National University of Kiev named after Taras Shevchenko

CURRENT STATE OF INSURANCE SERVICES IN AGRICULTURAL ENTERPRISE IN UKRAINE

Summary

The agricultural insurance market participants are considered in the article. The performance results of insurance companies engaged in agricultural insurance are characterized. The current state of agricultural insurance market in Ukraine is analyzed. Also Agricultural Insurance Pool and its financial performance are examined.

Keywords: insurance company, insurance contract, insured area, premium, insurance services.

УДК 336:378.3

Єрфорт О. Ю.

Єрфорт І. Ю.

Донбаська державна машинобудівна академія

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Виокремлено фінансові чинники, які мають значний вплив на якість послуг вищої освіти в Україні. Розглянуто існуючий стан фінансового забезпечення ВНЗ і виокремлено основні напрями вдосконалення системи фінансування вищої освіти як щодо залучення, так і щодо використання коштів з метою підвищення якості вищої освіти.

Ключові слова: якість послуг вищої освіти, фінансове забезпечення ВНЗ, ефективне витрачання коштів на рівні ВНЗ.

Постановка проблеми. За скрутних для української вищої освіти обставин – дефіциту бюджету, зменшення чисельності випускників шкіл під впливом демографічного фактора, посилення конкуренції з боку іноземних університетів – обов'язковою умовою для виживання і розвитку вітчизняних державних вищих навчальних закладів (далі – ДВНЗ) є підвищення якості освітніх послуг.

Впровадження ринкових механізмів у сектор вищої освіти, яке розпочалося в Україні у 90-х роках ХХ століття, з одного боку, дозволило зберегти і відновити матеріально-технічний і кадровий потенціал ДВНЗ, але, з іншого боку, спричинило різке падіння якості вищої освіти через зниження вимог до рівня підготовки студентів. Жорстка фінансова залежність ДВНЗ від коштів студентів, які навча-

ються на платній основі, зменшення кількості навчальних годин на вивчення багатьох фундаментальних дисциплін, низький рівень оплати праці рядових науково-педагогічних працівників (на фоні їхнього високого навантаження) у багатьох ВНЗ протягом досить тривалого часу – це ті руйнівні тенденції, які вкрай негативно позначилися на якості підготовки у ВНЗ. Результатом стало поширення й укріплення корупційних механізмів у секторі вищої освіти, перетворення навчального процесу у ВНЗ на «продаж» дипломів тим, хто має кошти для оплати навчання.

У довгостроковій перспективі така політика є руйнівною як для окремих ВНЗ (оскільки має наслідком поступовий занепад через втрату ними позитивного іміджу постачальників якісних освіт-

ніх послуг), так і для системи вищої освіти в цілому (оскільки сформовані корупційні механізми дуже важко викоринюється, стаючи головною перешкодою на шляху реалізації стратегії підвищення якості і конкурентоспроможності вищої освіти).

Завданням держави у цьому контексті є забезпечення умов, зокрема фінансових, для відновлення якості вітчизняної вищої освіти і підвищення на цій основі її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення вищої освіти достатньо детально розглядалися українськими і зарубіжними науковцями, зокрема Т.М. Боголіб, С.В. Даниленко, О.А. Краттом, О.В. Лютою, О.М. Робак, О.Л. Шашкевичем, С.А. Беляковим, Т.Л. Клячко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого опрацювання потребують питання розвитку фінансового забезпечення вищої освіти в напрямі підвищення якості освітніх послуг в Україні і зупинення руйнівних процесів у цьому важливому для економіки і суспільства секторі.

Ціль статті. Метою статті є визначення основних напрямів вдосконалення системи фінансування вищої освіти в контексті завдання підвищення якості освітніх послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Під якісною вищою освітою розуміємо комплекс освітніх послуг, які надаються ВНЗ і забезпечують передачу студентам знань, використання яких за сприятливої макроекономічної та інституційної ситуації призводить до збільшення валової доданої вартості у країні та поліпшення екологічних умов (на основі впровадження інновацій і «зелених» технологій), а також створює позитивні соціальні ефекти. Навіть якщо інституційні умови або макроекономічна ситуація не є сприятливими, позитивні ефекти від вищої освіти не нівелюються повністю: вони забезпечують зменшення негативного впливу кризових явищ і сприяють швидшому їх подоланню.

Якість освітньої послуги залежить від освітніх програм, кваліфікації викладачів, матеріально-тех-

нічної бази ВНЗ, доступу до сучасних інформаційних і аналітичних баз даних, а також мотивації викладачів і студентів. Проекція цих складових якості на площину фінансування доводить, що для реалізації завдання підвищення якості освітніх послуг система фінансування вищої освіти повинна забезпечувати:

- по-перше, своєчасне надходження до ВНЗ коштів, достатніх для проведення всіх необхідних поточних і капітальних видатків;

- по-друге, раціональне використання всіх ресурсів на рівні ВНЗ;

- по-третє, відносну фінансову незалежність ВНЗ від коштів студентів.

Необхідно також наголосити на важливості досягнення рівномірно високого рівня якості підготовки у ДВНЗ по всіх регіонах країни, а не закріплення і культивування системи кращих і гірших ВНЗ. Тому рівень бюджетного фінансування по різних ДВНЗ у розрахунку на одного студента (по ідентичних спеціальностях) не повинен значно відрізнятися.

Дані щодо середніх показників фінансування по ВНЗ МОН України (без урахування витрат на стипендіальне забезпечення та інші обов'язкові виплати студентам, які згідно з діючим законодавством здійснюються з бюджету через ВНЗ) свідчать про таке (табл. 1):

1) показники прямого питомого фінансування¹ за рахунок коштів загального фонду є нижчими (як мінімум на 14%), ніж відповідні показники за рахунок коштів спеціального фонду бюджету (гр. 11-13 табл. 1);

2) щорічне зростання показників загального питомого фінансування (за рахунок коштів обох фондів) у постійних цінах (гр. 13 табл. 1) відбувається переважно за рахунок надходжень із спеціального фонду;

3) показники прямого питомого фінансування за рахунок загального фонду бюджету не є стабільними і у деяких роках можуть знижуватися (гр. 11 табл. 1).

Зважаючи на те, що спеціальний фонд ВНЗ представлений переважно надходженнями від

Таблиця 1

Динаміка показників фінансування по ВНЗ МОН України у 2009–2013 рр.²

Рік	Сума загального фінансування, (млн грн) за рахунок коштів фонду:		Сума прямого фінансування, (млн грн) за рахунок коштів фонду:		Приведений контингент осіб ³ , що навчаються (тис. осіб) за рахунок коштів фонду:		Сума прямих питомих витрат (тис. грн) за рахунок коштів фонду:					
	загального	спеціального	загального	спеціального	загального	спеціального	у поточних цінах			у цінах 2009 року		
							загального	спеціального	разом	загального	спеціального	разом
2009	7342,5	4156,0	4712,7	4156,0	534,4	379,9	8,8	10,9	9,7	8,8	10,9	9,7
2010	8934,4	4679,5	6027,0	4679,5	530,4	359,6	11,4	13,0	12,0	10,0	11,4	10,5
2011	9345,1	5340,0	5783,2	5339,9	529,9	335,2	10,9	15,9	12,9	8,4	12,2	9,9
2012	11952,5	6605,0	7457,9	6605,0	574,8	335,8	13,0	19,7	15,4	9,2	14,0	11,0
2013	13190,0	6423,4	8877,9	6423,4	591,1	330,8	15,0	19,4	16,6	10,3	13,4	11,5

Джерело: складено авторами з використанням індексів-дефляторів ВВП на основі даних [1; 2]

¹ Під *прямим фінансуванням* ВНЗ розуміємо обсяг фінансування, що надходить до ВНЗ за вирахуванням трансфертних і обов'язкових компенсаційних виплат студентам; під *питомим фінансуванням* розуміємо пряме фінансування в розрахунку на одну особу, що навчається у ВНЗ (в еквіваленті студентів денної форми навчання).

² Дані у таблиці 1 наведено по КПК 2201150 «Підготовка кадрів ВНЗ I і II рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики», 2201160 «Підготовка кадрів ВНЗ III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики».

³ Приведений контингент осіб, що навчаються у ВНЗ – кількість осіб, що навчаються у ВНЗ в еквіваленті студентів денної форми навчання.

плати за навчання студентів, можна констатувати, що умова відносної фінансової незалежності ВНЗ від коштів студентів не виконується.

Показники питомого фінансування вищої освіти в Україні є значно нижчими, ніж у розвинутих країнах, а також багатьох країнах СНД (рис. 1).

Це значно ускладнює завдання ВНЗ щодо зайняття гідних позицій на міжнародному ринку освітніх послуг і конкуренції з іноземними ВНЗ.

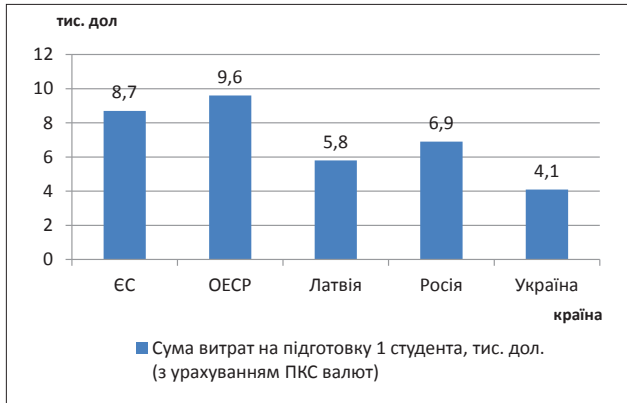


Рис. 1. Витрати на підготовку одного студента у ВНЗ різних країн⁴

Джерело: розроблено авторами на основі даних [1; 3, с. 215; 4]

На сьогоднішній день на теоретичному і практичному рівнях проблема визначення мінімального рівня фінансування, за якого ВНЗ може забезпечувати якісні послуги вищої освіти, не є вирішеною. У цілому чим більше коштів отримує ВНЗ, тим кращі фінансові можливості він має для поліпшення якості освітніх послуг (зокрема, впровадження новітніх освітніх програм, оновлення матеріально-технічної бази, зменшення рівня навантаження викладачів тощо). Навіть розвинуті країни ще не досягли того рівня фінансування університетів, за якого додаткові вкладення перестають бути ефективними для підвищення якості освіти.

В Україні як орієнтир для визначення середнього показника прямого питомого фінансування по ВНЗ (за рахунок бюджетних коштів), який повинен забезпечуватися для реалізації постав-

леної мети підвищення якості освітніх послуг, можна брати відповідний показник фінансування у провідному українському ВНЗ – Київському національному університеті імені Т. Шевченка. Достатньо високий рівень бюджетного фінансування (приблизно удвічі більший, ніж в середньому по ВНЗ МОН України III-IV рівнів акредитації) дозволяє цьому ВНЗ зберігати та покращувати освітній потенціал, залишаючись на перших позиціях рейтингів вітчизняних ВНЗ.

Для забезпечення такого ж рівня фінансування в середньому по ВНЗ III-IV рівнів акредитації МОН України щорічно необхідне додаткове бюджетне фінансування у сумі 6,8 млрд грн⁵ (табл. 2). Ця сума складає 22,7% від обсягу видатків на вищу освіту із загального фонду бюджету (який у 2013 році дорівнював 30,0 млрд грн).

Підвищення рівня бюджетного фінансування повинно відбуватися, перш за все, за рахунок освітлення тіньового сектора вітчизняної економіки (який за різними оцінками складає 25-45% ВВП [5], що набагато більше, ніж у багатьох інших країнах [6]), а також на основі практичних кроків в напрямі реалізації стратегії інноваційного розвитку української економіки (яка вже багато років декларується державними лідерами). Ці заходи є цілком реальними і залежать від політичної волі керівництва країни.

Крім цього, для збільшення фінансування ВНЗ і зменшення ступеня їх фінансової залежності від коштів студентів необхідно розширювати джерела фінансування на основі залучення коштів підприємств, меценатів, іноземних держав і студентів.

Значний потенціал у плані залучення коштів бізнесу до сектору вищої освіти криється у розвитку системи безперервної освіти на базі ВНЗ (оскільки бізнес на добровільних засадах завжди більш охоче буде вкладати кошти у підготовку власних співробітників, ніж просто студентів). Розширення контингенту іноземних студентів передбачає необхідність розвитку програм викладання дисциплін іноземною мовою у всіх ВНЗ (для чого необхідно забезпечувати масову мовну підготовку для всіх українських викладачів), а також підвищення іміджу вітчизняних ВНЗ на міжнародному ринку вищої освіти.

Таблиця 2

Деякі показники фінансування ВНЗ за бюджетними програмами 2201160 і 2201280 у 2013 році

Показник	Значення по програмах:			
	2201160 «Підготовка кадрів ВНЗ III-IV рівнів акредитації»		2201280 «Підготовка кадрів Київським національним університетом імені Тараса Шевченка»	
	фонди:			
	загальний	спеціальний	загальний	спеціальний
Приведений контингент осіб, які навчаються у ВНЗ (студентів, аспірантів, докторантів), тис. осіб	412,7	260,5	13,6	5,6
Обсяг фінансування (за вирахуванням трансфертних і обов'язкових компенсаційних виплат студентам), млн грн	7089,04	5718,1	458,4	311,6
Витрати на підготовку одного приведенного студента на рік (по джерелах фінансування), тис. грн	17,2	22,0	33,7	55,6
Витрати на підготовку одного приведенного студента на рік (за рахунок коштів обох джерел), тис. грн	19,0	40,1		

Джерело: складено автором на основі даних [1]

⁴ Для України показник фінансування перераховано за курсом 4,23 грн за 1 дол. ПКС [4].

⁵ (33,7 тис. грн – 17,2 тис. грн) × 412,7 тис. чол. = 6809,6 (млн грн)

Усі ресурси, що надходять до ВНЗ, повинні використовуватися ефективно. В іншому випадку збільшення рівня фінансування не буде забезпечувати підвищення якості освітніх послуг.

Діючим законом «Про вищу освіту» [7] передбачено широку автономію ВНЗ, зокрема щодо питань розпорядження фінансовими ресурсами. В цілому це є позитивним явищем, оскільки вирішення багатьох питань переноситься на рівень керівників ВНЗ, де вони можуть бути розв'язані найбільш швидко та ефективно.

Водночас державі не варто повністю «абстрагуватися» від того, що робиться на рівні кожного ВНЗ, і повністю покладатися лише на розсуд ректорів. Занепад внаслідок неефективного управління будь-якого ДВНЗ є втратою не лише для працівників, які залишаються без роботи, але й для держави і суспільства в цілому (у власності яких цей ВНЗ знаходиться). Вітчизняні ВНЗ ще не мають серйозного досвіду довгострокової успішної роботи в умовах високого рівня автономії, як, наприклад, ВНЗ у розвинутих країнах, за зразком якових реформується система вітчизняної вищої освіти. Тому в Україні розширення автономії ВНЗ, зокрема щодо питань управління фінансами, повинно відбуватися поступово, під державним наглядом. У рамках діючого законодавства існують серйозні ризики нераціонального використання коштів на рівні ВНЗ, особливо це стосується видатків на оплату праці, і тому деякі моменти повинні достатньо жорстко регулюватися і контролюватися державою.

Так, на сьогоднішній день особливого державного нагляду потребує політика керівників ДВНЗ щодо оплати праці у підконтрольних їм державних установах. Необхідним є державний контроль за виконанням вимог щодо пріоритетності забезпечення обов'язкових виплат працівникам ДВНЗ (зокрема, повного розміру доплат за наукові ступені і вчені звання науково-педагогічним працівникам, індексации) над стимулюючими і заохочувальними (зокрема, преміями, надбавками за складність і напруженість у роботі тощо). Повинні бути заборонені будь-які стимулюючі виплати за

умов відсутності фінансових ресурсів для забезпечення у повному обсязі всіх обов'язкових.

ДВНЗ є єдиною системою, і ефективність його функціонування повинна впливати на рівень оплати праці всіх без винятку працівників, зокрема керівників. У цьому контексті варто законодавчо пов'язати максимальний рівень стимулюючих виплат керівному складу ВНЗ з середнім рівнем оплати праці рядових працівників ВНЗ.

Необхідним є також встановлення єдиних мінімальних нормативів часу на проведення різних видів навчальної, наукової, виховної та інших видів робіт, оскільки їх неадекватне скорочення у деяких ДВНЗ необґрунтовано підвищує навантаження на викладачів, що суперечить стратегії підвищення якості освітніх послуг.

Висновки та пропозиції. Таким чином, підвищення якості та ефективності української вищої освіти в цілому і кожного ВНЗ зокрема є об'єктивною необхідністю, без якої подальше існування цього сектору і виконання ним своїх функцій є досить сумнівним. Якість вищої освіти залежить не лише від ВНЗ, але і від суспільних цінностей, стану економіки у країні, ситуації у секторах початкової і середньої освіти. Якщо виокремити фінансові чинники, що впливають на якість освіти і залежать безпосередньо від організації системи фінансування сектору вищої освіти, то головними з них будуть: рівень фінансування і структура джерел фінансування ВНЗ; механізми, що забезпечують ефективність витрачання коштів на рівні кожного ВНЗ.

Аналіз існуючої системи фінансового забезпечення довів, вона не є досконалою як щодо залучення коштів до вищої освіти, так і щодо їх витрачання всередині системи.

Поліпшення ситуації вимагає, по-перше, проведення заходів щодо збільшення рівня державного фінансування по всіх ДВНЗ, розширення залучення до сектору вищої освіти коштів підприємств, спонсорів, іноземних студентів, і, по-друге, поліпшення механізмів для ефективного витрачання коштів на рівні ВНЗ, зокрема, вдосконалення нормативного забезпечення та посилення при необхідності державного контролю.

Список літератури:

1. Звіти про виконання паспортів бюджетних програм за 2007–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/ua/activity/Ministry_budget/>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ukrstat.gov.ua/>>.
3. Education at a glance 2014. OECD Indicators – OECD publishing, 2014. – 566 p.
4. WorldBank. PPP conversion factor [Electronic resource]. – Access mode : <<http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.PPP>>.
5. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
6. Welcome to the dark side: GDP revision and the non-observed economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bruegel.org/2015/03/welcome-to-the-dark-side-gdp-revision-and-the-non-observed-economy/>.
7. Закон України від 01.07.2014 «Про вищу освіту» № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>>.

Ерфорт О. Ю., Ерфорт И. Ю.

Донбасская государственная машиностроительная академия

ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Выделены финансовые факторы, существенно влияющие на качество услуг высшего образования в Украине. Рассмотрена нынешняя ситуация в системе финансового обеспечения вузов и выделены основные направления ее улучшения как в плане привлечения финансовых ресурсов, так и в плане их использования с целью повышения качества высшего образования.

Ключевые слова: качество услуг высшего образования, финансовое обеспечение ВУЗов, эффективное расходование средств на уровне ВУЗов.

Yerfort O. Iu.
Yerfort I. Iu.
Donbass State Engineering Academy

ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL ASPECTS OF IMPROVING THE SERVICE QUALITY OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

Summary

The authors marks out financial factors that significantly influence the quality of higher education in Ukraine. The article provides the insight into the current situation in the system of higher education institutions financing. The article determines the key steps that must be done with regard to expanding financial sources as well as improving the efficiency of expenditures to raise the quality of higher education. **Keywords:** quality of higher education service, financing of higher education institutions, effective higher education institutions spending.

УДК 336.71:338

Іршак О. С.
Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВ

У статті досліджено сутність «банківської кризи» та визначено основну модель її виникнення. Запропоновано методику дослідження динаміки індексу натиску на банківський сектор та обґрунтовано напрями її покращення. Розглянуто методику дискримінантного аналізу для прогнозування банківських криз та виділено її особливості.

Ключові слова: банківське прогнозування, банківські ризики, фінансова стабільність, банківська криза, індикатори банківських криз.

Постановка проблеми. Враховуючи процес структурної перебудови економічної системи України та її інтеграцію у світовий економічний простір, надзвичайно актуальною стає проблема забезпечення фінансової стійкості банківського сектору. Серед інструментів моніторингу стійкості банківських установ особливе місце займає прогнозування кризових ситуацій у банківництві, метою якого є розроблення заходів щодо усунення негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню специфіки розвитку моделей прогнозування кризових явищ у вітчизняному банківництві присвячено праці Г.В. Беленька, О.М. Діденко, О.В. Кот та ін. Серед зарубіжних науковців варто відзначити таких, як О. Буркарт, Ю. Хаген та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність єдиної точки зору вчених щодо методики прогнозування, яку б задовольняли вимоги сучасного банківництва, обумовлюють актуальність подальших досліджень, зокрема цієї статті.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є визначення напрямів покращення методики прогнозування фінансової стабільності та банківських криз.

Виклад основного матеріалу. Одним із основних наслідків світової фінансової кризи є зниження довіри до банківської системи в цілому, яке супроводжується зменшенням депозитної бази банківських установ (відтоком депозитів із банківської системи), зростанням проблемних кредитів, зниження ліквідності банківської системи. Тому для усунення негативних наслідків фінансової кризи необхідно забезпечити розроблення ефективних інструментів управління банківництвом.

Проблеми стійкості національної банківської системи було вперше досліджено американським

ученим Х. Мінскі у 1977 році. Прийнято розділяти два види банківських криз:

1) «набіг на банки» (*bank runs*), який охоплює тільки декілька окремих банків, серед яких можуть бути і найбільші банківські установи;

2) «банківська паніка» (*bank panics*), коли кризові явища охоплюють не тільки всю банківську систему, але і національну систему розрахунків і платежів.

Варто зауважити, що банківська паніка часто виникає внаслідок набігу на банки у випадку, коли інструменти подолання банківської кризи та підтримання проблемних банків виявились не достатньо дієвими.

Відповідно до визначення МВФ, ситуацію, в якій набіги на банки та масові банкрутства змушують банки призупинити обслуговування своїх зобов'язань та/або змушують владу провести масштабне втручання у банківську систему, називають банківською кризою.

Діяльність банків постійно пов'язана з численними ризиками. Тому важливим завданням у контексті підтримки стабільності банку є оцінювання ризиків та прогнозування кризи. Створення та впровадження ефективних систем антикризового та ризик-менеджменту на мікрорівні, що дозволяє оцінити валютні, кредитні, операційні, процентні ризики, ризик ліквідності та інші основні загрози банківській діяльності, є важливим напрямком прогнозування. З точки зору макрорегулювання, важливим є періодичне здійснення оцінки ймовірності системних банківських криз. Так, національні регулятори банківських систем розвинутих країн поступово розробляють та впроваджують у практику моделі діагностики кризових явищ у діяльності банківської системи з метою виявлення економічних і фінансових слабких сторін та вразливостей [3, с. 152].

Основною моделлю виникнення банківської кризи унаслідок проблем з ліквідністю в окремого банку є модель Даймонда-Дібвіга (*Diamond-Dybvig models*). У цій моделі досліджено поведінку банку та його вкладників в умовах невизначеності, а також механізм формування рівноваги на фінансових ринках. Згідно з цією моделлю, банківська криза може бути наслідком ситуації, коли економіка переходить із «доброго» стану рівноваги до «поганого», тобто економічні агенти вкладають кошти в банки тоді, коли ймовірність паніки низька, та достроково масово вилучають їх у випадку погіршення економічної ситуації. Важливим чинником стійкості фінансової системи виступає такий чинник, як довіра інвесторів та вкладників до банківської системи, що неодноразово спостерігалось у функціонуванні банківського сектору України.

Для дослідження фінансової стабільності банківського сектору України та прогнозування динаміки фінансово-економічних показників запропоновано використовувати методологію симультанного моделювання шляхом побудови структурної моделі для розрахунку сценаріїв шоків (додаток Р). Ендогенними змінними у цій моделі виступають такі показники, як загальний обсяг депозитів; середньомісячна процентна ставка за кредитами та депозитами; частка негативно класифікованих кредитів у загальному обсязі кредитної заборгованості; середньомісячний обмінний курс гривні до долара США [2, с. 14]. Для розрахунку впливу стрес-сценарію на фінансову стабільність банківського сектору було розроблено комплекс економіко-математичних моделей (моделі другого рівня), який дозволяє врахувати вплив різких змін у основних типах банківських ризиків.

На думку О.М. Діденко, фінансова стійкість банківської системи є найпершим критерієм забезпечення фінансової стабільності фінансового сектору країни в цілому. Тому відповідальним департаментам НБУ з метою проведення моніторингу, слід виокремити релевантні чинники, що найбільш адекватно характеризують стабільність фінансово-кредитних установ, зокрема структурно-інституційні індикатори (кількість банків у країні, співвідношення кредитних установ за розміром активів та власного капіталу, кількість та диверсифікація розміщення філій, наявність дочірніх компаній та напрям їх спеціалізації, асортимент пропонованих послуг та операцій), критерії оцінки фінансового стану банківської системи (загальний рівень капіталізації банківської системи, потоки розміщення кредитних ресурсів, динаміка структури внутрішнього кредиту, обсяг банківських запозичень, динаміка споживчих та інвестиційних кредитів), параметри, що відображають дезінтеграційні процеси (динаміка банківської маржі, зміна питомої ваги проблемних кредитів, масштаби використання національної валюти, скорочення інноваційного потенціалу), критерії оцінки реструктуризації банківської системи (ринкова вартість корпоративних прав фінансових установ, стан корпоративного управління, рівень лояльності суспільства до банків та довіра до їх діяльності) [3, с. 153].

Фінансова стійкість – це здатність динамічно розвиватися та безперервно виконувати свою системну функцію фінансового посередництва, гнучко реагуючи на усі чинники внутрішнього та зовнішнього середовища [4, с. 6].

Враховуючи особливий характер діяльності банківських установ, особливості цінової конкуренції

між банками та проблеми асиметричної інформації (відносини «банк-позичальник», «банк-вкладник»), використання стандартних мікроекономічних моделей, які описують поведінку фірми, не дає змогу адекватно пояснити поведінку банку на ринку. У той же час для банківських установ характерні унікальні ринкові та комерційні ризики, які не досліджуються при аналізі діяльності конкретної фірми. Тому, на нашу думку, для прогнозування стійкості банківських установ та ймовірності їх банкрутства доцільно застосовувати такі підходи:

- 1) якісний аналіз;
- 2) непараметричний («сигнальний») підхід;
- 3) оцінювання ймовірності настання фінансової кризи на основі заданої теоретичної моделі (економетричний аналіз).

Якісний аналіз передбачає графічне співставлення динаміки фундаментальних економічних показників (індикаторів) перед банківською кризою та у періоди сталого розвитку. Усю множину індикаторів можна розділити на 5 основних груп:

- індикатори внутрішньої макроекономічної політики. Нераціональна грошово-кредитна та бюджетно-податкова політики можуть сприяти виникненню нестабільності у фінансовому секторі. Зокрема, агресивна кредитна політика може призвести до значного зростання виданих банками кредитів при одночасному погіршенні якості позичальників і підвищенні кредитних ризиків;

- індикатори зовнішніх економічних умов. Наприклад, реальний обмінний курс та умови торгівлі можуть впливати на кредитоспроможність банківських позичальників;

- режим обмінного курсу, зокрема режим плаваючого курсу здатний зменшити проблеми банківської системи країни, викликані відтоком капіталу внаслідок зростання світових відсоткових ставок. У той же час підтримання фіксованого обмінного курсу може спровокувати спекулятивні атаки на національну валюту, що може стати причиною кризи;

- індикатори внутрішньої фінансової структури. Структура банківських балансів може впливати на вразливість банків перед шоками. Наприклад, значна частка кредитів, виданих фірмам-експортерам, може збільшити вразливість банків перед коливаннями умов торгівлі, а велика частка виданих у валюті іпотечних кредитів збільшує ризик неповернення у разі девальвації національної валюти, що спостерігалось протягом 2008–2010 років;

- проблеми нагляду та управління. Державне регулювання та нагляд можуть самі бути джерелами нестабільності в банківському секторі в тому випадку, якщо вони змушують банки формувати структуру своїх кредитних портфелів, виходячи з політичних інтересів, а не з критерію максимізації прибутку.

Варто зауважити, що перед початком фінансової кризи не усі названі індикатори можуть значно відрізнятися від постійного («некрисового») рівня, тому важливою проблемою при застосуванні якісного підходу є вибір найкращих індикаторів з врахуванням національних особливостей функціонування економічної системи України. Особливістю якісного підходу до прогнозування настання фінансових криз є відсутність застосування будь-яких формальних тестів щодо можливості використання вибраних індикаторів.

Застосування непараметричного підходу основане на системі «пошуку сигналів», тобто різних числових характеристик (індикаторів), які дають можливість передчасно виявити настання банків-

ської кризи. Кожен макроекономічний показник (індикатор) подає сигнал, якщо його значення попадає у критичну зону (є вищим/нижчим за граничне значення), або не подає сигнал у протилежному випадку. Нехай S_t^i – булева змінна, яка показує наявність сигналу i -го індикатора у момент часу t , а через R_t^i позначимо наявність банківської кризи на проміжку часу $[t, t+h]$, де h – заданий період часу (переважно 24 місяці). Якщо індикатор з номером i подає сигнал ($S_t^i = 1$), і після певного періоду часу криза настала ($R_t^i = 1$), або сигналу не було ($S_t^i = 0$) і не було кризи ($R_t^i = 0$), то сигнал назвемо «добрим». У протилежному випадку сигнал назвемо «поганим» або шумом. Варто зауважити, що визначення граничних значень індикаторів є багатокритеріальним, зокрема індикатори не повинні подавати багато «поганих» сигналів, але і таким чином, щоб не пропустити момент настання банківської кризи.

У межах цього підходу можна виділити два напрями досліджень: побудова граничних значень індикаторів та розроблення узагальнених (інтегральних) індексів фінансової стійкості. У практиці прогнозування банківських криз узагальнений індекс фінансової стійкості доцільно обчислювати як:

– суму всіх поданих сигналів:

$$I_t^1 = \sum_{i=1}^n S_t^i, \quad (1)$$

– суму «м'яких» та «жорстких» сигналів:

$$I_t^2 = \sum_{i=1}^n (SM_t^i + 2SE_t^i), \quad (2)$$

де $SM_t^i = 1$, якщо i -й індикатор в момент часу t подав «м'який» сигнал; $SE_t^i = 1$, якщо i -й індикатор в момент часу t подав «жорсткий» сигнал. Зауважимо, що сигнал називають «жорстким», якщо індикатор перевищує граничне значення на певну екзогенно задану величину;

– суму часток «добрих» сигналів до «шумів»:

$$I_t^3 = \sum_{i=1}^n \frac{S_t^i}{w^i}, \quad (3)$$

де w^i – відношення «шумів» до усіх сигналів i -го індикатора.

Моніторинг значення узагальненого індексу фінансової стійкості дозволяє прогнозувати динаміку стану банківського сектору, зокрема визначити ймовірність настання фінансової кризи у разі стрімкої зміни узагальненого індексу.

Практичне застосування розглянутих методик обчислення узагальненого індексу фінансової стійкості показало, що найбільш точним прогноз настання фінансової кризи є при застосуванні індексу I_t^3 . Удосконаленням такої методики може бути визначення умовних ймовірностей якості узагальненого показника фінансової стійкості, які будуть характеризувати надійність побудованого прогнозу настання фінансової кризи. Перевагою такого підходу є те, що він дозволяє стежити за середньостроковими тенденціями розвитку економіки, вказує на «проблемні» макроекономічні показники і дає можливість вироблення управлінських рішень щодо відновлення фінансової стійкості банківської системи та запобігання фінансової кризи.

Оцінювання ймовірності настання фінансової кризи на основі заданої теоретичної моделі здійснюють переважно за допомогою побудови економіметричних *logit*- або *probit*-моделей (лінійних ймовірнісних моделей). В цих моделях результатом змінною виступає фіктивна змінна у, зна-

чення якої вказує на наявність банківської кризи ($y = 1$) або на її відсутність ($y = 0$). За цим підходом, спочатку вибирають макроекономічні змінні, які мають вплив на настання кризи, та на основі ретроспективних статистичних даних оцінюють економіетричну модель залежності результуючої змінної у від вибраних чинників. На нашу думку, серед основних чинників доцільно виділити відсоткову ставку, реальний обмінний курс, поточний рахунок платіжного балансу, рівень міжнародних резервів, темп приросту ВВП, величину внутрішніх та зовнішніх кредитів, прями іноземні інвестиції. Після цього визначають наявність або відсутність фінансової кризи у поточний момент часу, підставляючи дані про макроекономічні змінні у модель.

Деяко інший підхід запропоновано у Ю. Хагена [7], в якому зроблено припущення, що банківська криза характеризується значним збільшенням сукупного попиту банківського сектору на резерви центрального банку. Враховуючи, що зниження якості банківських кредитів або підвищення кількості безнадійних боргів пропорційно відобразиться у зниженні ліквідності банків, внаслідок чого зросте попит банків на резерви для підтримки ліквідності. У той же час зменшення розміру депозитних коштів змусить банківські установи звернутися до міжбанківського ринку та центрального банку за фінансуванням. При зростанні попиту банків на ресурси можливі два варіанти реакції НБУ на таку ситуацію:

1) зростання короткострокової процентної ставки у випадку підтримання постійного об'єму резервів;

2) зростання наданих банківській системі резервів у випадку підтримання на одному рівні короткострокової процентної ставки.

Різка підвищення короткострокової процентної ставки та/або значне збільшення обсягів кредитування НБУ фінансових інституцій характеризуватиме настання банківської кризи. Тому, на нашу думку, компонентами індексу натиску на банківський сектор (I_t^{NBS}) у момент часу t є темп приросту відношення сукупних кредитів НБУ, наданих банківській системі (K_t^{NBU}), до сукупних небанківських депозитів (D_t) та темп приросту реальної короткострокової процентної ставки (\bar{i}_t):

$$I_t^{NBS} = \rho \left(\frac{K_t^{NBU}}{D_t} \right) + \rho(\bar{i}_t), \quad (4)$$

де ρ – темп приросту відповідного показника.

Особливістю запропонованої методики визначення фінансової стійкості банківського сектору є використання темпів приросту при обчисленні індексу натиску на банківський сектор. Недоліком запропонованого підходу є врахування невеликої кількості вхідних індикаторів (депозити, кредити, процентна ставка), тоді як на зміну фінансової стійкості банківського сектору впливають ще й інші параметри зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Для прогнозування банківських криз в Україні доцільно використати підхід із використанням методів класифікації соціально-економічних об'єктів та процесів, зокрема за допомогою дискримінантного аналізу. Метою застосування дискримінантного аналізу є побудова на підставі заданих вибірок, які характеризують дві або більше сукупності об'єктів, правила, що дає можливість віднести будь-який новий об'єкт до однієї із заданих сукупностей.

Вважаємо, що процедура прогнозування кризових явищ у банківстві за допомогою дискримінантного аналізу повинна включати такі етапи:

1) розроблення множини індикаторів, які описують усі аспекти діяльності банківської системи України;

2) побудова навчальних вибірок, на основі яких відбувається визначення стану фінансової стійкості банківського сектору;

3) дослідження стану банківництва у поточний момент часу та ймовірності настання банківської кризи.

На першому етапі застосування дискримінантного аналізу для прогнозування банківських криз здійснюють вибір індикаторів банківського сектору, які характеризують його фінансову стійкість. До таких показників доцільно включати фінансові змінні (величина виданих кредитів, процентні ставки, динаміка цін на ринку активів, темпи приросту агрегатів M_0 , M_1 , M_2 тощо), макроекономічні показники (обмінний курс гривні до іноземних валют, індекс споживчих цін, темпи приросту зовнішніх інвестицій тощо) та інституційні індикатори (стійкість до набігів, темп приросту ВВП, умови торгівлі, залежність ВВП від експорту). Для аналізу динаміки фінансової стійкості банківського сектору серед названих макроекономічних показників обрано k індикаторів, які використовуються для визначення рівня фінансової стійкості.

На другому етапі процедури прогнозування банківських криз за допомогою дискримінантного аналізу здійснюють побудову навчальних вибірок, які характеризують два стани фінансової стійкості банків, зокрема стабільне функціонування банківського сектору (високий рівень фінансової стійкості) та незадовільний стан фінансової стійкості (можливе настання кризових явищ у банківському секторі).

Припустимо, що стан стабільного функціонування банківського сектору описує навчальна вибірка X , яка включає n_1 спостережень (часових періодів), а незадовільний стан фінансової стійкості – навчальна вибірка Y , яка включає n_2 спостережень (періодів). Однією із головних проблем використання запропонованого підходу є побудова навчальних вибірок, оскільки їхня якість безпосередньо може впливати на точність прогнозування ймовірності настання банківської кризи. Для вирішення цієї проблеми запропоновано використовувати кластерний аналіз, який дозволяє провести класифікацію об'єктів на однорідні групи на підставі визначення відстані між цими об'єктами. Розподіл значень індикаторів банківського сектору за часовими періодами за кластерами (навчальними вибірками X та Y) доцільно здійснювати за допомогою ітеративного методу групування з використанням процедури k -середніх на основі евклідової віддалі між показниками. Після побудови навчальних вибірок оцінюють коефіцієнти дискримінантної функції та обчислюють межу дискримінації (критерій класифікації).

На третьому етапі на основі значень індикаторів банківського сектору у поточний період часу здійснюють обчислення емпіричного значення дискримінантної функції, на основі якого визначають стан фінансової стійкості банківського сектору у поточний момент часу: стає функціону-

вання (показники функціонування банківського сектору належать вибірці X) або кризовий стан (показники функціонування банківського сектору належать вибірці Y).

Одним із недоліків застосування такого підходу є необхідність урахування певного лагу (запізнення) між зниженням фінансової стійкості банківського сектору та моментом настання фінансової кризи.

Удосконаленням запропонованої методики може бути введення ще одного рівня стану фінансової стійкості банку, а саме сукупності періодів часу, де стан фінансової стійкості є передкризовим (посереднім). Для уникнення ефекту масштабу у якості індикаторів фінансової стійкості бажано брати відносні показники або темпи приросту відповідних абсолютних значень показників.

Під час розроблення комплексу макроекономічних моделей розвитку банківництва України особливу увагу необхідно приділити визначенню основних інструментів монетарної політики та їхнього впливу на динаміку інших макроекономічних показників. Серед основних механізмів монетарної політики традиційно виділяють відсоткову ставку. Проте деякі науковці також звертають увагу на специфічну роль обмінного курсу гривні як «інфляційного якоря», що робить передбачуваність курсової динаміки найважливішою умовою сталого зростання у посткризовий період [1]. У той же час для стабільності грошово-кредитного ринку та його валютного сегмента необхідно забезпечити рівень збалансованості державного бюджету та джерел фінансування бюджетного дефіциту, що безпосередньо впливатиме на коливання попиту та пропозиції на валютному ринку України [5, с. 110].

Проблеми банківського сектору України у кризовий період у першу чергу пов'язані із проблемою ліквідності, яка буде мати відчутний вплив на функціонування банківського сектору у найближчі роки. Посилення ролі прогнозування ліквідності банківської системи дасть змогу, на основі розроблення та застосування методичних підходів і моделей, оцінити з високою точністю та врахувати усі чинники ліквідності та визначити потребу в ній, адекватну стану розвитку економіки країни.

Висновки і пропозиції. Запропонована методика дослідження динаміки індексу натиску на банківський сектор дозволить провести ідентифікацію стабільного функціонування банківського сектору або можливого настання передкризової ситуації чи фінансової кризи, здійснивши порівняння поточного значення індексу натиску на банківський сектор з критичними.

Запропоновану методику застосування дискримінантного аналізу для прогнозування банківських криз можна використовувати також на мікрорівні, а саме для визначення фінансової стійкості окремого банку. У цьому випадку важливим етапом є формування адекватних показників, які матимуть визначальний вплив на фінансову стійкість банку у поточний момент часу. Визначення окремих економічних показників, які зумовлюють зниження рівня фінансової стійкості банку, допоможе розробити рекомендації щодо зменшення загроз фінансовій стійкості.

Список літератури:

1. Белінська Я. Щодо пріоритетів грошово-кредитної політики в післякризовий період. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Я. Белінська. – Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/469/>.
2. Бельська Г.В. Математичні методи діагностування фінансової стабільності банківського сектору України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / Г.В. Бельська ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 20 с.

3. Діденко О.М. Прогнозування системних банківських криз як важливий інструмент підтримки фінансової стабільності банківської системи / О.М. Діденко // Гроші, фінанси і кредит. – 2012. – № 1. – С. 152-155.
4. Кот О.В. Прогнозування фінансового стану банку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / О.В. Кот ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – 2008. – 20 с.
5. Новый курс: реформи в Украине. 2010–2015. Национальная доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
6. Burkart O. Leading indicators of currency crises in emerging economies / O. Burkart, V. Coudert // Documents de Travail. – 2000. – № 74. – P. 46.
7. Hagen J. Money Market Pressure and the Determinants of Banking Crises / Hagen J. von, Ho T. – Bonn : Zentrum für Europäische Integrationsforschung, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität, 2004. – С. 35.

Иршак О. С.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВ

Резюме

В статье исследована сущность «банковского кризиса» и определена основная модель ее возникновения. Предложена методика исследования динамики индекса давления на банковский сектор и обоснованы направления ее улучшения. Рассмотрена методика дискриминантного анализа для прогнозирования банковских кризисов и выделены ее особенности.

Ключевые слова: банковское прогнозирование, банковские риски, финансовая стабильность, банковский кризис, индикаторы банковских кризисов.

Irshak O. S.

Lviv National Ivan Franko University

IMPROVEMENT OF METHODS OF FORECASTING THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS

Summary

In the article the essence of the «banking crisis» has been researched and the main model of it appearance has been defined. The methodology of researching the dynamic of the pressure on the banking sector has been proposed and ways of it improvement has been grounded. The methodology of the discriminant analysis for prognostication banking crisis has been reviewed and main features has been allocated.

Keywords: banking prognostication, banking risks, financial stability, banking crisis, indicators of banking crises.

УДК 330.1:[336.02+336.11]

Кміть В. М.

Малаховська Н. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Досліджено актуальні питання формування фінансової політики в Україні. Здійснено оцінку фінансової політики та її вплив на розвиток вітчизняного підприємництва. Визначено ключові напрями підвищення ефективності фінансової політики в аспекті розвитку підприємництва в Україні.

Ключові слова: фінансова політика, підприємництво, податки, податкове навантаження.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним із основних інструментів регулювання економічної діяльності підприємництва є правильно побудована фінансова політика в державі. Фінансова політика уряду має бути спрямована перш за все на зростання зайнятості, збільшення доходів населення, подолання кризових явищ в економіці, що досягається лише із розвитком підприємництва в країні.

Впродовж останніх років в Україні все більше дискутується питання доцільності підвищення ефективності фінансової політики для покращення інвестиційного клімату в країні, прискорення розвитку підприємництва та модернізації української еко-

номіки в цілому. Попри це, в Україні залишається значне податкове навантаження, яке гальмує економічне зростання, перешкоджає розвиткові інвестиційних процесів, послаблює конкурентоспроможність українських підприємств. Недосконалі бюджетна та податкові системи стають перепоною для вкладення грошових коштів суб'єктами підприємництва в економічний розвиток держави.

При визначенні напрямів підвищення ефективності фінансової політики в Україні потрібно не забувати, що таке покращення не повинно призвести до зменшення надходжень до бюджетів (як Державного, так і місцевих), до зниження рівня соціального забезпечення в країні тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню реформування фіскальної політики як основи для покращення інвестиційного клімату, розвитку підприємництва присвячено низку праць як вітчизняних економістів, так і зарубіжних. Це перш за все роботи класиків економічної думки К. Болдінга, Г. Девіса, Дж. Кейнса, А. Лаффера, Р. Макгі, Ф. Неймарка, Ф. Нітті, В. Парето, Д. Робінсона, П. Самуельсона, Дж. Штігліца та ін.

Серед українських економістів питання підвищення ефективності фіскальної політики в аспекті розвитку підприємництва в Україні досліджуються у роботах О. Амоші, В. Андрущенка, В. Базиловича, А. Бодюка, О. Василика, З. Варналія, А. Гальчинського, Б. Губського, О. Данілова, А. Данилишина, О. Десятнюк, М. Карліна, А. Крисоватого, А. Поддерьогіна, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, Л. Шаблістої та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних із використанням інструментів фіскальної політики для регулювання макро-економічних процесів із одночасною підтримкою розвитку підприємництва, не всі аспекти цього складного і багатогранного питання з'ясовано та належним чином обґрунтовано. Саме непрозорість, складність та неадекватність податкової та бюджетної систем України і зумовлюють потребу в глибокому вивченні та оцінці вітчизняної фіскальної політики, яка б сприяла розвитку підприємництва.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є оцінка фіскальної політики в Україні та її впливу на розвиток підприємництва в Україні та визначення напрямів підвищення ефективності фіскальної політики в аспекті розвитку вітчизняного підприємництва. Виходячи із поставленої мети, основними завданнями є: оцінити ефективність фіскальної політики в Україні за період 2012–2014 рр.; проаналізувати вплив фіскальної політики на інвестиційну діяльність та на розвиток підприємництва; визначити недоліки фіскальної політики, які є бар'єром для розвитку вітчизняного підприємництва; запропонувати напрями підвищення ефективності фіскальної політики.

Виклад основного матеріалу. Україна, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими та різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним розташуванням, зобов'язана стати країною з високорозвинутою

економікою. Проте для цього головну роль має відіграти збалансована, ефективна фіскальна політика, за допомогою якої стимулюватиметься підприємництво, знижуватиметься податкове навантаження і водночас зростатимуть надходження до бюджетів усіх рівнів та цільових фондів держави.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – це політика, яка передбачає цілеспрямоване регулювання податків і державних видатків для досягнення певних макроекономічних завдань. Фіскальна політика – це заходи уряду, спрямовані на зниження безробіття чи інфляції та досягнення природного обсягу виробництва через зміну державних видатків, рівня оподаткування або через одночасне поєднання обох заходів [1, с. 407].

Основним завданням фіскальної політики, на думку зарубіжних вчених, є стабілізаційна (антициклічна) функція, відповідно до якої, виділяють два види фіскальної політики: дискреційну і недискреційну. Дискреційна фіскальна політика, в свою чергу, поділяється на стимулюючу та рестрикційну [2, с. 166].

На нашу думку, за період 2012–2014 рр. в Україні здійснювалась дискреційна фіскальна політика. У 2012 році–1-й половині 2013 року здійснювалась стимулююча фіскальна політика, яка була закладена і попередніми урядами, було знижено ставку на прибуток підприємств, зростали бюджетні витрати, зокрема і у зв'язку з проведенням Євро-2012. Проте, починаючи з II-ї половини 2013 року і особливо в 2014 році Україна перейшла на рестрикційну фіскальну політику. Основна причина – вимоги МВФ на зниження фіскальних розривів та подолання дефіцитності бюджетів. У 2015 році вона була продовжена шляхом прийняття змін до Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [3], розробкою нового ПКУ [4] та Презентацією податкової реформи [5].

Проте перехід на рестрикційну фіскальну політику був неефективним, тому що це призвело до погіршення макроекономічних показників на кінець 2014 року, що демонструє таблиця 1.

З таблиці 1 видно, що фіскальна політика в Україні упродовж 2012–2014 рр. не виконала своєї антициклічної функції. Незважаючи на абсолютне зростання доходів Державного бюджету України (далі – Держбюджет) станом на кінець 2014 року порівняно з 2012–2013 рр. та зростання загальних видатків Державного бюджету України з 395,68 млрд грн у 2012 році до 430,22 млрд грн у 2014 році, економіка України розпочала своє падіння. Падіння реального ВВП у 2013 році

Таблиця 1

Основні економічні індикатори України у 2012–2014 роках

Показник	Роки			Абсолютний приріст		Відносний приріст, %	
	2012	2013	2014	2013–2012	2014–2013	2013–2012	2014–2013
ВВП номінальний, млрд. грн.	1404,67	1465,20	1566,73	60,53	101,53	4,31	6,93
Індекс фізичного обсягу ВВП, %	100,20	100,00	93,20	-0,20	-6,80	-	-
Доходи державного бюджету, млн грн	346,05	339,23	357,08	-6,82	17,85	-1,97	5,26
З них, податкові, млн грн	247,05	251,75	267,15	4,70	15,40	1,90	6,12
Видатки державного бюджету, млрд грн	395,68	403,46	430,22	7,78	26,76	1,97	6,63
З них на економічну діяльність, млрд грн	39,42	41,30	34,41	1,88	-6,89	4,77	16,68
Темп зростання реальної заробітної плати, %	114,40	108,20	93,50	-6,20	-14,70	-5,42	-13,59
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	8,10	7,70	9,70	-0,40	2,00	-4,94	25,97

Сформовано авторами на підставі джерел: [6; 7]

склало – 0,2%, а у 2014 році – 6,80%. Темп зростання реальної заробітної у 2013 році сповільнився, а у 2014 році реальна заробітна плата взагалі знизилась порівняно з 2013 роком. Рівень безробіття у 2014 році також досяг рекордного розміру за останнє десятиліття – 9,7% за методологією Міжнародної організації праці.

Така негативна кон'юнктура економічних показників супроводжувалась у 2014 році збільшенням податкових стягнень з української економіки та зменшенням капітальних витрат в економіці України. Так видатки на економічну діяльність в Держбюджеті у 2014 році склали лише 34,41 млрд грн, що на 16,68 млрд грн менше, ніж у 2013 році і загальна частка в бюджетних видатках такого виду видатків склала лише 8,00%. У 2012 році ця частка була більшою – 9,96%.

Свідченням неефективної фінансової політики є те, що Україна так і не увійшла до топ-100 країн світу за легкістю ведення бізнесу, відповідно до рейтингу Світового банку, про що як мету державної економічної політики давно уже заявляло вище керівництво України (рис. 1).

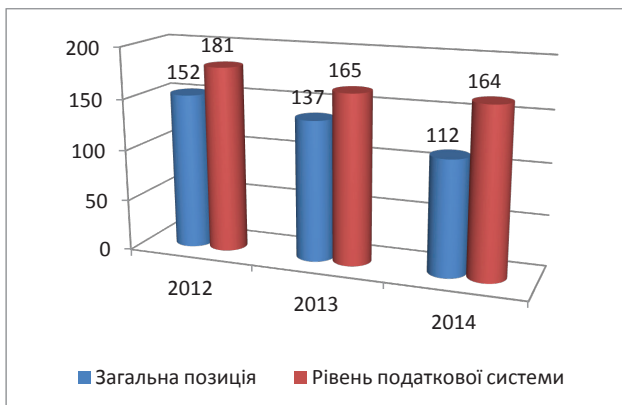


Рис. 1. Динаміка позиції України щодо рівня податкової системи в Індексі легкості ведення бізнесу Світового банку у 2012–2014 рр. [8]

Як видно з рисунка 1, Україна поступово піднімається в загальному рейтингу Світового банку. Проте найгіршим показником, який фактично гальмує просування України у цьому рейтингу, є рівень податкової системи. Так, наприклад, якщо у 2012 році Україна в загальному рейтингу була на 152 позиції, то за рівнем податкової системи тільки на 181. У 2014 році Україні уже вдалось піднятися на 112 позицію загального рейтингу легкості ведення бізнесу, проте за рівнем податкової системи – лише на 164. Це вказує на те, що одна з основних складових фінансової політики – податкова політика України – є однією з найслабших ланок для розвитку підприємництва в Україні. Зниження фінансового навантаження, спрощення системи обліку та звітності – це проблеми, які потрібно, на нашу думку, вирішувати у першу чергу.

Проблема надмірного податкового тиску в Україні завжди була нагальною. Посилюючи податковий тиск, держава погіршує умови ведення підприємництва, якому й так нелегко через падіння платоспроможного попиту. До того ж держава виявилась не готовою зупинити падіння приватного сектора і запропонувати масштабні інвестиційні проекти, які б створили робочі місця і в такий спосіб наростили ВВП.

Усі податкові реформи, які планувалися в Україні, були спрямовані на зниження податкового тиску. Проте в реальності виходило навпаки.

Інша складова фінансової політики – державні витрати. На нашу думку, скорочення економічних видатків з Держбюджету в умовах зниження прямого інвестування в країну і взагалі припинення фінансування з бюджету різних економічних проєктів теж відіграло значну негативну роль в зниженні реального ВВП, зростанні безробіття, дестабілізації курсу валюти в Україні у 2014 році. При закритті зовнішніх ринків фінансових ресурсів та ринків збуту продукції державна підтримка має відігравати провідну роль. Також має стимулюватися внутрішній попит, який в Україні є потенційно високим [9].

У зв'язку з неефективністю фінансової політики в Україні в аспекті розвитку підприємництва на даний момент ми вважаємо, що фінансова політика в Україні має виконувати стимулюючу функцію. І для цього потрібно покращувати ефективність податкової і бюджетної систем.

Для покращення здійснення стимулюючої функції за допомогою податку на прибуток (далі – ППП) потрібно, на нашу думку, здійснити такі заходи:

1) Запровадити інвестиційно-інноваційний податковий кредит з ППП для всіх суб'єктів підприємництва, що здійснюють кваліфіковане інвестування інноваційного спрямування. Податковий кредит є безпосереднім відрахуванням із суми нарахованого податку, а не з суми оподаткованого прибутку. Дана пільга застосовується у випадках інвестування підприємством коштів у основний капітал. Першою у застосуванні вищевказаної системи стимулювання була Великобританія ще на початку 40-х років минулого століття. Там надавалися податкові знижки англійським підприємствам в перший рік експлуатації устаткування та промислових споруд.

Інвестиційні знижки використовуються також і в Канаді з метою стимулювання компаній переробних галузей. У цій країні знижки складають від 10 до 50% (залежно від територіального розташування компанії). Податкове законодавство Японії дозволяє підприємствам віднімати від ППП 7% обсягу капіталовкладень в устаткування, що використовується для проведення досліджень, спрямованих на створення нових продуктів і технологій, удосконалення промислових роботів та електронної техніки. Але рекордсменом у цій справі стала Ірландія, де розмір знижки складає 100% [10].

Важливим засобом зростання інвестицій мають стати податкові інвестиційні відрахування. У багатьох розвинених країнах відрахування застосовуються щодо машин та устаткування, а іноді щодо будівель і споруд. Якщо до певних типів капіталу, зокрема до запасів, відрахування не застосовуються, то галузі, в яких інтенсивно використовуються запаси, опиняються у невідгідному становищі. Підприємство, що часто оновлює капітал, може часто вимагати інвестиційних відрахувань. Отже, відрахування стимулюють інвестиції в активи з високою нормою економічної амортизації [11].

2) Доцільно повернутися до механізму розрахунку ППП, який би ґрунтувався на фактичних показниках прибутку. Новий механізм авансових платежів на базі фінансового результату попереднього року вкрай негативно позначається на фінансовому становищі корпоративного сектора. В умовах погіршення економічної ситуації, коли прибутки підприємств падають, відбувається додаткове вилучення коштів до бюджету, що зумовлено високою базою для нарахування авансових платежів. У розвинених країнах вплив цього

податку на фінансове становище підприємств у часи економічних негараздів, навпаки, намагаються полегшити, оскільки саме в період складної кон'юнктури підприємству потрібні кошти для того, щоб адаптуватися до нових умов [12].

3) Варто, також, за досвідом зарубіжних країн спростити стягнення ППП для новостворених підприємств. У Чехії, наприклад, ППП новостворені підприємства сплачують раз на 1 рік протягом перших років свого існування. В Голландії підприємцям, що відкривають нові підприємства, надається низка пільг. Зокрема – зниження ставки прибуткового податку з фізичних осіб і корпорацій на процентні доходи від позик, що надаються початкуючим підприємствам, і можливість віднімати збитки від позик, що виділяються початкуючим підприємствам. «Правила тітоньки Агати» застосовуються не лише стосовно малих і середніх підприємств, хоча здебільшого саме вони користуються цими пільгами [13, с. 147].

4) Треба залишити пільгове оподаткування діяльності інститутів спільного інвестування. Протягом останнього року український уряд намагається з метою нарощування дохідної бази бюджету відшукувати нові джерела доходів. Зокрема, в урядовців виникла думка, щодо оподаткування діяльності інститутів спільного інвестування (далі – ІСІ). Проте переведення ІСІ на загальний режим оподаткування суперечить загальноприйнятим у країнах ЄС, США та інших юрисдикціях підходам до оподаткування подібних інституцій, коли оподатковується кінцевий результат інвестицій. В іншому випадку це остаточно відштовхне як українських, так і іноземних інвесторів від довгострокових вкладень в економіку України. Таке оподаткування діяльності ІСІ, у тому числі тих, що застосовуються інвесторами для реалізації інвестиційних проектів у сфері будівництва житла, використовуються для акумуляції тимчасово вільних коштів домогосподарств та підприємств для фінансування підприємств реального сектору економіки, зробить інструменти фондового ринку неефективними для вирішення вищезазначених завдань [14].

Для підвищення ефективності фіскальної політики в аспекті розвитку підприємництва та водночас зростання надходжень до Держбюджету потрібно замінити ПДВ на податок з обороту з невисокою ставкою – на рівні 2-3%, оскільки сам ПДВ в Україні не виконує ні фіскальної, ні стимулюючої ролі. Ним користуються фактично лише для незаконного повернення коштів з Держбюджету. Введення податку з обороту в Україні дасть змогу отримувати стабільні фінансові надходження до головної казни і, водночас, не матиме значного податкового навантаження на підприємництво, оскільки фактично сплачуватиметься кінцевими споживачами.

Також важливим залишається питання вирішення проблеми щодо збільшення надходжень від єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ). На нашу думку, для зменшення тінізації української економіки, зниження обсягів незаконного переведення коштів з безготівкової в готівкову форму, потрібно знижувати ставку ЄСВ до вартості послуг із незаконного переведення безготівкових коштів у готівкову форму. За даними Державної фіскальної служби України, вартість таких послуг складає 11-12%. Тоді, на нашу думку, ефективним заходом має стати зниження ставки ЄСВ до 15-17%. Водночас, щоб перекрити втрати від можливого зниження надходжень від ЄСВ у короткостроковому періоді, треба підвищувати ставку податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО). Це дасть

змогу також перекласти фіскальне навантаження з суб'єктів підприємництва на фізичних осіб, що водночас мало б призвести до часткової детінізації української економіки.

Щодо ПДФО, то доцільно прирівняти неоподаткований мінімум до прожиткового мінімуму. Це б дозволило підвищити внутрішній попит і прибутки підприємців, тобто збільшуватиметься реальне джерело інвестицій.

Окрім змін у податковій політиці потрібно збільшувати і державні видатки на інфраструктурні проекти. Вибір таких проектів в Україні значний – це і нові дороги, і реконструкція різних інфраструктурних проектів, і відродження великих промислових об'єктів тощо. Також у Держбюджеті мають бути закладені бюджетні видатки на покриття часткової вартості кредитів для підприємництва, яке є рушієм національної економіки.

Процес стимулювання має супроводжуватися посиленням державного контролю за ефективністю використання бюджетних ресурсів (у тому числі так званих прихованих бюджетних видатків) на підтримку підприємництва. Зокрема, необхідно закріпити обов'язок публічного звітування уряду (у т.ч. і перед Верховною Радою України) щодо обсягів наданих податкових пільг і стимулів, оцінки економічної та соціальної ефективності використання цих коштів, пропозицій щодо вдосконалення механізмів адміністрування таких податкових інструментів. У цьому питанні доцільно застосувати досвід Канади, де фінансовий департамент країни (аналог Міністерства фінансів) зобов'язаний регулярно публікувати два види аналітичних звітів відносно застосування податкових стимулів і пільг [12].

Висновки і пропозиції. Отже, можемо констатувати, що нині в Україні проводиться неефективна фіскальна політика. Наслідком такої ситуації є погіршення основних макроекономічних показників – це і зниження реального ВВП на 6,8% у 2014 році, і зростання безробіття, і зниження реальної заробітної плати в країні тощо. Податкова система України є однією із найскладніших у світі, що підтверджують рейтинги Світового банку. Також податкова політика зовсім не стимулює розвиток підприємництва в державі.

Для підвищення ефективності фіскальної політики в Україні в аспекті розвитку підприємництва необхідно спрощувати податкові правила ведення бізнесу, знижувати податкове навантаження на підприємництво, реалізовувати стимулюючу функцію податків та удосконалювати податкове законодавство. Це має здійснюватися, зокрема, через розширення низки податкових пільг з ППП, заміною ПДВ на податок з обороту, зниженням ЄСВ тощо.

Окрім змін у податковій політиці доцільно удосконалювати і бюджетну політику та домагатися їх ефективної взаємодії.

Щодо діяльності податкових органів в Україні, то треба наголосити, що навколо цього питання також доволі багато невирішених питань, які створюють низку правових колізій та суперечностей. Вважаємо за доцільне переформатувати податкову службу з фіскального органу на сервісну службу по обслуговуванню платників податків. Задля цього треба відкривати сервісні центри, де б підприємці змогли отримувати високоякісні послуги без зайвої бюрократії та черг.

Першочерговим завданням для України в нинішніх умовах є координація принципів бюджетної та податкової політик, а на цій основі: скорочення непродуктивних витрат бюджету на

державні дотації окремим галузям; зміцнення дохідної бази бюджету за рахунок удосконалення бюджетної і податкової систем; перехід до оподаткування власності (нерухомості, предметів розкоші тощо), таким чином буде оподатковуватися і тіньова економіка; зміцнити контроль за повнотою і своєчасністю сплати податків; оптимізувати систему дієвого державного фінансового аудиту за

ефективним і цільовим використанням бюджетних коштів; посилити моніторинг за станом державного боргу тощо. Головним пріоритетом при формуванні фіскальної політики мають стати удосконалення податкового законодавства, зниження податкового тиску, спрощення системи справляння та адміністрування податків, а також створення стимулів для активного розвитку підприємництва.

Список літератури:

1. Панчишин С.М. Макроекономіка : [навч. посібник] / С.М. Панчишин. – К. : Либідь, 2001. – 616 с.
2. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку : монографія / В.В. Зимовець. – К. : Ін-т економіки і прогнозування НАН України – 2010. – 356 с.
3. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Презентація проекту Податкового кодексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/file/link/273702/file/PodKod.pdf.
5. Презентація «Податкова реформа – не лише про ставки податків...» // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=424368&cat_id=406607.
6. Звіт про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=414127&cat_id=413628.
7. Макроекономічні показники: статистика // Офіційна Інтернет-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
8. Сірман В. Оцінка інвестиційного клімату України та шляхи його покращення: [Електронний ресурс] / В. Сірман // Науковий блог НУ «Острозька Академія». – 2015. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2015/ocinka-investitsiynogo-klimatu-ukrai/>.
9. Соколовська А. До стратегії реформування податкової системи України [Електронний ресурс] / А. Соколовська // Дзеркало тижня. – 2006. – № 13(592). – С. 4-5. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/do_strategiyi_reformuvannya_podatkovoyi_sistemi_ukrayini.html.
10. Громов О.В. Світовий досвід податкового регулювання в інноваційній сфері та проблеми оподаткування операцій з об'єктами промислової власності в Україні / О.В. Громов // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. № 4. – С. 31-36.
11. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств / Є. О. Литвиненко // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 33-39.
12. Молдован О. Порядок денний для нового уряду: п'ять фіскальних кроків для поліпшення бізнес-клімату [Електронний ресурс] / О. Молдован // Дзеркало тижня. – 2014. – № 11. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/povestkadnya-dlya-novogo-pravitelstva-pyat-fiskalnyh-shagov-dlya-uluchsheniya-biznes-klimata.html>.
13. Литвиненко Я.В. Податкові системи зарубіжних країн : [навч. посібник] / Я.В. Литвиненко, І.Д. Якушик. – К. : МАУП, 2004. – 208 с.
14. УАІБ: у боротьбі за інвестиційні ресурси Україні необхідно зберегти чинний режим оподаткування довгострокових інвестицій, здійснюваних через ІСІ // Офіційна Інтернет-сторінка Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/aktual_kua/202217.html.
15. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці : монографія / П.В. Мельник. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
16. Чуркіна І.Є. Вплив системи оподаткування доходів фізичних осіб на формування інвестиційних ресурсів держави [Електронний ресурс] / І.Є. Чуркіна // Наукові праці НДФІ. – 2009. – Вип. 1. – С. 27-33. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npndfi_2009_1_5.pdf.

Кміть В. М.

Малаховская Н. И.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме

Исследованы актуальные вопросы формирования фискальной политики в Украине. Осуществлены оценка фискальной политики и ее влияние на развитие отечественного предпринимательства. Определены ключевые направления повышения эффективности фискальной политики в аспекте развития предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: фискальная политика, предпринимательство, налоги, налоговая нагрузка.

Kmit V. M.

Malakhovska N. I.

Lviv National University named after Ivan Franko

MEANS OF EFFICIENCY IMPROVEMENT OF FISCAL POLICY OF UKRAINE IN ASPECTS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary

The current issues about the formation of fiscal policy in Ukraine are investigated. Also, the estimation of fiscal policy and its impact on the development of domestic entrepreneurship is made. The key areas of the efficiency improvement of fiscal policy in terms of enterprise development in Ukraine are defined.

Keywords: fiscal policy, enterprise, taxes, tax burden.

УДК 336.221

Кушал І. М.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність та проблеми реалізації податкової політики України. Проаналізовано вплив податкового навантаження на здійснення підприємницької діяльності, доходи та соціальний захист населення. Визначено критерії податкової політики та проведено їхній ґрунтовний аналіз. Запропоновано ефективні шляхи оптимізації системи оподаткування на основі отриманих у результаті дослідження висновків.

Ключові слова: податкова політика, ефективність, критерій, податкове навантаження, податковий потенціал.

Постановка проблеми. Економічний розвиток держави неможливий без виваженої та ефективною податкової політики, що забезпечує наповнення дохідної частини бюджету та виконання державою своїх функцій. Податкова політика суттєво впливає на структурні перетворення в економіці на державному та регіональному рівнях, соціальну сферу – рівень життя населення та формування людського капіталу. Ефективність податкової політики держави потребує ґрунтовних наукових досліджень, що дозволить збалансувати інтереси всіх учасників процесу оподаткування та забезпечить конкурентоспроможність національної економіки.

В умовах кризи важливим є визначення пріоритетних напрямів податкової політики як інструменту соціально-економічного розвитку держави; запровадження дієвого податкового механізму, що стимулюватиме зростання обсягів накопичення, підприємницьку активність; формування сприятливого соціального клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування податкової політики присвячені праці багатьох науковців. Вагомі здобутки з питань формування податкової політики держави висвітлені у працях вітчизняних учених: В.С. Варналія, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, П.В. Мельника, А.М. Соколовської, Л.Л. Тарангул та інших. Серед зарубіжних учених значні напрацювання у цьому напрямі мають науковці: О.В. Аронов, Р. Боадуй, М. Девере, М.Є. Заяць, І.А. Майбуров, К. Хейді, Т.Ф. Юткіна та інші. Незважаючи на ґрунтовні наукові дослідження та теоретичні досягнення у цьому напрямі діяльності держави, реалізація податкової політики потребує подальшого удосконалення та реформування у зв'язку з нестабільним економічним і політичним становищем у нашій державі. Для досягнення сталого соціально-економічного розвитку держави особливо важливо сьогодні визначити концептуальні засади формування та пріоритети розвитку податкової політики, що будуть відповідати сучасним реаліям з метою довгострокового планування і прогнозування, узгодження податкової політики на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми реформування податкової політики України потребують подальших досліджень, бо в умовах економічної кризи та спрямування до євроінтеграції вони потребують постійних корегувань з використанням стратегічного інструментарію і провідних наукових підходів, що, у свою чергу, забезпечить їх ефективність та надасть можливість своєчасно реагувати на мін-

ливі тенденції розвитку державної економіки з урахуванням особливостей національної системи оподаткування.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка методичних засад щодо оцінювання соціально-економічної ефективності податкової політики з урахуванням негативного впливу факторів та визначення стратегічних напрямів її реформування.

Виклад основного матеріалу. Питання формування та реалізації податкової політики держави викликають жвавий інтерес серед науковців і практиків, що пояснюється складністю визначення оптимального рівня оподаткування, який забезпечить наповнення державного бюджету достатньою кількістю надходжень, сприятиме зниженню рівня тіньової економіки, дозволить створити умови для соціально-економічного розвитку з урахуванням спрямування України до євроінтеграції, виведе податкову культуру та відповідальність платників податків на більш високий щабель.

На сьогодні існує досить значна кількість підходів до визначення податкової політики, розглянемо основні з них. Першого, що трактує податкову політику як складову загальної економічної політики держави, дотримуються: О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак, які трактують податкову політику як складову частину економічної політики держави, та В.І. Полюхович [1, с. 45; 2, с. 46-53].

В.І. Полюхович [2, с. 46-53] наголошує, що податкова політика набуває першочергового значення при формуванні фінансової і бюджетної політики і є основною складовою економічної політики загалом.

Другого підходу дотримуються науковці, які розглядають податкову політику як складову фінансової політики держави. Яскравим представником цього напрямку є О.Д. Василик, який у своїх працях дає визначення фінансовій політиці держави як сфери діяльності законодавчої та виконавчої влади, що включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку. Фінансова політика держави передбачає такі самостійні складові частини: бюджетну, податкову, кредитну, грошову, валютну, інвестиційну політику, а також певні напрями у галузі страхування, державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями [3, с. 51].

Розглядає податкову політику як одну із форм державної фінансової політики і В.П. Кудряшов [4, с. 102]. Він виділяє у державній фінансовій політиці бюджетну, податкову, кредитну, інвестиційну та валютну.

Представниками третьої групи є Л.І. Дідківська та Л.С. Головка, які виділяють бюджетно-податкову (фіскальну) політику як окремий вид державної економічної політики, при цьому бюджетна та податкова політика утворюють один, неподільний вид державної економічної політики – фіскальну [5, с. 46]. Підтримує таку ж зору точку С. Фішер, який наголошує, що державні витрати і рішення в галузі податків у сукупності складають фіскальну політику держави [6, с. 382]. П. Самуельсон під фіскальною політикою розуміє урядову політику оподаткування і витрат [7, с. 278].

Варто зазначити, що об'єднувати ці складові державної політики в одно ціле є не зовсім коректним, оскільки перед ними ставляться децю різні завдання та цілі: якщо перед бюджетною політикою стоїть завдання збалансувати дохідну та витратну частини державного бюджету, використати та перерозподілити фінансові ресурси держави для забезпечення виконання державою своїх функцій, то перед податковою – наповнити достатньою кількістю коштів дохідну частину на принципах справедливості та економічної обґрунтованості, стимулювати ділову активність. Але неможливо не погодитися, що і бюджетна, і податкова політики перебувають у тісному взаємозв'язку.

До третьої групи можемо віднести і думку А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюк, І.Й. Малога, М.К. Галабурди, Т.В. Мединської, Н.І. Власюка.

Бюджетно-фінансовою політикою А.Г. Загородний та Г.Л. Вознюк називають цілеспрямовану діяльність держави (в особі органів державної влади та місцевого самоврядування) щодо використання бюджетно-фінансової та грошово-кредитної систем для реалізації завдань економічної політики, а складовою бюджетно-фінансової політики є податкова політика [8, с. 682].

І.Й. Малий та М.К. Галабурда використовують поняттям «податково-бюджетна політика» і наголошують, що вона прямо впливає на ефективність та справедливість розподілу економічних ресурсів і доходів [9, с. 162].

У дослідженнях Т.В. Мединської та Н.І. Власюк наголошується, що фіскальна політика характеризує дії держави щодо централізації частини виробленого ВВП та його суспільного використання та поділяють її на податкову і бюджетну [10, с. 196].

Дослідження дозволило дійти висновку, що єдиної точки зору на зміст податкової політики серед науковців не існує. Окремо можемо виділити думку Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, О.М. Десятнюк, які наголошують, що податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави [11, с. 80]. Трактують податкову політику як «діяльність держави» у сфері встановлення і стягнення податків і С.М. Онисько, І.М. Тофан та О.В. Грицина [12, с. 23]. Т.В. Мединська і Н.І. Власюк визначають податкову політику як діяльність держави у сфері оподаткування – встановлення видів та співвідношення податків, визначення платників та підходів до них (уніфікований чи диференційований), встановлення ставок оподаткування, надання податкових пільг тощо [10, с. 196].

Децю іншої думки дотримуються Л.Л. Тарангул та З.І. Варналій, які вважають, що податкова політика є важливим фінансовим інструментом мобілізації грошових коштів для виконання

загальнодержавних функцій і здійснення макроекономічного регулювання економіки і включають її до фіскальної політики [13, с. 77].

П.В. Мельник трактує податкову політику, як поєднання об'єктивності економічної категорії податків, реального стану системи економічних відносин у державі та суб'єктивності податкової діяльності як сукупності конкретних дій, рішень різних органів, гілок і рівнів державної влади [14, с. 7].

Узагальнюючи вищезначене, під податковою політикою будемо розуміти цілеспрямовану діяльність держави у сфері податкових відносин щодо нормативно-правової регламентації способів, методів і форм акумулювання фінансових ресурсів, необхідних для виконання покладених на неї функцій і регулювання процесів соціально-економічного розвитку країни. Продуктом податкової політики держави виступає діюча податкова система.

Формування ефективної державної податкової політики здійснюється під впливом певних факторів. Л.Б. Рябушка, Д.В. Веремчук виділяють зовнішні і внутрішні фактори впливу. Так, до внутрішніх вони відносять [15, с. 182-187]: рівень добробуту населення, ступінь фінансування соціальних програм; рівень зайнятості та безробіття населення; стан розвитку економіки; характер нормативно-правового забезпечення; політичну ситуацію в державі.

Серед зовнішніх чинників науковці виокремлюють: міжнародне співробітництво, фінансово-економічні відносини держави з іншими країнами світу [15, с. 182-187].

Вибір засобів, методів і підходів податкової політики держави залежить від мети поставленої перед нею, яка формується під впливом функцій податків. Ю.Б. Іванова наголошує, що у сучасній літературі немає єдиного підходу до трактування функцій податків. Узагальнюючи наукові дослідження можемо виділити наступні: фіскальна, перерозподільча, контрольна, економічна, регулююча, соціальна, стимулююча, відтворювальна, дестимулююча, заохочувальна, накопичувальна, політично-економічна, політико-правова, змістовна та інші.

Виходячи з сучасного стану національної економіки до основних функцій податків, які повинні впливати на формування стратегічних цілей і завдань податкової політики, варто віднести [16, с. 56]: фіскальну – передбачає мобілізацію фінансових ресурсів до бюджетів різних рівнів в обсягах необхідних для виконання державою своїх функцій; регулюючу – виявляється в наданні пільг з оподаткування окремим суб'єктам господарювання чи галузям, враховуючи характер діяльності, перспективи розвитку, рентабельність діяльності; стимулюючу – пов'язану з застосуванням податкових пільг, зміною об'єкта оподаткування, розширення чи звуження податкової бази, що створює орієнтири для стимулювання чи згортання виробничої діяльності, залежно від ситуації на ринку; контрольну – контроль за своєчасною сплатою та сплатою в повному обсязі податків, зборів суб'єктами господарювання.

До сучасних цілей податкової політики відносять [15, с. 182-187]: мобілізацію фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для виконання державою своїх функцій; вплив на суспільний та економічний розвиток держави; розвиток підприємницької діяльності.

На жаль, податкова політика України потребує подальшого вдосконалення та реформування у напрямі визначення оптимального рівня подат-

кового навантаження на платників податків, регулюванні економічних процесів та гнучкого реагування на зміні пріоритетів розвитку держави, покращення податкового клімату та податкової культури.

Варто зазначити, що спрямування України до європейського простору потребує подальшого доопрацювання Податкового кодексу з метою вилучення негативних наслідків та гальмівних процесів в соціально-економічному розвитку України, скорочення відриву від європейських країн, враховуючи як переваги, так і недоліки їхнього податкового законодавства.

З огляду на вищесказане, стратегічними завданнями національної податкової політики виступають: фіскальні, економічні, контролюючі [17, с. 34-35; 18].

До фіскальних завдань доцільно віднести: скорочення масштабів ухилення від сплати податків, шляхом формування податкової культури і відповідальності; встановлення партнерських і рівноправних відносин між платниками податків та фіскальними органами; оптимізація витрат на адміністрування податків.

Забезпечити соціально-економічний розвиток держави, активізацію підприємницької активності, формування сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату покликані економічні завдання податкової політики: рівномірно розподілити податкове навантаження серед платників податків; забезпечити нормативно-правові засади для легалізації доходів населення; розробити заходи удосконалення реалізації у системі оподаткування принципів соціальної справедливості та соціальної відповідальності; використання податкових інструментів, важелів та стимулів з метою залучення прямих іноземних інвестицій; адаптація Податкового кодексу України до законодавства країн Європростору.

Удосконалення процесу адміністрування податків забезпечують контролюючи завдання податкової політики держави. Зазначені вище завдання виступають пріоритетними орієнтирами в напрямі реформування національної податкової політики і потребують наукового підґрунтя для забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Удосконалення податкової політики неможливе без визначення наявних проблем і формування системи оцінювання її ефективності. До основних проблем реалізації податкової політики можемо віднести недосконалість нормативно-правової бази системи оподаткуванням, безсистемне надання пільг, значний податковий тягар, відсутність досвіду використання інструментів стратегічного управління у сфері оподаткування і, як наслідок, копіювання без адаптації світового досвіду, непрозорість державних фінансів.

З огляду на означені проблеми, Ю.А. Хілобок пропонує реформувати податкову політику шляхом підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, легалізації тіньової економіки, розроблення простого та зрозумілого нормативно-правового забезпечення, активізації інвестиційних та інноваційних процесів в економіці [19, с. 114-117]. Ю.Б. Іванов підкреслює, що побудова оптимальної моделі податкової політики потребує безпосереднього дослідження основ, конкретних форм і методів довго- та короткострокового впливу податків на соціально-економічний розвиток держави [20, с. 61]. Досить цінна думка П.В. Мельника: реформування засад податкової політики держави необхідно здійснювати за допомогою переходу від суто фіскального інструменту до ефективного засобу соціально-економічної стратегії держави [14, с. 3-10].

При реформуванні податкової політики держави необхідно враховувати критерії її формування, які за своєю природою є проявом функцій

Таблиця 1

Показники оцінювання соціально-економічної ефективності податкової політики України за 2010–2014 рр., млн грн

Показник	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
<i>I. Критерій фіскальної ефективності</i>					
Рівень ВВП	1 082569	1 302079	1408889	1454931	1566728
Податкові надходження до Зведеного бюджету України	166900	261605	274700	262800	280200
Податкове навантаження (ПН)	0,154	0,201	0,195	0,181	0,179
ПНср.			0,184		
<i>II. Критерій економічної ефективності</i>					
Чистий дохід	13906	67797	35076	-228340	-583785
Фінансовий результат до оподаткування	58334	122210	101885	29283	-517368
Рівень оподаткування РО	0,238	0,555	0,344	-7,798	1,128
Податковий потенціал (нараховані податки) ПП	139501	148406	123671	130180	138785
Недоїмка НД	11900	16100	13300	9600	9900
Пільги Пл	36133	40134	48700	46700	45800
Податковий ресурс (ПР=ПП+НД-Пл)	115268	124372	88271	93080	102885
РОср.			-1,107		
ППср.			136109		
ПРср.			104775		
<i>III. Критерій соціальної ефективності</i>					
Доходи громадян	85800	100300	114920	121550	119110
Суспільні блага	69300	105556	125383	145166	137900
Рівень соціальної захищеності населення СЗ	0,808	1,052	1,091	1,194	1,158
СЗср.			1,061		

Джерело: розраховано автором за даними [21]

податків. Серед основних критеріїв науковці виокремлюють: фінансової достатності, економічної та соціальної ефективності, стабільності та гнучкості, екологічної ефективності тощо.

Відповідно до мети дослідження при оцінюванні соціально-економічної ефективності податкової політики зосередимо увагу на критеріях, що відбивають основні функції податків: фінансової достатності, економічної та соціальної ефективності.

Питання оцінювання ефективності податкової політики викликають жвавий інтерес серед науковців, значні напрацювання у цьому напрямку висвітлені у працях А.І. Крисоватого, Ю.Б. Іванова, А.М. Соколовської, П.В. Мельника, І.О. Луніної та ін. На сьогоднішній день побудова системи оцінювання соціально-економічної ефективності податкової політики держави здебільшого базується на показниках валового внутрішнього продукту, податкових надходжень до дохідної частини державного бюджету та податкового навантаження. На думку автора, для збільшення інформативності та якості оцінки необхідно враховувати критерії формування податкової політики та розширити її показниками податкового потенціалу та ресурсу, які стануть індикаторами правильності обраних заходів щодо збільшення ефективності податкової політики.

У науковій літературі запропоновано багато оцінок ефективності податкової політики держави [22, с. 384-391], що базуються здебільшого на інтегральних показниках і потребують значних підготовчих розрахунків, що відбивають основні критерії її формування. З огляду на обрані критерії формування податкової політики, необхідно визначити показники, що розкривають їхню сутність. Тому пропонується критерій фінансової ефективності оцінити за допомогою показника податкового навантаження, ВВП та обсягу подат-

кових надходжень до державного бюджету; критерій економічної ефективності – за допомогою чистого доходу, що залишається після оподаткування, фінансового результату до оподаткування, рівня оподаткування, податкового потенціалу і податкового ресурсу; соціальну ефективність – через доходи населення та показника суспільних благ. Інформативність даної експрес-оцінки забезпечить розрахунок середнього значення аналітичних показників. Зазначимо, що податковий потенціал у запропонованій експрес-оцінці прирівняємо до очікуваного рівня нарахованих податкових зобов'язань. Результати запропонованої оцінки соціально-економічної ефективності податкової політики представлено у таблиці 1.

Висновки і пропозиції. Розрахунки оцінювання соціально-економічної ефективності податкової політики дозволяють констатувати, що рівень податкового навантаження збільшився за останні п'ять років на 25%, що говорить про фінансовий характер системи оподаткування і, як наслідок, сприяє зростанню тіньової економіки; показники економічної ефективності свідчать про дестимулюючий вплив на економіку держави і розвиток ділової активності; рівень соціальної захищеності населення збільшився на 35% і говорить про пріоритет соціальної економіки, а не економічного розвитку, що є нераціональним використанням фінансових ресурсів держави.

У сучасних економічних умовах податкова політика є ефективним інструментом соціально-економічного розвитку держави, а її концепція повинна бути узгодженою з цілями довгострокового економічного зростання, оскільки від неї залежить підприємницька активність та суспільний добробут населення. Тому запропоновані напрями удосконалення податкової політики, що підтверджуються розрахунками, є необхідними і своєчасними.

Список літератури:

1. Данілов О.Д. Податки в Україні / О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак. – К. : УкрІН-ТЕІ, 2003. – 348 с.
2. Полохович В.І. Особливості формування та реалізації державної політики в сфері застосування податкового законодавства / В.І. Полохович // Держава і право. Щорічник наукових праць молодих вчених. – 1997. – Вип. 1. – С. 46-53.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів / Василик О.Д. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
4. Кудряшов В.П. Курс фінансів : [навч. посібник] / В.П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
5. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки : [навч. посібник] / Л.І. Дідківська, Л.С. Головкин. – К. : Знання, 2006. – 213 с.
6. Фишер С. Економика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи [пер. с 2-го англ. изд.]. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
7. Самуельсон П. Економика : [підручник] / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1993. – 495 с.
8. Загородний А.Г. Фінансово-економічний словник / Загородний А.Г., Вознюк Г.Л. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
9. Малий І.Й. Економика державного сектора / І.Й. Малий, М.К. Галабурда. – К. : КНЕУ, 2007. – 280 с.
10. Мединська Т.В. Податкова система : [навч. посібник] / Т.В. Мединська, Н.І. Власюк. – Львів : Магнолія-2006, 2010. – 276 с.
11. Іванов Ю.Б. Податкова система : [підручник] / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – К. : Атіка, 2006. – 920 с.
12. Онисько С.М. Податкова система : [підручник] / С.М. Онисько, І.М. Тофан, О.В. Грицина ; за заг. ред. С.М. Онисько. – Львів : Новий світ – 2000, 2004. – 310 с.
13. Податкова політика України : стан, проблеми та перспективи : [монографія] / П.В. Мельник, Л.П. Тарангул, З.С. Варналія ; за заг. ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
14. Мельник П.В. Напрями вдосконалення податкової політики в контексті прийняття Податкового кодексу України / П.В. Мельник // Податкова політика України та механізми її реалізації в податковому кодексі : матеріали наук-практ. конф. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2005. – С. 3-10.
15. Рябушка Л.Б. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави / Л.Б. Рябушка, Д.В. Веремчук // Вісник Сумського державного університету : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во СумДУ. – 2008. – № 3. – С. 182-187.
16. Податкова політика : теорія, методологія, інструментарій : [навч. посібник] / під ред. д. е. н., проф. Ю.Б. Іванова та д. е. н., проф. І.А. Майбурова. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 1028 с.
17. Крисоватий А.І. Податкова система : [навч. посібник] / А.І. Крисоватий. – Тернопіль : Вид-во «Карт бланш», 2004. – 304 с.
18. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив : для людей, а не політиків» від 16.01.2008 р., № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001120-08>.
19. Хілобок Ю.А. Основні напрями реформування податкової політики України / Ю.А. Хілобок // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2(6). – С. 114-118.
20. Іванов Ю.Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / Ю.Б. Іванов. – Х. : Вид-во ІНЖЕК, 2007. – 448 с.
21. Офіційний сайт Держаної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
22. Маршалок Т.Я. Прагматизм реалізації критеріїв фінансової політики / Т.Я. Маршалок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4(21). – С. 384-391.

Кушал И. Н.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ОЦЕНИВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

В статье проанализированы сущность и проблемы реализации налоговой политики государства. Проанализировано влияние налоговой нагрузки на осуществление предпринимательской деятельности, доходы и социальную защиту населения. Определены критерии и проведен их основательный анализ. Предложены эффективные направления оптимизации системы налогообложения на основе полученных в результате исследования выводов.

Ключевые слова: налоговая политика, эффективность, критерий, налоговая нагрузка, налоговый потенциал.

Kushal I. M.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ASSESSING SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF TAX POLICY OF THE STATE

Summary

The article considers the essence and problems of implementation of tax policy of Ukraine. Analyzed the influence of tax burden on entrepreneurial activity, income and social protection of the population. Grounded the criteria of tax policy and carried out their detailed analysis. Proposed indicators for assessing socio-economic efficiency of tax policy and ways of optimization of taxation system on the basis of the resulting research findings.

Keywords: fiscal policy, efficiency, criterion, tax burden, tax capacity.

УДК 336.717

Омельченко О. І.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКУ

Досліджено основні точки зору вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів на сутність поняття «ресурсний потенціал», його особливості та характерні риси, визначено відмінність від інших понять. Запропоновано систему управління ресурсним потенціалом банку. За допомогою структурно-функціонального моделювання подано деталізований процес управління ресурсним потенціалом банку.

Ключові слова: банк, моделювання, ресурсна база, ресурсний потенціал, система, управління.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток банківської діяльності значною мірою залежить від рівня достатності ресурсного потенціалу. В умовах гострої конкурентної боротьби та зміцнення ресурсних позицій дослідження ресурсного потенціалу банку є вимогою, яка дозволить забезпечити прибутковість та підвищити його конкурентоспроможність у порівнянні з іншими учасниками фінансового ринку.

Успішна діяльність банків на ринку банківських послуг залежить від якісного та ефективного вирішення питання формування ресурсів, використовуючи правильні методи банківського менеджменту, що перевірені світовим досвідом та практикою. А відповідність методів і способів залежить від правильного розуміння сутності ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сутності та процесу управління ресурсним потенціалом приділяється увага у працях таких українських і зарубіжних науковців та практиків, як: І. Федосік, Л. Васюренко, А. Єпіфанов, М. Алексеєнко, З. Васильченко, А. Вожжов, В. Геєць, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз, М. Савлук, Т. Смовженко та ін. Завдяки їх розробкам теорія і практика механізму формування,

розміщення і управління банківськими ресурсами набули сучасного наповнення й розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах постійних змін, що відбуваються у кон'юктурі на ринку банківських послуг, недостатньо дослідженими залишаються питання визначення методичних підходів до оцінки та управління ресурсним потенціалом банків для виконання цілей банківської системи з точки зору її стабільності та конкурентоспроможності.

Мета статті полягає в уточненні визначення сутності поняття ресурсного потенціалу банку та основних характерних рис, а також у формуванні системи управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсний потенціал – це основа діяльності будь-якого банку, оскільки від його структури та умов формування залежать масштаби діяльності банку та розмір отриманого прибутку. І хоча термін «ресурсний потенціал» є найбільш уживаним в банківській практиці, однак єдиного підходу до визначення цього поняття досі немає [1, с. 291].

Деякі вітчизняні та іноземні автори розкривають сутність банківських ресурсів через проведення пасивних операцій, суть яких полягає у

залученні різних видів вкладів, одержанні кредитів від інших банків, емісії власних цінних паперів, а також проведенні інших операцій, внаслідок яких збільшуються ресурси банку [2, с. 206]. Інші вчені взагалі пропонують ототожнювати ресурсний потенціал з ресурсною базою.

Отже, наукове розуміння цього поняття досить неоднозначне (табл. 1).

Сьогодні термін «ресурсний потенціал» широко застосовується в різних галузях і характеризує різні об'єкти економіки. Підхід науковців до проблеми визначення ресурсного потенціалу банку значною мірою залежить від розуміння його сутності. Дана категорія досить складна, багатогранна, потребує детального вивчення і тлумачення. В економічній літературі залежно від цілей аналізу або досліджень окремі науковці дають різні тлумачення категорії «ресурсний потенціал». Багато авторів, таких як А. Єпіфанова, І. Сало, А. Вожжов, В. Коваленко та ін., надають визначення ресурсного потенціалу банку, в основі якого покладено сукупність власних, залучених та позикових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні. Визначення є досить змістовним, але не охоплює всі складові ресурсного потенціалу банку.

Л. Васюренко та І. Федосік вважають, що провідну роль серед усіх елементів ресурсного потенціалу банківської установи займають фінансові ресурси, що є вирішальними при їх формуванні [6; 10, с. 60]. Тому автори Л. Васюренко та І. Федосік, вивчаючи ресурсний потенціал комерційних банків, основну увагу приділяють саме фінансовим ресурсам як основній його складовій. Проте це визначення не розкриває повністю сутності ресурсного потенціалу банку, необхідно конкретизувати його та доповнити.

На думку І. Барилюк, ресурсний потенціал банку – це сукупність усіх видів ресурсів, які здійснюють вплив на діяльність окремого банку – фінансових, матеріальних, трудових, технічних, організаційних, інформаційних, просторових [2, с. 210]. Однак ресурсний потенціал банку

визначається, по-перше, не просто сукупністю банківських ресурсів і можливостей їх формування, а їхньою органічною єдністю. По-друге, у визначенні поняття «ресурсний потенціал банку» зазначається також, що потенційні можливості залучення і запозичення ресурсів реалізуються внаслідок проведення ефективної банківської діяльності. У такому разі під ефективною банківською діяльністю треба розуміти таку діяльність, унаслідок якої збільшується коло клієнтів і якість послуг, наданих банком, зростає його прибуток та забезпечується оптимальне поєднання ліквідності й дохідності банківських операцій.

Виходячи з цього, ресурсний потенціал фінансової установи характеризує сукупність її можливостей і має на увазі наявність чинників, що визначають силу, джерела, кошти, запаси та інші резерви, які можуть бути використаними в економічній діяльності. З іншої точки зору, ресурсний потенціал банку визначається якістю та кількістю коштів, які має в своєму розпорядженні установа, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними і фінансовими можливостями [1, с. 293].

Дуже часто серед науковців поняття «ресурсна база» банку та «ресурсний потенціал» отожднюються. Якщо підтримувати погляд вченого Г. Панасенко на ресурсний потенціал та визначення ресурсної бази, надане М. Алексеєнком, тоді це ототожнення є виправданим, оскільки в обох випадках маються на увазі тільки фінансові ресурси [1, с. 20].

На нашу думку, поняття «ресурсний потенціал» є ширшим за значенням від «ресурсної бази» й охоплює не лише фінансові, але й інші види ресурсів, які забезпечують функціонування банківської установи, тому ставити знак рівності між цими двома поняттями не зовсім коректно. Крім цього, ресурсний потенціал може характеризуватися не лише показниками зростання та нарощення, існує ймовірність зниження значення ресурсного потенціалу до нуля чи від'ємного числа у випадку негативного прояву факторів внутріш-

Таблиця 1

Точки зору науковців щодо визначення поняття «ресурсний потенціал»

Автор	Визначення
А. Єпіфанова, Н. Маслак І. Сало [3, с. 210]	Це сукупність власних, залучених та позикових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення банківської діяльності
А. Вожжов [4, с. 80]	Сукупність власних, залучених та позикових коштів, що акумульовані, і коштів, які можуть бути потенційно залучені банком; потенційними можливостями установи формувати свої ресурси; максимальним обсягом ресурсів, які банк може залучити на фінансовому ринку
В. Коваленко [5, с. 130]	Власні кошти і кошти, залучені банком у результаті здійснення інших пасивно й активно-пасивних операцій банків
Г. Панасенко [1, с. 291]	Це грошові надходження з різних джерел, що набувають форми власного і позикового капіталу, а також доходів, які генеруються банком та призначені для задоволення фінансових потреб суб'єктів економіки, виконання фінансових зобов'язань банку, відшкодування витрат за залученими коштами та отримання комерційного прибутку
Дж. Барні [1, с. 292]	Ресурси, що знаходяться у його розпорядженні та забезпечують ефективне функціонування
І. Барилюк [2, с. 210]	Сукупність усіх видів ресурсів, які здійснюють вплив на діяльність окремого банку – фінансові, матеріальні, трудові, технічні, організаційні, інформаційні, просторові
Л. Васюренко [6, с. 59]	Сукупність усіх фінансових коштів банку, що знаходяться в безпосередньому його розпорядженні, і коштів, які можуть бути потенційно залучені банком у результаті проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності або прирощені чи втрачені в разі проведення активних операцій
М. Савлук [7, с. 90]	Це потенційні можливості банку формувати свої ресурси
Н. Волик [8, с. 270]	Це максимум ресурсів, які банк може залучити на фінансовому ринку
О. Заруба [9, с. 5]	Грошові ресурси, котрі становлять основу усіх видів активних операцій, продажу продуктів, послуг, що надаються комерційними банками, та сукупність коштів, які є власністю банку або перебувають у його розпорядженні та протягом певного часу використовуються на власний розсуд

нього чи зовнішнього середовища. Г. Панова вбачає відмінність між ресурсною базою та ресурсним потенціалом у тому, що не всі акумульовані банком кошти вільні для проведення активних операцій [11, с. 400]. Автор акцентує увагу на тому, що існує частка обов'язково зарезервованих коштів, які продовжують бути базою для зростання активів, тільки не інвестицій чи кредитів, а залишків коштів в касі чи на кореспондентських рахунках Національного банку України.

О. Заруба для розкриття сутності ресурсного потенціалу вводить термін «ресурсне забезпечення банку», під яким розуміє грошові ресурси, котрі становлять основу усіх видів активних операцій, продажу продуктів, послуг, що надаються банками, та сукупність коштів, які є власністю банку або перебувають у його розпорядженні та протягом певного часу використовуються на власний розсуд. Виходячи з цього, ресурсний потенціал банку розкривається через процес оптиміза-

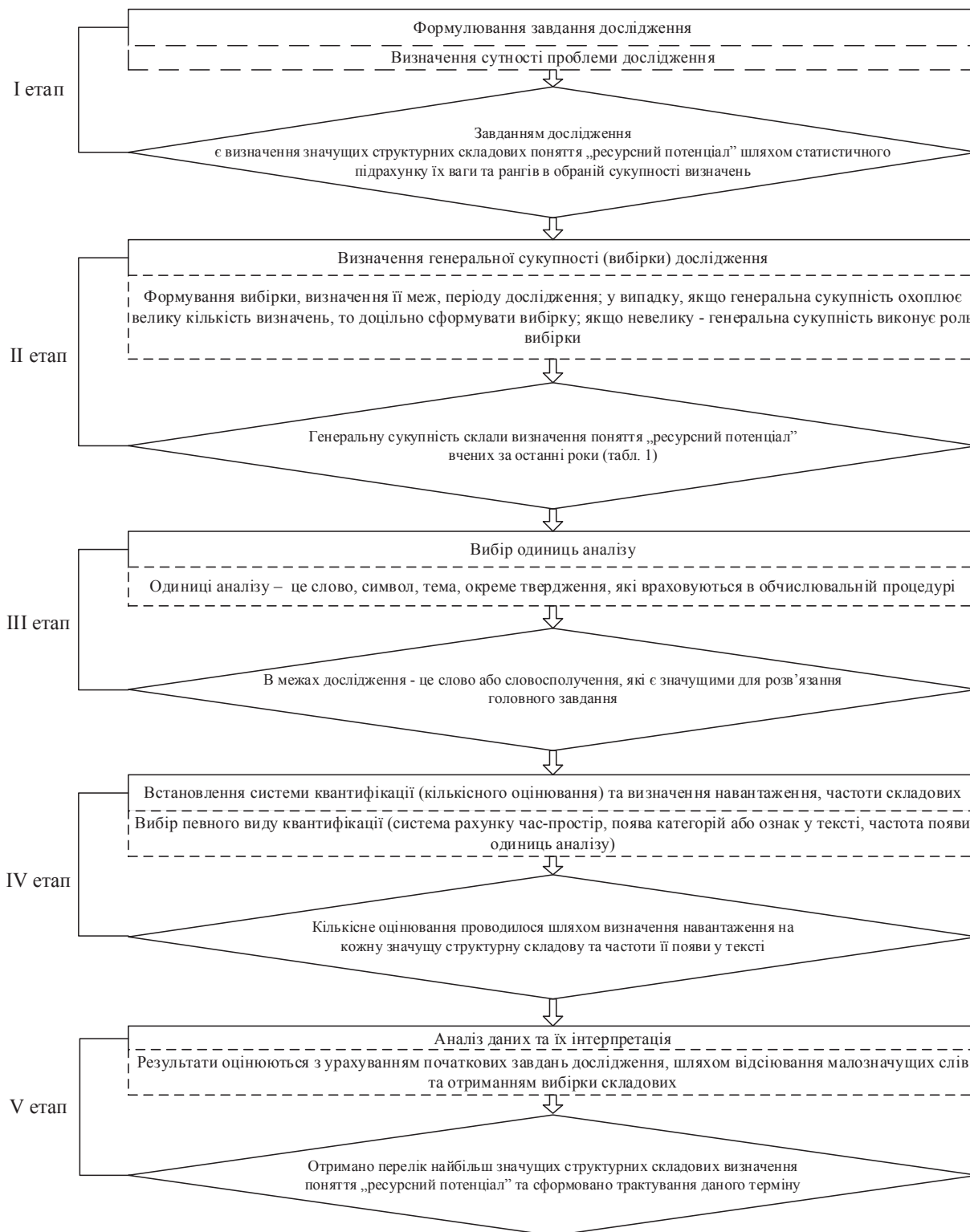


Рис. 1. Алгоритм визначення сутності поняття «ресурсний потенціал» з використанням контент-аналізу

ції ресурсного забезпечення банку, сутність якого полягає у раціональному залученні та запозиченні ресурсів та їх розміщенні у найприбутковіших напрямках діяльності банку [9, с. 20].

Як видно з таблиці 1, існує багато прикладів та визначень ресурсного потенціалу банку, які однакові за суттю, але різні за змістом, адже кожен автор по-різному його трактує. З урахуванням загального механізму здійснення кількісного контент-аналізу, особливостей сфери його застосування, згідно поставлених автором завдань дослідження, був розроблений алгоритм проведення аналізу сутності поняття «ресурсний потенціал» (рис. 1).

У прямокутних рамках наведено назви етапів аналізу та допоміжна пояснювальна інформація до кожного з них, а в ромбах – сутність процедур на кожному з етапів аналізу. На першому етапі аналізу було визначено головне завдання дослідження, яке полягає у визначенні значущих структурних складових поняття «ресурсний потенціал» шляхом статистичного підрахунку їх ваги (навантаження) та частоти згадування в обраній сукупності визначень. Результатом другого етапу контент-аналізу була сформована вибірка визначень вітчизняних та зарубіжних вчених сутності поняття «ресурсний потенціал» за останні роки. В межах третього етапу було визначено перелік одиниць аналізу – перелік значущих складових множини визначень аналізованого поняття. На четвертому етапі було розраховано навантаження кожної одиниці аналізу та частоту її згадування у множині визначень.

Враховуючи питому вагу (навантаження) та частоту згадування кожного зі складових елементів визначення, був відібраний ряд найбільш значущих елементів (навантаження яких більше 0,33 – вага одного елемента найменшого визначення та частота згадування найбільша), з яких побудовано абстрактну модель змістовного складу визначення поняття «ресурсний потенціал» (рис. 2).

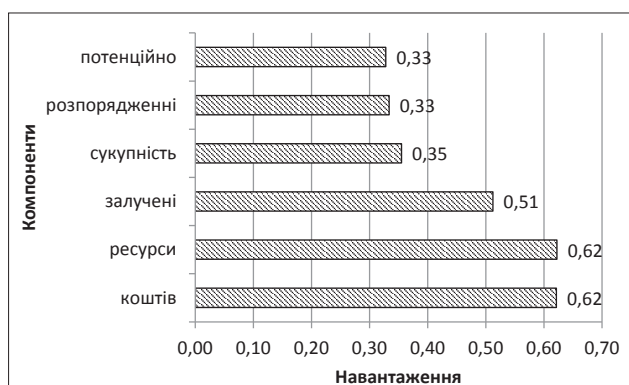


Рис. 2. Результат проведення контент-аналізу поняття «ресурсний потенціал»

На п'ятому етапі шляхом аналізу та інтерпретації отриманих результатів дослідження було сформовано визначення поняття «ресурсний потенціал банку», яке враховує переважну більшість значущих складових елементів, таким чином: «ресурсний потенціал банку – це сукупність усіх видів ресурсів, які знаходяться в розпорядженні банку і коштів, які банк може потенційно залучити внаслідок здійснення банківської діяльності». Дане визначення підкреслює і наявність, і розвиток ресурсного потенціалу, що надасть можливість при практичному використанні цього визначення формувати відповідну систему показників у межах

визначення стану як наявних ресурсів, так і прогнозування можливостей їх поповнення.

При розкритті сутності ресурсного потенціалу необхідно звернути на увагу на його складові. У функціональному аспекті елементами ресурсного потенціалу банку виступають такі його складові, як [12, с. 20; 13, с. 17]:

- фінансові ресурси – це сукупність усіх фінансових засобів банку, що перебувають у його безпосередньому розпорядженні;
- матеріально-технічна база, яка дозволяє забезпечити належні умови для роботи банківських працівників та якісного обслуговування клієнтів;
- інформаційний потенціал (сукупність методів, засобів, технологій та систем збору, обробки, передачі та використання інформації для забезпечення ефективної роботи банку за усіма напрямками її діяльності);
- кадровий (інтелектуальний) потенціал, що являє собою трудові ресурси, які повно та своєчасно задовольняють потреби банку у своїх знаннях, мають необхідний рівень кваліфікації й здібності до постійного навчання та самовдосконалення.

Для найповнішого розкриття поняття ресурсного потенціалу банку виділимо головні відмінності між поняттями «ресурсна база» та «ресурсний потенціал»:

- ресурсний потенціал включає усі види ресурсів, що впливають на діяльність банку, тому дане поняття є ширшим ніж поняття «ресурсна база»;
- ресурсний потенціал являє собою не тільки сукупність усіх банківських ресурсів і можливостей їх формування, а й їх єдність;
- ресурсна база є однією зі складових фінансового потенціалу банку;
- ресурсний потенціал – це фактична сукупність ресурсів у визначений момент часу та потенційна можливість залучення додаткових ресурсів на фінансовому ринку.

Отже, основна відмінність між поняттями «ресурсний потенціал» і «ресурсна база» полягає в тому, що під терміном «ресурсна база» найчастіше розуміють лише фінансові ресурси, не беручи при цьому до уваги інші види ресурсів. Ще однією особливістю є те, що у визначенні поняття «ресурсний потенціал» зазначається також і те, що потенційні можливості залучення ресурсів реалізуються внаслідок проведення ефективної банківської діяльності. В такому разі під ефективною діяльністю розуміється така діяльність, унаслідок якої збільшується коло клієнтів і якість надання послуг, зростає його прибуток і забезпечується оптимальне поєднання доходності та ліквідності банківських операцій.

Запропонований підхід до розкриття економічної сутності ресурсного потенціалу на відміну від існуючих визначень передбачає з'ясування структури, розширення переліку класифікаційних ознак, виділення властивостей та факторів формування ресурсного потенціалу з метою своєчасного, достатнього, ефективного та надійного забезпечення банків необхідними для їх функціонування та розвитку ресурсами.

Сьогодні ефективність діяльності банку значною мірою залежить від впровадження ефективної системи управління ресурсним потенціалом банку. Під системою управління ресурсним потенціалом банку розуміється структурно-функціональна цілісність, що постійно перебуває у процесі розвитку, необхідність якого викликано впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Вста-

новити елементи, необхідні для виконання функцій визначеної системи, та виявити взаємодію між ними доцільно за допомогою структурно-функціонального моделювання. Даний метод зосереджений на виявленні загального потоку інформації, її типізації, виділенні із великого масиву якісних та кількісних сторін явища найбільш суттєвих, важливих та вирішальних. На основі цього структурно-функціональне моделювання надає загальну картину функціонування досліджуваного об'єкту.

Процес моделювання системи починається з побудови контекстної діаграми, яка є вершиною

деревовидної структури діаграм і є найзагальнішим описом системи та її взаємодії з зовнішнім середовищем. Контекстну діаграму «Управління ресурсним потенціалом банку» наведено на рис. 3.

На контекстній діаграмі по центру знаходиться блок головної задачі, який відображає сутність моделі, мету її побудування та передбачає сукупність запитань, на які має відповідати модель.

Як було зазначено вище, ресурсний потенціал охоплює всі види ресурсів, тому управління ресурсним потенціалом банку повинно мати формування з урахуванням всіх особливостей бан-

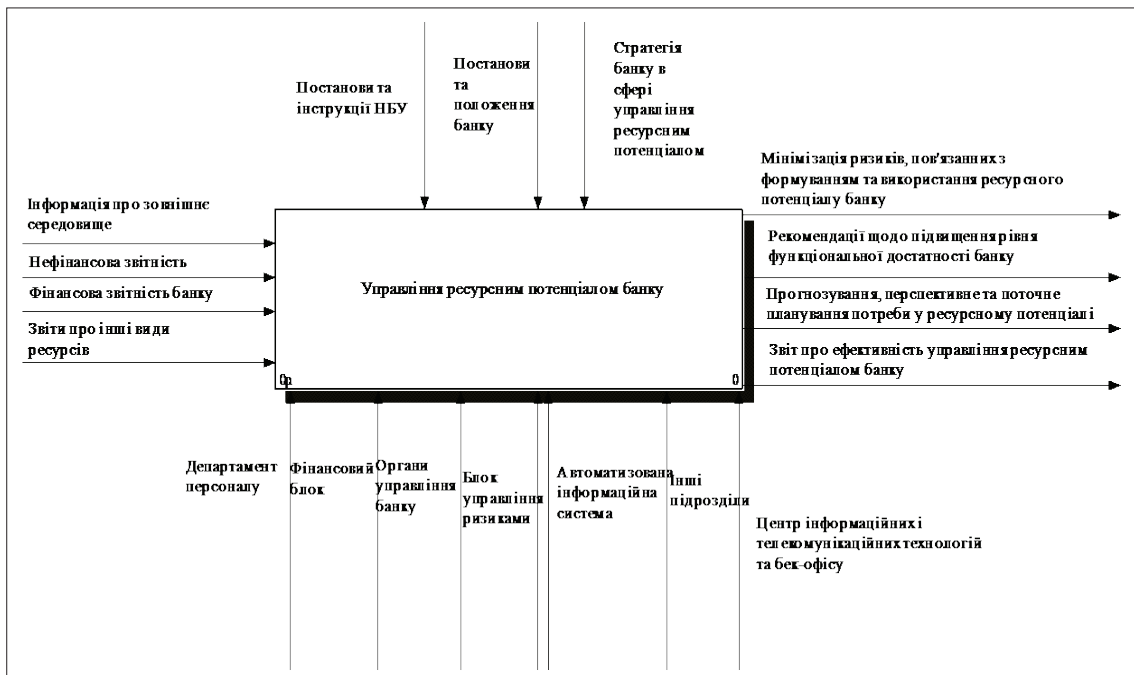


Рис. 3. Контекстна діаграма моделі «Управління ресурсним потенціалом»

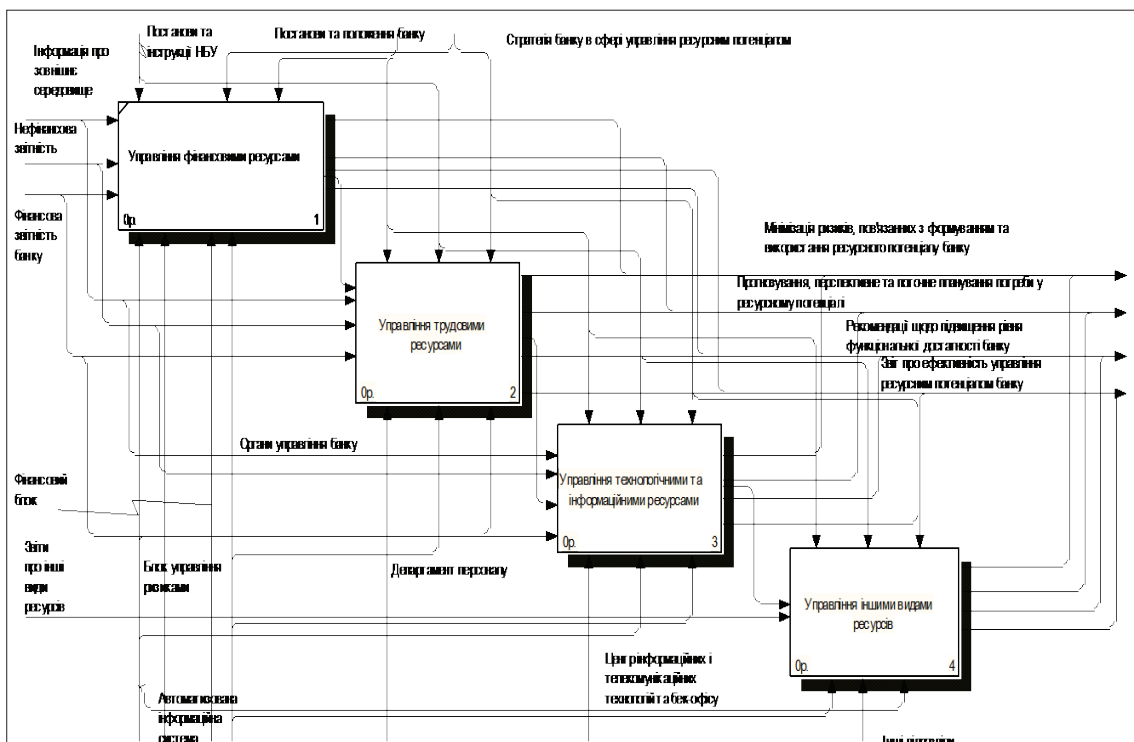


Рис. 4. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми «Управління ресурсним потенціалом банку»

ківської діяльності. Як видно з рис. 3, входом даного бізнес-процесу є фінансова звітність банку, нефінансова звітність, інформація про зовнішнє середовище, звіт про інші види ресурсів. Вихід – об’єкт бізнес-процесу, котрий взаємодіє з зовнішніми бізнес-процесами та передає їм інформацію (ресурси), які є результатом виконання бізнес-процесу.

Для даної моделі на виході буде звіт про ефективність управління ресурсним потенціалом банку, що має бути розроблені керівником департаменту управління ризиками за допомогою застосування сучасних інформаційних систем, що забезпечує підвищення якості прийняття управлінських рішень щодо означеної предметної області з урахуванням таких управлінських обмежень, як нормативно-правова база.

Другим етапом моделювання бізнес-процесу є декомпозиція контекстної діаграми, тобто розбиття загального процесу на взаємопов’язані складові, що відображають формалізовану послідовність процесу управління ресурсним потенціалом банку з метою його подальшої оптимізації (рис. 4). Блоки на діаграмі зображують системні функції, а дуги – множину об’єктів системи. Блоки розташовуються на діаграмі відповідно до порядку їх домінування, тобто їх важливості щодо один одного. Дуги, що зв’язують блоки, зображують набори об’єктів і можуть розгалужуватися і з’єднуватися різними складними способами.

Як видно з рис. 4, декомпозиція контекстної діаграми ділиться на чотири функціональні блоки: управління фінансовими ресурсами; управління трудовими ресурсами; управління технологічними та інформаційними ресурсами; управління іншими видами ресурсів.

Основу функціонування банківської системи складають фінансові ресурси. Управління фінансовими ресурсами – це діяльність, що пов’язана із залученням грошових коштів вкладників та інших кредиторів, визначення розмірів та відповідної структури джерел грошових коштів. Від якості управління залежить досягнення поставле-

них стратегічних цілей банку, стабільність його розвитку та конкурентоспроможність.

Слід відмітити, що управління трудовими ресурсами не менш важливе для банку, ніж управління фінансами. Непродумана кадрова політика може спонукати керівників банку уникати ризиків у своїй діяльності, з тим щоб уникнути загрози звільнення, хоча більшість банків сплачують високу винагороду менеджерам банку саме за прийняття ризиків та прийняття відповідальних стратегічних рішень.

Поряд з фінансовими, матеріальними, кадровими та іншими ресурсами повинні бути ще й інформаційно-технологічні ресурси. Управління технологічними та інформаційними ресурсами забезпечує ефективність формування, зберігання та використання інформаційними та програмно-технічними потенціалами банку. Для ефективної роботи банку також необхідно звернути увагу на процес управління іншими видами ресурсів банку.

Усі складові ресурсного потенціалу сполучені між собою причинно-наслідковими зв’язками: кваліфікований та мотивований персонал, використовуючи розвинену інфраструктуру (інформаційні, технічні, матеріальні ресурси та ін.), забезпечує відповідної якості бізнес-процеси, останні, у свою чергу, сприяють задоволенню потреб клієнтів, досягненню конкурентних переваг банку на ринку та забезпечує привабливі фінансові результати діяльності. Оскільки банк – це установа, яка функціонує на ринку фінансових послуг як фінансовий посередник і акумулює тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, то першочергового значення у формуванні ресурсного потенціалу банків набувають фінансові ресурси, які є основою ресурсного потенціалу банків. Тому доцільно розглянути процес управління фінансовими ресурсами (рис. 5).

Управління фінансовими ресурсами банку є одним із найважливіших механізмів роботи кожного банку, який спрямований передусім на досягнення довгострокових конкурентних переваг з урахуванням всіх факторів впливу внутрішнього

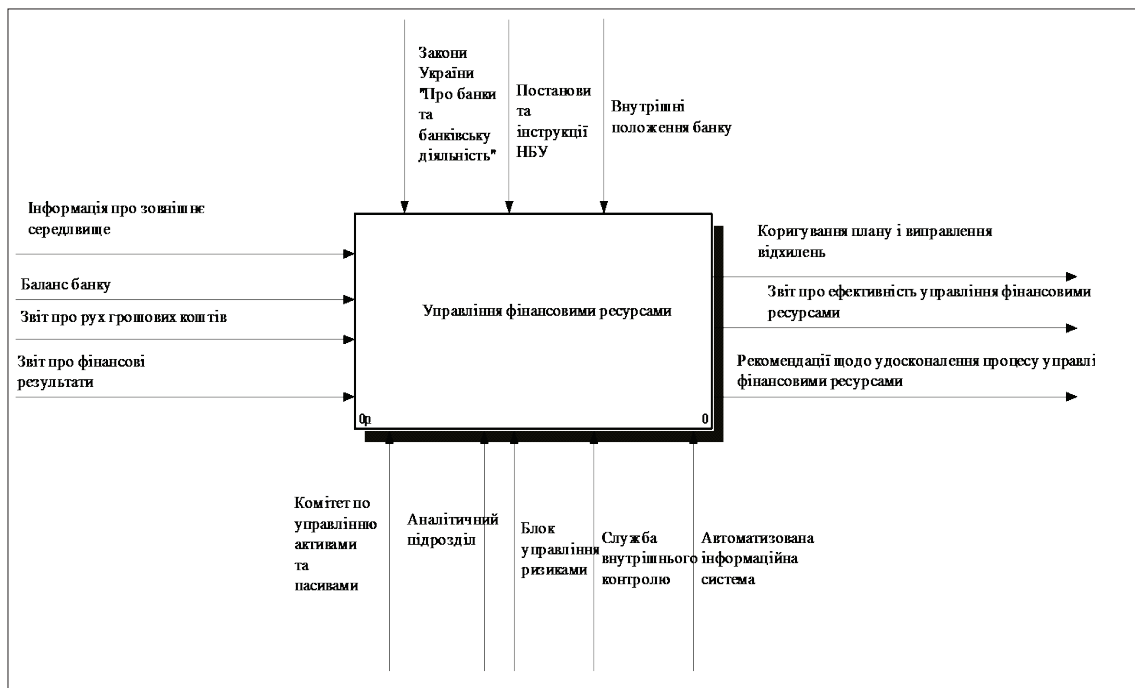


Рис. 5. Контекстна діаграма моделі «Управління фінансовими ресурсами»

та зовнішнього середовища. Щоб досягти цих конкурентних переваг, необхідні своєчасна оцінка й аналіз основних показників фінансового стану банку за конкретний період.

На другому етапі моделювання відбувається декомпозиція контекстної діаграми, результатом чого є діаграма, що відбиває структуру, тобто сукупність етапів процесу, що відображений контекстною діаграмою (рис. 6).

Згідно з проведеними дослідженнями, процес управління фінансовими ресурсами банку пропонується проводити у вигляді чотирьох послідовних етапів: планування формування та розподілу фінансових ресурсів; загальна оцінка фінансових ресурсів; контроль процесу управління фінансовими ресурсами.

Перший етап управління фінансовими ресурсами є планування формування фінансових ресурсів. Головний обов'язок фінансового планування полягає у визначенні альтернативних напрямків

та траєкторій розвитку банку, постановці цілей, розподілу ресурсів і всього того, що дає банку конкурентні переваги.

Одним із головних етапів управління фінансовими ресурсами банку є їх загальна оцінка. Цей етап дозволяє визначити забезпеченість фінансовими ресурсами. На основі результату проведення загальної оцінки ресурсного потенціалу банк отримує інформацію про стан фінансових ресурсів.

Третій етап дозволяє оцінити результативність функціонування системи управління фінансовими ресурсами та проводити заходи контролю щодо її діяльності. Кожен з виокремлених блоків можна розглянути детальніше і, відповідно, провести їх декомпозицію на складові (рис. 7).

Перший етап – прогнозування. Прогнозування, яке виступає як джерело необхідної інформації для розробки стратегії розвитку і цілей банку та як метод визначення кількісних характеристик розробленого стратегічного плану розвитку. Прогнозу-

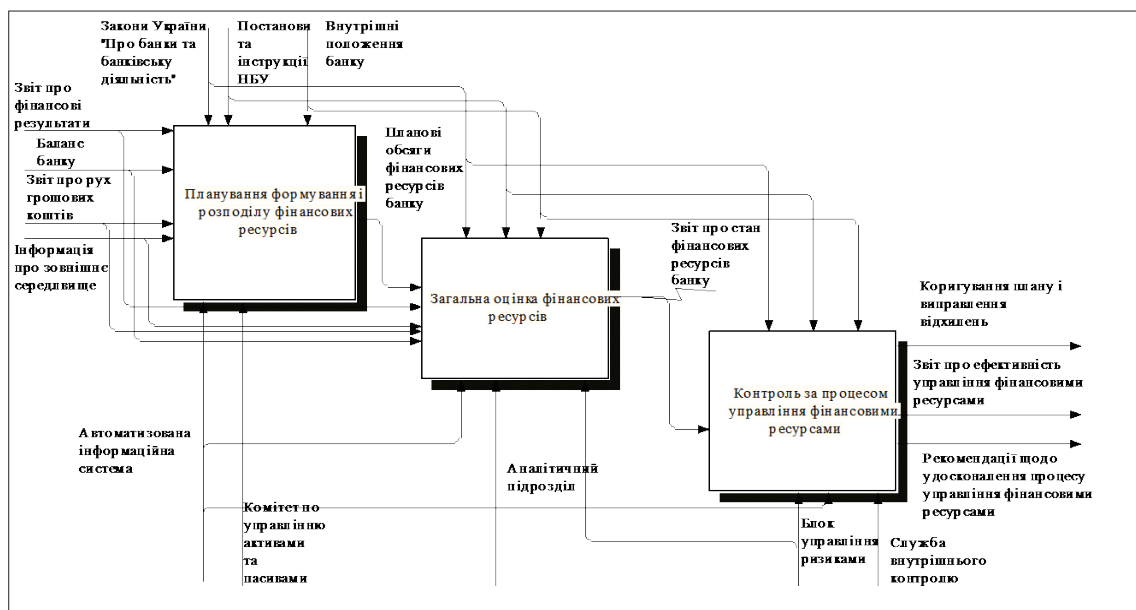


Рис. 6. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми «Управління фінансовими ресурсами»

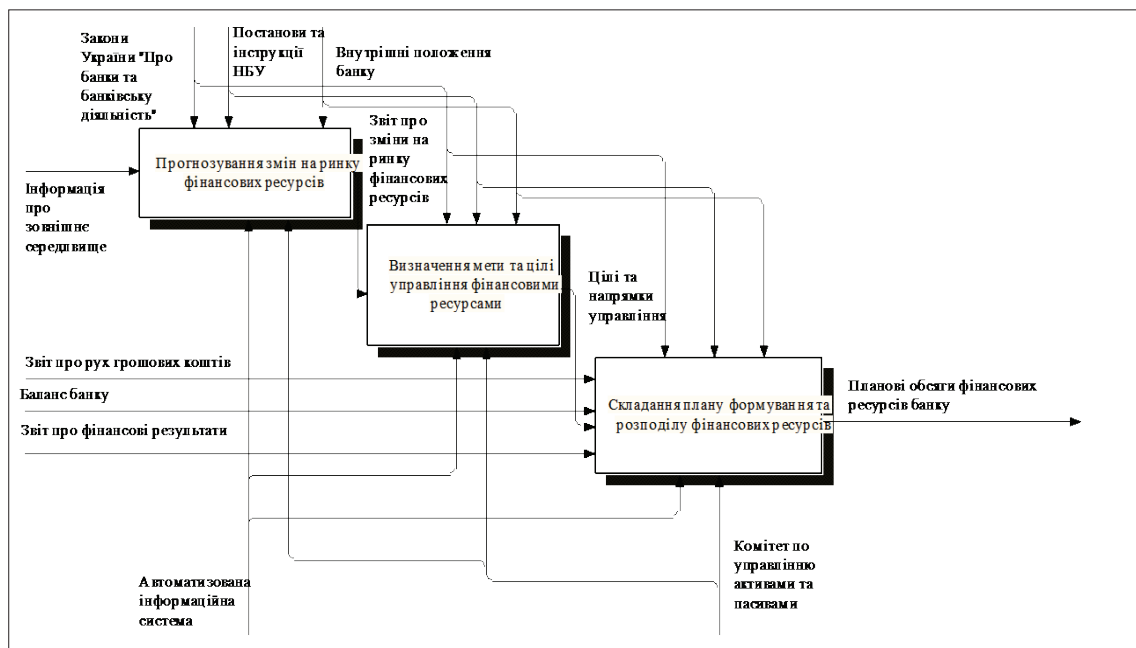


Рис. 7. Декомпозиція блоку «Планування формування та розподілу фінансових ресурсів»

вання включає в себе такі елементи: прогноз цін на фінансові ресурси; прогноз кон'юнктури фінансового ринку; прогноз попиту на фінансові ресурси; прогноз змін у складі зовнішніх факторів та ін.

Другим етапом процесу планування формування та розподілу фінансових ресурсів є визначення напрямків та цілей управління фінансовими ресурсами. Цілі управління фінансовими ресурсами формуються і встановлюються на основі загальної місії банку і певних цінностей і цілей, на які орієнтується вище керівництво.

Останнім етапом в процесі планування формування та розподілу фінансових ресурсів є складання плану, в якому визначено, яку кількість ресурсів необхідно залучити, або запозичити, потім розмістити і повернути за певний період – день, тиждень, місяць, рік. Отже, завданням банку є оптимальне планування вхідних та вихідних фінансових потоків.

Другим блоком в процесі управління фінансовими ресурсами є блок загальної оцінки фінансових ресурсів (рис. 8).

Можна провести його декомпозицію на чотири складові. Першим етапом загальної оцінки фінансових ресурсів банку є формування інформаційної бази. Цей етап передбачає процес збору, реєстрації та обробки всієї фінансової звітності з метою аналізу, оцінки забезпеченості фінансовими ресурсами та розробки напрямків підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами.

Після цього етапу проводиться вибір методу аналізу та системи показників. Оцінка фінансових ресурсів банку може відбуватися за різними методиками в залежності від можливостей та особливостей кожного банку.

Наступний етап передбачає проведення оцінки фінансових ресурсів на підставі даних фінансової звітності банку та обраної на попередньому етапі методики розрахунку. Підставою для проведення розрахунків є методичне забезпечення банку та нормативні документи, в яких подано загальний алгоритм розрахунку нормативів та дотримання загальних вимог цих показників. На основі результатів оцінки аналітичний підрозділ робить висно-

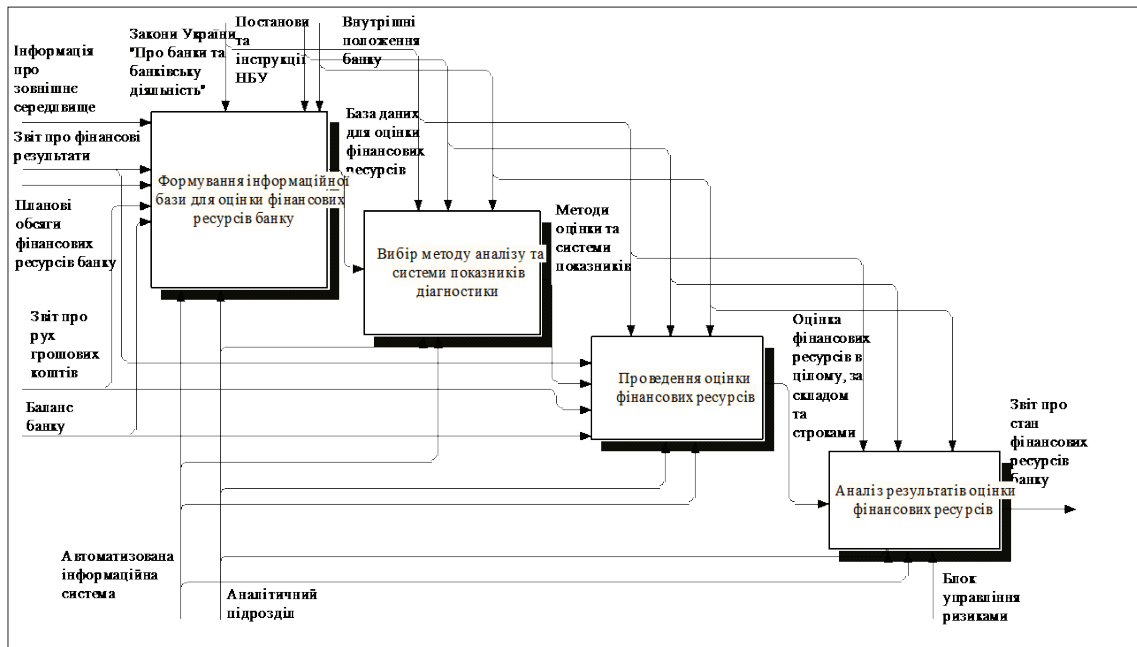


Рис. 8. Декомпозиція блоку «Загальна оцінка фінансових ресурсів»

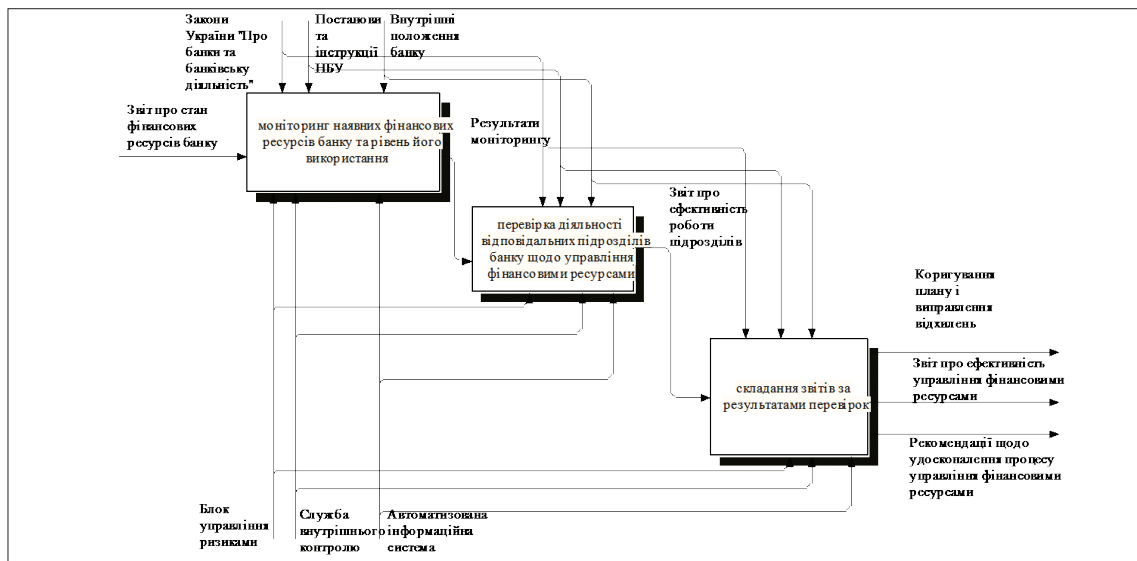


Рис. 9. Декомпозиція блоку «Контроль процесу управління фінансовими ресурсами банку»

вки та формує звіт про стан фінансових ресурсів.

Останнім блоком в процесі управління фінансовими ресурсами визначено блок моніторингу наявних фінансових ресурсів банку та рівень його використання. Його декомпозицію на чотири етапи подано на рис. 9.

Моніторинг наявних фінансових ресурсів та рівень його використання передбачає визначення відхилень від планових показників та встановлення причин. Відхилення від планів і завдань виникають тому, що процес досягнення цілей нелегкий. Причинами відхилень можуть бути різного роду непередбачені ситуації, які виникають в процесі виконання плану. За результатами моніторингу має бути застосований системний підхід до управління фінансовими ресурсами, який дозволяє розглядати процес управління як систему взаємопов'язаних елементів, заснованих на врахуванні властивостей системи, її складових і синергетичного ефекту, який при цьому може бути досягнутий.

Одним з факторів, що впливають на ефективність управління фінансовими ресурсами, є робота підрозділів банку, тому другим етапом процесу фінансового контролю є перевірка діяльності відповідальних підрозділів банку щодо управління фінансовими ресурсами. Даний етап забезпечує своєчасне виявлення порушень та недоліків у діяльності структурних підрозділів щодо управління фінансовими ресурсами та оцінку ефективності їх роботи.

Завершальним етапом буде формування звітності. Це представлення результатів контролю у вигляді звітності та формування пропозицій для прийняття оперативних та стратегічних рішень.

Таким чином, впровадження запропонованої структурно-функціональної моделі дозволяє ефективно організувати процес управління фінансовими ресурсами банку. Відображений поетапний процес управління фінансовими ресурсами дозволяє більш детально проаналізувати кожний етап, провести комплексну оцінку з урахуванням всіх чинників впливу та можливістю зміни складових процесу на попередніх етапах для покращення моделі функціонування.

Висновки. В результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що моделювання бізнес-процесів – це ефективний засіб пошуку шляхів оптимізації діяльності банку, засіб прогнозування й мінімізації ризиків, що виникають на різних етапах життя банківської установи. Моделювання бізнес-процесів, що відбуваються у банку, допоможе значно підвищити ефективність управлінських рішень, які приймає керівництво банківською установою, підвищити рівень ліквідності капіталу, збільшити рівень дохідності, забезпечити необхідний рівень фінансової стійкості банку.

Отже, запропоноване управління ресурсним потенціалом банку та розроблена з урахуванням цього структурно-функціональна модель дозволяють керівнику департаменту управління ризиками уявити логіку проведення процесу управління ресурсним потенціалом, що сприятиме підвищенню якості прийняття управлінських рішень щодо зазначеної предметної області. Саме побудова структурно-функціональних моделей дозволяє виявляти недоліки в організації тих чи інших бізнес-процесів в організаціях та знаходити шляхи удосконалення даних процесів з метою більш ефективного їх функціонування.

Список літератури:

1. Панасенко Г.О. Синтезоване бачення поняття «ресурсний потенціал банку» в контексті розвитку економічної теорії / Г.О. Панасенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 291–297.
2. Барилюк І.В. Теоретико-методологічні засади вивчення сутності поняття «ресурсний потенціал банку» / І.В. Барилюк // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА. – 2008. – № 19. – С. 205–213.
3. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків : [навч. посіб.] / [А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало]. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
4. Вожжов А.П. Процессы трансформации банковских ресурсов / А.П. Вожжов. – Севастополь : СевНТУ, 2006. – 339 с.
5. Коваленко В.В. Забезпечення функціональної достатності ресурсного потенціалу банку як передумова стабільного функціонування банківської системи / В.В. Коваленко, Ж.І. Торяник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наукових праць ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Вип. 25. – С. 124–134.
6. Васюренко Л.В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз : [монографія] / Л.В. Васюренко, І.М. Федосік. – Х. : ПП Яковлева, 2003. – 88 с.
7. Гроші та кредит : [підручник] / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.
8. Волик Н.Г. Ресурсна база комерційних банків України: сучасний стан і перспективи розвитку / Н.Г. Волик, К.Г. Яценко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 6. – С. 270–274.
9. Заруба О.Д. Банківський менеджмент та аудит / О.Д. Заруба. – К. : Лібра, 1996. – 224 с.
10. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік. – Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64.
11. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. – М. : Изд-во НФПК, ИКЦ «ДИС», 1997. – 462 с.
12. Панасенко Г. Способи та інструменти формування ресурсного потенціалу банку / Г. Панасенко // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 32–50.
13. Барилюк І.В. Стратегічний підхід до формування структури ресурсного потенціалу банку / І.В. Барилюк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 26. – Ч. 1. – С. 16–24.

Омельченко О. И.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БАНКА

Резюме

Исследованы основные точки зрения отечественных и зарубежных ученых-экономистов на сущность понятия «ресурсный потенциал», его особенности и характерные черты, определено его отличие от других понятий. Предложена система управления ресурсным потенциалом банка. С помощью структурно-функционального моделирования представлен детализированный процесс управления ресурсным потенциалом банка.

Ключевые слова: банк, моделирование, ресурсная база, ресурсный потенциал, система, управление.

Omelchenko O. I.

Kharkiv National University of Economics named after Semen Kuznets

FORMATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF BANK RESOURCE POTENTIAL

Summary

The article investigates the basic point of view of domestic and foreign scientists and economists on the essence of the concept of resource potential, its features and characteristics. Also its difference from other concepts is defined. The system of management bank resource potential is presented. Detailed process of management of bank resource potential is presented by the structural and functional simulation.

Keywords: bank, modeling, resource base, resource potential, system of management.

УДК 339.7–021.387

Смолова Я. О.

Українська академія банківської справи

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНИХ ТА МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД НАДНАЦІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Визначено та досліджено основні інституційні органи наднаціонального регулювання фінансової стабільності. Проаналізовано головні методологічні аспекти діяльності міжнародних організацій у сфері стабільності фінансової системи. Розглянуто основні недоліки наявної міжнародної інституційної структури регулювання фінансової системи.

Ключові слова: фінансова стабільність, міжнародні організації, міжнародна фінансова система.

Постановка проблеми. Економічна глобалізація, що проявляється в постійно зростаючій взаємозалежності фінансових ринків, робить регулювання фінансової стабільності більш комплексним та складним питанням, тому необхідність наднаціонального регулювання стабільності фінансової системи є незаперечним фактом. Проте на сьогодні воно знаходиться на своєму початковому етапі розвитку та потребує подальшого дослідження з метою його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню наднаціонального регулювання фінансової стабільності присвячено багато наукових робіт серед зарубіжних науковців та значно менше серед вітчизняних. Зокрема, дану проблематику розглянуто в працях таких вчених, як А. Керн, Г. Шиназі, А. Фалюта, Е. Кроккет, Дж. Чент, Е. Девіс, В. Міщенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, присвячених зазначеній темі, теоретичні аспекти інституційних та методологічних засад регулювання міжнародної фінансової стабільності є все ж недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації теоретичних аспектів інституційних та методологічних основ наднаціонального регулювання фінансової стабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Велика кількість міжнародних організацій відіграла значний вплив в становленні та розвитку міжнародного фінансового регулювання. Діяльність таких організацій спрямована головним чином на встановлення міжнародних стандартів пруденційного нагляду з метою уникнення фінансової дестабілізації, викликані лібералізацією та дерегулюванням фінансових ринків. Більшість із них не мають юридичного статусу міжнародних організацій, і тому вони не є правоздатними для прийняття «жорстких» законів, а лише надають рекомендації. Вони організовані як форуми, на яких уповноважені органи з фінансового регулювання провідних розвинених країн та деяких країн, що розвиваються, зустрічаються на добровільній основі для обміну інформацією з метою розробки правових рекомендаційних міжнародних стандартів, правил та кодексів поведінки з метою мінімізації системного ризику міжнародної фінансової системи [1, с. 79–80].

Вважається, що саме Міжнародний валютний фонд (МВФ), що був створений у 1945 р. та об'єднує 188 країн світу, є центральною установою в формуванні міжнародної економічної політики. Основне завдання МВФ полягає в забезпеченні стабільності міжнародної валютно-фінансової системи, системи обмінних курсів і міжнародних роз-

рахунків, яка дозволяє країнам (та їх громадянам) вести операції один з одним. Це завдання передбачає попередження економічних і фінансових криз, великих коливань економічної активності, високої інфляції та надмірної мінливості обмінних курсів і фінансових ринків. Як показали недавні фінансові кризи, країни стають все більш взаємозалежними, а труднощі в одному секторі можуть призвести до труднощів в інших секторах і поширитися на інші країни. Економічна та фінансова стабільність вимагає уваги як на національному, так і на багатосторонньому рівні. МВФ, виконуючи функції нагляду, технічної допомоги та кредитування, допомагає країнам проводити обґрунтовану і відповідну умовам економічну політику. Мандат Фонду був оновлений в 2012 р. з метою охоплення більшого кола макроекономічних питань і питань фінансового сектора, які позначаються на глобальній фінансовій стабільності.

Кожна країна, що вступає до МВФ, приймає на себе зобов'язання відкривати свою економічну і фінансову політику для контролю з боку міжнародного співтовариства. З метою підтримки стабільності та запобігання криз в міжнародній фінансовій системі на МВФ покладено обов'язок вести спостереження за економічними і фінансовими змінами у світі. Цей процес, відомий як «нагляд», здійснюється як на глобальному рівні, так і на рівні окремих країн і регіонів [2].

Двічі на рік МВФ публікує «Доповідь з питань глобальної фінансової стабільності». Дана доповідь дає оцінку світової фінансової системи і ринків та аналізує питання фінансування країн з ринком, що формується в глобальному контексті. Вона зосереджена на поточних ринкових умовах, виділяючи системні проблеми, які можуть становити ризик для фінансової стабільності. Доповідь наводить фінансові наслідки економічних дисбалансів, виділених в «Перспективах розвитку світової економіки». Також вона містить аналітичні розділи зі структурних та системних питань міжнародної фінансової стабільності [3].

Таким чином, діючи в інтересах зміцнення міжнародної фінансової системи, а також підтримуючи держави-члени в проведенні обґрунтованої економічної політики, МВФ допомагає використовувати результати глобалізації на благо всіх країн.

Не менш важлива роль в міжнародному регулюванні фінансової стабільності належить Банку міжнародних розрахунків (БМР), що був заснований в 1930 р. та є найстарішою міжнародною фінансовою організацією в світі. До БМР входить 60 центральних банків, які представляють країни з усього світу.

Місією БМР є сприяння розвитку співпраці між центральними банками, створення нових можливостей для міжнародних фінансових операцій і діяльність як довіреної особи або агента при проведенні міжнародних платіжних операцій, переданих йому на підставі договорів зі сторонами-учасниками.

Забезпечення монетарної та фінансової стабільності є ключовими цілями БМР. З метою досягнення зазначених цілей раз на два місяці проводиться засідання керуючих та інших посадових осіб центральних банків – учасників БМР для обговорення актуальних питань. Постійні комітети БМР та інші органи, відповідальні за фінансову стабільність, проводять її аналіз та розробляють відповідні рекомендації.

В 1974 р. при БМР був створений Базельський комітет з банківського нагляду (БКБН), який роз-

робляє директиви та рекомендації, спрямовані на вдосконалення банківського регулювання, і веде роботу по уніфікації вимог до фінансового регулювання в різних країнах. Основним діючим документом КМБН є Базель III, що містить методичні рекомендації в області банківського регулювання.

Також при БМР мають свої секретаріати незалежні організації, що беруть участь у міжнародному співробітництві в галузі фінансової стабільності, серед них:

- 1) Рада з фінансової стабільності (РФС);
- 2) Міжнародна асоціація страхових нагляdiv (МАСН);
- 3) Міжнародна асоціація страховиків депозитів (МАСД) [4].

Створення Ради з фінансової стабільності (РФС) є міжнародним визнанням необхідності цілеспрямованого регулювання фінансової стабільності. Саме РФС є єдиною спеціалізованою міжнародною організацією глобального рівня, до компетенції якої входить конкретно лише регулювання та надання рекомендацій з приводу фінансової стабільності. РФС була створена в 2009 р. рішенням, прийнятим на саміті G-20 у Лондоні, в якості наступника Форуму фінансової стабільності (ФФС). Секретаріат Ради знаходиться при БМР в Базелі, Швейцарія.

До складу РФС увійшли представники країн та організацій:

- країни – Велика сімка, БРІК, Нідерланди, Іспанія, Туреччина, Швейцарія, Аргентина, Мексика, Гонконг, Індонезія, Південна Корея, Саудівська Аравія, Сінгапур, Австралія, ПАР;
- міжнародні та регіональні організації і банки – БМР, Європейський центральний банк, Європейська Комісія, МВФ, ОЕСР, Світовий банк;
- організації та групи зі встановлення міжнародних стандартів – БКБН, Комітет з глобальної фінансової системи, Комітет з платіжної та розрахункової систем, Міжнародна асоціація страхових нагляdiv, Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, Міжнародна організація комісій з цінних паперів.

РФС сприяє стабільності міжнародної фінансової системи шляхом координації національних органів влади, відповідальних за фінансову стабільність, і міжнародних органів зі встановлення стандартів заради сприяння здійсненню ефективного регулювання і нагляду, інших стратегій розвитку фінансового сектору [5].

Пріоритетними напрямками діяльності Ради з фінансової стабільності є виявлення вразливих місць глобальної фінансової системи і завершення реалізації ключових реформ у фінансовому секторі. Ключовими напрямками її діяльності є:

- 1) підвищення стійкості фінансових інститутів;
- 2) рішення проблем, пов'язаних з діяльністю системно значимих фінансових інститутів;
- 3) зниження ризиків паралельної банківської системи;
- 4) підвищення стійкості ринків деривативів.

Органами РФС є Пленарне засідання, Координаційний комітет, профільні Постійні комітети (та їх робочі групи) і Секретаріат РФС. Головним органом РФС є Пленарне засідання, яке збирається не менше двох разів на рік, при необхідності додатково організовуються телефонні конференції. Пленарне засідання приймає рішення про зміну Статуту і про членство в РФС, затверджує програму роботи РФС, доповіді, принципи, стандарти, рекомендації та керівництва, вироблені РФС. Протягом року підсумки роботи всіх комі-

тетів і робочих органів РФС виносяться на обговорення в рамках пленарного засідання.

Все більшого значення набуває моніторинг РФС щодо дотримання країнами рекомендацій, розроблених на міжнародному рівні. Так, на щорічній основі до саміту «Групи 20» РФС готує доповідь про хід реалізації рекомендацій «Групи 20» і РФС в країнах-членах і публікує на офіційному сайті таблиці з інформацією по кожній країні [6].

Також важливу роль в наднаціональному регулюванні фінансової стабільності належить Міжнародній асоціації страхових наглядачів (МАСН). Заснована в 1994 р., вона об'єднує страхових регуляторів і керівників майже 140 країн світу, що становить 97% від світових страхових премій. Її цілями є:

1) сприяти ефективному та глобально послідовному нагляду за страховою галуззю з метою розвитку і підтримки справедливості, безпечності і стабільності страхових ринків в інтересах та з метою захисту страхувальників;

2) створення можливостей для обміну досвідом між наглядовими органами щодо питань регулювання страхової діяльності на території різних

країн, створення прозорості у наданні інформації як про національні законодавства, так і про страхові компанії.

3) сприяння глобальній фінансовій стабільності.

Асоціація узагальнює досвід роботи органів з нагляду у сфері страхування, виробляє та публікує загальні принципи їх діяльності [7].

Особлива роль в регулюванні фінансової стабільності належить регіональним органам регулювання. Так, в 2010 р. в ЄС було сформовано нову Європейську систему фінансового нагляду (ЄСФС), ключовими інституціями якої на європейському рівні стали Європейська рада із системних ризиків (ЄРСР) та створені за пропозицією Європейської комісії наприкінці 2010 р. три секторальних органи, які почали свою роботу з січня 2011 р.:

1) Європейський орган з цінних паперів та ринків (ЄОЦПР);

2) Європейський банківський орган (ЄБО);

3) Європейський орган із страхування та пенсійних фондів (ЄОСПФ) [8].

Головною метою даних наглядових органів визначено запобігання ризикам, які послаблюють стабільність фінансової системи в цілому.

Таблиця 1

Характеристика наднаціональних органів регулювання фінансової стабільності

Назва організації	Цілі діяльності	Членство
МВФ	Нагляд за макроекономічною політикою країн-учасниць, допомога країнам в послідовному вирішенні проблем платіжного балансу	Членство країн представлено центральними банками та казначействами 188 країн світу
МБРР	Нагляд за мікроекономічною політикою країн, що розвиваються, в рамках процесу реалізації стратегії скорочення бідності; фінансування проектів у країнах, що розвиваються; заохочення прямих іноземних інвестицій	Членство відкрите лише для країн – членів МВФ
Банк міжнародних розрахунків	Сприяє розвитку співпраці між центральними банками, створення нових можливостей для міжнародних фінансових операцій і діяльність як довіреної особи або агента при проведенні міжнародних платіжних операцій, переданих йому на підставі договорів зі сторонами-учасниками	Центральні банки або органи монетарної політики Алжиру, Аргентини, Австралії, Австрії, Бельгії, Боснії і Герцеговини, Болгарії, Бразилії, Канади, Чилі, Китаю, Хорватії, Чеської Республіки, Данії, Естонії, Фінляндії, Франції, Німеччини, Греції, Гонконгу, ПАР, Угорщини, Ісландії, Індії, Індонезії, Ірландії, Ізраїлю, Італії, Японії, Кореї, Латвії, Литви, Республіки Македонія, Малайзії, Мексики, Нідерландів, Нової Зеландії, Норвегії, Філіппін, Польщі, Португалії, Румунії, Росії, Саудівської Аравії, Сінгапуру, Словаччини, Словенії, Іспанії, Швеції, Швейцарії, Таїланду, Туреччини, Великобританії, США та ЄЦБ
G-20	Сприяє відкритому та конструктивному обговоренню між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, з ключових питань, пов'язаних з глобальною економічною стабільністю	Неофіційна група міністрів фінансів та керівників центральних банків 19 країн: Аргентини, Австралії, Бразилії, Канади, Китаю, Франції, Німеччини, Індії, Індонезії, Італії, Японії, Мексики, Росії, Саудівської Аравії, Південної Африки, Південної Кореї, Туреччини, Великобританії, Сполучених Штатів Америки і Європейського Союзу, а також представників МВФ і МБРР
Рада з фінансової стабільності (наступник Форуму з фінансової стабільності)	Сприяє стабільності міжнародної фінансової системи шляхом координації національних органів влади, відповідальних за фінансову стабільність, і міжнародних органів зі встановлення стандартів заради сприяння здійсненню ефективного регулювання і нагляду	Неофіційна група G-20, що об'єднує представників країн, міжнародних та регіональних організацій і банків, організацій та груп зі встановлення міжнародних стандартів
Європейська система фінансового нагляду та її ключові регулюючі інституції (ЄРСР, ЄОЦПР, ЄБО, ЄОСПФ)	Мінімізація ризиків, що послаблюють стабільність фінансової системи	Об'єднує центральні банки та наглядові органи влади в країнах – членах ЄС
Міжнародні координаційні органи: МАСД, МАСН, Комітет з банківського нагляду, Міжнародна організація комісій з цінних паперів	Розробляють загальні стандарти з нагляду для їх реалізації національними органами регулювання	Об'єднують національних регуляторів

ЄСФС включає мікропруденційний та макропруденційний нагляд, ставлячи перед собою два завдання. По-перше, створення загальноєвропейського рівня нагляду. По-друге, забезпечення діалогу між наглядовими органами влади в країнах-членах ЄС та центральних банках.

Особливе місце в структурі ЄСФС належить ЄРСР, що є відповідальною за макропруденційний нагляд за фінансовою системою ЄС з метою запобігання або зменшення системних ризиків для фінансової стабільності ЄС, що виникають у процесі розвитку фінансової системи, і, зважаючи на макроекономічні тенденції, уникати періодів поширення фінансових дисбалансів. Вона сприяє полегшенню функціонування внутрішнього ринку, що допомагає забезпечити сталий внесок фінансового сектору в економічне зростання [9].

Коротка характеристика наднаціональних органів регулювання фінансової стабільності, проаналізованих в даному пункті, та деяких інших,

до компетенції яких входить регулювання фінансової системи, наведена в таблиці 1.

Висновки. Про ефективність наявної інституційної структури наднаціонального регулювання фінансової стабільності судити важко, проте, зважаючи на частоту та глибину фінансових криз, назвати досконалою її не можна. По-перше, це пояснюється тим, що міжнародні органи регулювання мають обмежений вплив на національні фінансові системи. Рішення та нормативи, прийняті на міжнародному рівні, найчастіше є добровільними, і тому національні органи нагляду можуть утриматися від їх виконання. Крім того, національні органи влади та внутрішні фінансові ринки можуть мати спільні інтереси для приховування високих фінансових ризиків. По-друге, єдині уніфіковані норми та стандарти не завжди матимуть однаковий ефект для різних національних фінансових систем, тому вони мають коригуватися з урахуванням національних особливостей.

Список літератури:

1. Kern A. Global Governance of Financial Systems: The International Regulation of Systemic Risk / A. Kern, R. Dhumale, J. Eatwell // CERF Monographs on Finance and the Economy- 2004. – 207 p.
2. Международный валютный фонд // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/organizations/international-monetary-fund/info>.
3. International Monetary Fund [E-source]. – Access : <https://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29>.
4. Bank for International Settlements [E-source]. – Access : <https://www.bis.org/index.htm>.
5. Financial Stability Board [E-source]. – Access : <http://www.financialstabilityboard.org/>.
6. Обзор международной системы финансового регулирования // Центральный банк Российской Федерации (Банк России). – 2014 – 27 с.
7. International Association of Insurance Supervisors [E-source]. – Access : <http://iaisweb.org/index.cfm?event=showHomePage&persistId=8AE462D1155D896B002DDCFE4ADB0ED4>.
8. The Level 3 Committees welcome the new institutional arrangements on European financial supervision :Pressrelease // Committee of European Securities Regulators, Committee of European Banking Supervisors, Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors. – 2009. – 2 p. [E-source]. – Access : http://www.esma.europa.eu/system/files/3L3_press_release_EC_Communication_23_September_2009.pdf.
9. On European Union macro-prudential oversight of the financial system and establishing a European Systemic Risk Board // Regulation (EU) N 1092/2010 of the European Parliament and of the Council of – 2010 [E-source]. – Access : <http://www.esrb.europa.eu/shared/pdf/ESRBen.pdf?3e4d7d29ed022c2569c56493542d347e>.

Смолова Я. А.

Украинская академия банковского дела

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОННЫХ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

Определены и исследованы основные институциональные органы наднационального регулирования финансовой стабильности. Проанализированы главные методологические аспекты деятельности международных организаций в сфере стабильности финансовой системы. Рассмотрены основные недостатки существующей международной институциональной структуры регулирования финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая стабильность, международные организации, международная финансовая система.

Smolova Ya. A.

Ukrainian Academy of Banking

DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF SUPRANATIONAL REGULATION OF FINANCIAL STABILITY

Summary

Main institutional bodies of supranational regulation of financial stability are defined and studied. Key methodological aspects of the international organizations in the sphere of financial system stability are analyzed. Main deficiencies of the existing international institutional framework of financial system regulation are considered.

Keywords: financial stability, international organizations, international financial system.

УДК 336.11:658

Степура В. В.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ДІАГНОСТИКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Запропоновано підхід до діагностики й аналізу в системі інтегрованого фінансового планування підприємств з можливістю оцінки двох різносистемних елементів: фінансової стійкості підприємства та ефективності планових рішень. Запропонований підхід відрізняється використанням модифікованих показників: динаміки відтворення, реальної платоспроможності, абсолютної платоспроможності, короткострокової платоспроможності. Визначення ризикових ситуацій для складання ризикоорієнтованих фінансових планів пропонується здійснювати на основі трьохкомпонентного показника, з допомогою якого можна виділити сценарії розвитку підприємства з урахуванням типології фінансової стійкості в процесі прийняття планових рішень.

Ключові слова: фінансове планування, діагностика, аналіз, фінансова стійкість, механізм, показник.

Постановка проблеми. Зміна пріоритетів стійкого розвитку підприємств, різноманітність форм фінансового планування, різноспрямованість інтересів різних груп учасників фінансових відносин обумовлює розвиток методології фінансового планування. Для упорядкування механізму фінансового планування структуру його інформаційної бази необхідно доповнити інформацією діагностики і аналізу фінансової стійкості та ризиків використання якої дозволить підвищити обґрунтованість складання фінансових планів за різними рівнями системи інтегрованого планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз існуючих в світовій і вітчизняній науці і практиці

методів аналізу і діагностики фінансової стійкості підприємств показав, що розроблений інструментарій відрізняється неоднозначністю висновків та наявністю недоліків. Завдання по вдосконаленню механізму діагностики фінансової стійкості підприємств на сучасному етапі знаходяться в центрі уваги економічної науки і практики. Різним теоретичним аспектам аналізу і діагностики фінансової стійкості підприємств присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Хелферт Е., Шермет А.Д., Кизим М.О., Забродський В.А., Коласс Б., Бернстайн Л.А., Брігхем Ю. та ін., де розкриваються поняття фінансової стійкості, методики її аналізу і діагностики. Аналіз

робіт вказаних авторів показав, що серед учених і практиків немає єдності в розумінні змісту аналізу і діагностики фінансової стійкості, їх місця в системі фінансового управління. Разом з достатньо глибокою опрацьованістю проблеми аналізу фінансової стійкості має місце в окремих випадках суперечність пропонованих підходів до її оцінки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До найбільш істотних недоліків існуючих методик і моделей можна віднести наступні: суб'єктивність оцінок; невключення в систему показників діагностики параметрів фінансової стійкості і платоспроможності; некоректне встановлення вагових коефіцієнтів і критерійних значень; ігнорування галузевої приналежності підприємств, що діагностуються. Також достатньо розкрито порядок використання аналітичної інформації для розробки фінансових планів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходу до діагностики і аналізу фінансової стійкості підприємства для прийняття ефективних планових рішень з урахуванням можливих ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невизначеність впливу чинників зовнішнього середовища, недосконалість законодавчої бази, що регламентує господарські операції, посилення конкуренції

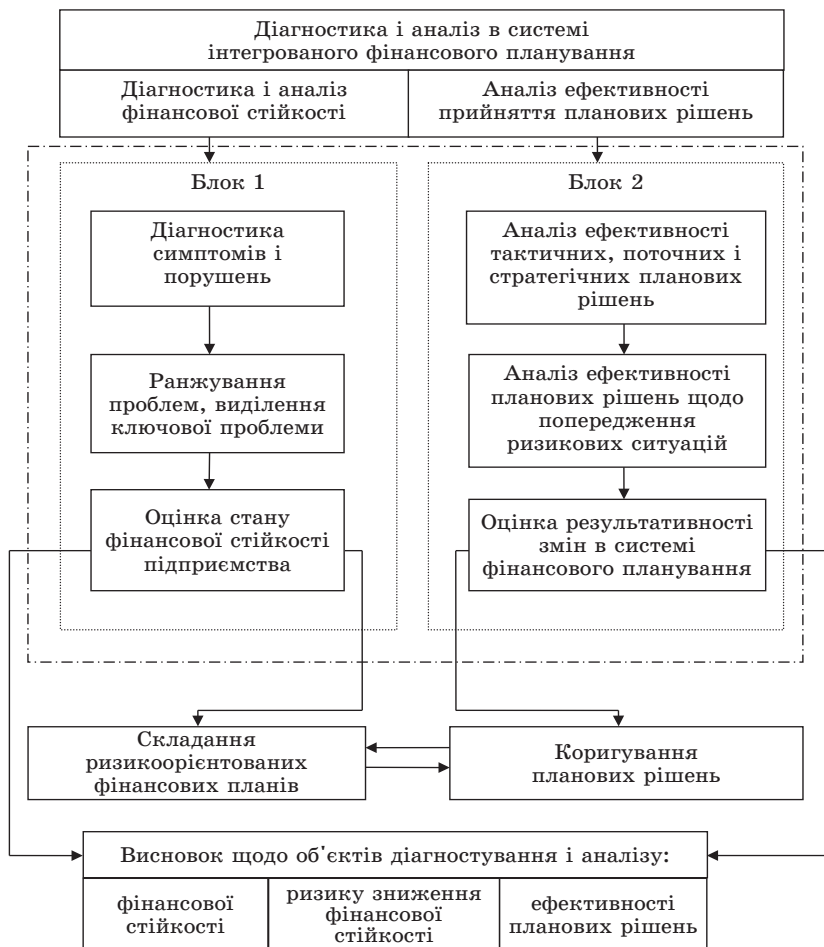


Рис. 1. Концептуальний підхід до діагностики і аналізу в системі інтегрованого фінансового планування підприємств

призводять до зниження фінансової стійкості підприємств. Діяльність підприємств на сучасному етапі розвитку пов'язана не тільки з складними умовами господарювання, але й з підвищеним ризиком господарських операцій і високою швидкістю їх здійснення. Це призводить до збільшення інформаційного потоку, документообігу та витрат. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення детального дослідження фінансової стійкості підприємства та ефективності планових рішень з використанням методів діагностики і аналізу.

Запропонований підхід до діагностики і аналізу відрізняється від існуючих можливість оцінки двох різносистемних елементів: фінансової стійкості підприємства та ефективності планових рішень (рис. 1).

Діагностика і аналіз фінансової стійкості надають об'єктивну інформацію для розробки тактичних і стратегічних планових рішень та ризикоорієнтованих планів (рис. 2). Аналіз ефективності планових рішень здійснюється з позиції результатів, отриманих при оцінюванні фінансової стійкості підприємства до і після прийняття рішення. Це дозволить посилити аналітичну функцію в системі фінансового планування за рахунок структурування інформаційної бази даних в режимі, необхідному для здійснення процедур інтегрованого планування.

Блоки аналізу і діагностики в системі інтегрованого фінансового планування

Метою аналізу є формування інформації для комплексного оцінювання тенденцій фінансової стійкості підприємств та прийняття планових рішень щодо її забезпечення на майбутнє. Основними завданнями аналізу фінансової стійкості підприємства є наступні [6, с. 115]:

- оцінити по сукупності певних параметрів рівень фінансової стійкості підприємства в коротко-, середньо- і довгостроковому часових розрізах на основі його зіставлення з нормальним для даного підприємства рівнем фінансової стійкості;
- виявити основні тенденції зміни фінансової стійкості та їх причини;
- визначити пріоритетні напрями і завдання підвищення фінансової стійкості підприємства (нормалізації його фінансового стану).

Поставлена мета аналізу фінансової стійкості досягається на основі вирішення завдань, пов'язаних з формуванням системи первинних і похідних показників, які використовуються як інформаційна база. Запропонований підхід до аналізу і діагностики фінансової стійкості відрізняється використанням модифікованих показників: динаміки відтворення, реальної платоспроможності, абсолютної платоспроможності, короткострокової платоспроможності.

Коефіцієнт динаміки відтворення ($K_{дв}$) використовується для визначення достатності темпів зростання грошових коштів, що плануються на розвиток і вдосконалення операційної діяльності, в порівнянні з темпами зміни виручки від реалізації продукції. Він розраховується як співвідношення ланцюгових індексів суми грошових коштів, спрямованих на розвиток виробництва ($\bar{I}_{ГКРВ}$), і виручки ($\bar{I}_{Вр}$):

$$K_{дв} = \frac{\bar{I}_{ГКРВ}}{\bar{I}_{Вр}} \quad (1)$$

Критерійне значення цього показника свідчить про досягнення рівня простого відтворення, якщо він дорівнює одиниці. За умови інфляційних процесів норматив повинен бути скоригований. Висновок щодо розширеного відтворення буде справедливий при перевищенні не менше ніж на 25% нормативу, розрахованого за умови простого відтворення.

Показник реальної платоспроможності ($K'_{рп}$) характеризує ступінь покриття зобов'язань перед кредиторами грошовими коштами, що надійшли до терміну їх погашення, з урахуванням практики роботи з контрагентами:

$$K'_{рп} = \frac{\overline{ГК'}}{\overline{КЗ'}}, \quad (2)$$

де $\overline{КЗ'}$ – середній залишок короткострокових зобов'язань до погашення, скоригований на величину доходів майбутніх періодів, короткострокових оцінних зобов'язань та ПДВ по придбаних цінностях.

Цей показник дозволяє оцінити здатність погашення наявної заборгованості з урахуванням збереження можливості продовження господарської діяльності після розрахунку по цих зобов'язаннях і запуску нового операційного циклу. Величину грошових коштів, призначених для розрахунку по короткострокових зобов'язаннях ($\overline{ГК'}$), пропонується визначати за модифікованою формулою:

$$\overline{ГК'} = \frac{ДЗ \times T_{КЗ}}{T_{ДЗ}} + \frac{КФВ \times T_{КЗ}}{T_{КФВ}} - \frac{\bar{M} \times T_{КЗ}}{T_M}, \quad (3)$$

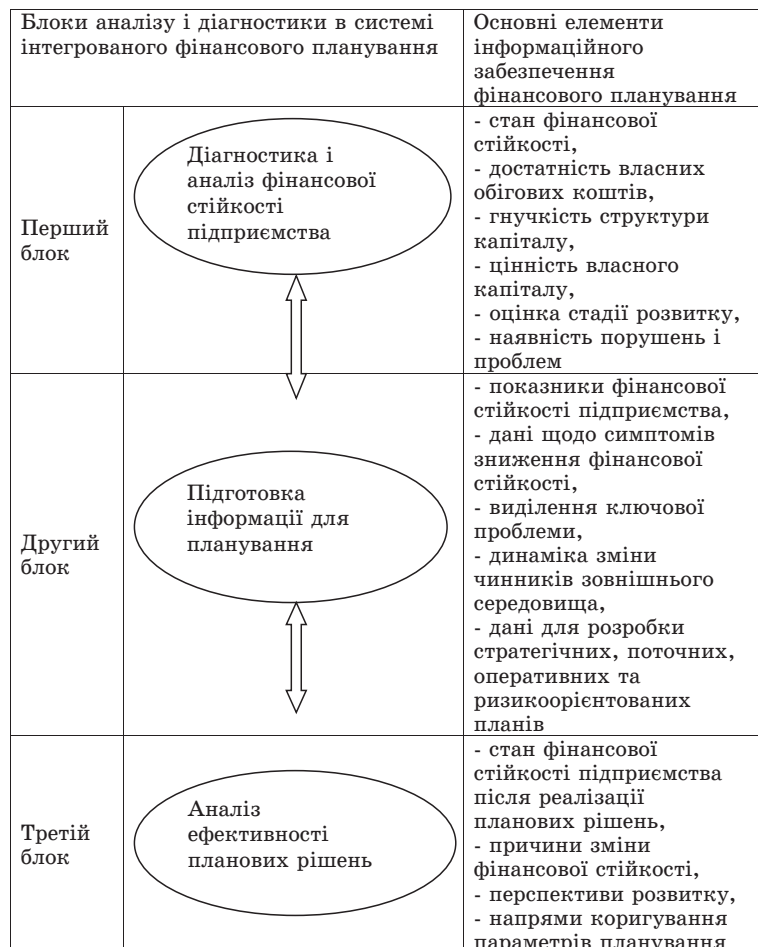


Рис. 2. Зміст аналізу і діагностики в системі інтегрованого фінансового планування

де $\overline{ДЗ}$, $T_{ДЗ}$ – середній залишок і період обороту дебіторської заборгованості; $T_{КЗ}$ – період обороту короткострокових зобов'язань; $КФВ$, $T_{КФВ}$ – середній залишок і період обороту короткострокових фінансових вкладень; M , T_M – середній залишок і період обороту запасів сировини і матеріалів.

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності ($K'_{АП}$) відображає можливість підприємства погасити наявні короткострокові зобов'язання в місячний термін за рахунок наявних грошових коштів на рахунках:

$$K'_{АП} = \frac{\overline{ГК''}}{\overline{КЗ'}}, \quad (4)$$

де $\overline{ГК''}$ – скоригована величина грошових коштів, розрахована з урахуванням того, що термін погашення кредиторської заборгованості – один місяць.

Виходячи з сутності «термінового» позикового капіталу, формула розрахунку коефіцієнта короткострокової платоспроможності ($K_{плат.}$) має наступний вигляд:

$$K_{плат.} = \frac{ЧА}{ТПК}, \quad (5)$$

де $ЧА$ – чисті активи, $ТПК$ – «терміновий» позиковий капітал.

Для аналізу фінансової стійкості підприємства пропонується розраховувати такий показник, як чистий оборотний (робочий) капітал (ЧОК) [1, с. 144; 2, с. 249; 3, с. 47; 8, с. 479]:

$$ЧОК = ОА - ПЗ, \quad (6)$$

де $ОА$ – оборотні активи; $ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Слід зазначити, що показник чистого оборотного капіталу дорівнює показнику власних оборотних коштів (ВОК) [1, с. 145; 2, с. 253; 3, с. 47]:

$$ВОК = ВК + ДЗ - НА, \quad (7)$$

де $ВК$ – власний капітал; $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання; $НА$ – необоротні активи.

Для мінімальної фінансової стійкості підприємства необхідно, щоб величина ЧОК була позитивною ($ЧОК > 0$). Це означає, що всі необоротні активи профінансовані за рахунок власних коштів. Крім того, мінімальну необхідну умову для забезпечення фінансової стійкості пов'язують з перевищенням (рівністю) реального власного капіталу над статутним капіталом, якщо ж різниця реального власного капіталу і статутного капіталу негативна, фінансовий стан організації слід визнати нестійким [1, с. 179; 2, с. 249; 9, с. 154].

На наступному етапі аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно перевірити ступінь покриття найменш ліквідних оборотних активів (НЛОА) чистим оборотним капіталом [1, с. 181; 2, с. 302–303; 9, с. 156]. До таких активів відносять запаси сировини і матеріалів і незавершене виробництво (матеріальні оборотні активи). Для забезпечення абсолютної фінансової стійкості підприємства повинне виконуватися співвідношення:

$$ЧОК \geq НЛОА. \quad (8)$$

Виконання цього співвідношення є необхідною, але недостатньою умовою фінансової стійкості організації.

На підставі порівняння матеріальних оборотних активів з наявністю власних оборотних коштів, комерційною кредиторською заборгованістю, короткостроковими кредитами банку для покриття матеріальних оборотних активів робиться висновок про характер фінансової стійкості: абсолютна, нормальна, нестійка, кризова [2, с. 302; 9, с. 156–157]. Шкала для визначення типу фінансової стійкості наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Шкала для визначення типу фінансової стійкості підприємств

Виконання умови	Тип фінансової стійкості
$\begin{cases} РВК < СК, \\ ЧОК < НЛОА - ДПК - КК \end{cases}$	Кризовий фінансовий стан
$\begin{cases} ЧОК \geq НЛОА - ДПК - КК, \\ K'_{рп} < 1 \end{cases}$	Нестабільна фінансова стійкість (нестійкий фінансовий стан)
$\begin{cases} ЧОК \geq НЛОА - ДПК, \\ K'_{рп} \geq 1 \end{cases}$	Нормальна фінансова стійкість
$\begin{cases} ЧОК \geq 0, \\ ЧОК \geq НЛОА, \\ K'_{АП} \geq 1 \end{cases}$	Абсолютна фінансова стійкість

Позначення: $СК$ – статутний капітал; $РВК$ – реальний власний капітал (підсумок I розділу пасиву); $ДПК$ – довгостроковий позиковий капітал; $КК$ – короткострокові банківські кредити; $ЧОК$ – чистий оборотний капітал; $НЛОА$ – найменш ліквідні оборотні активи; $K'_{рп}$ – коефіцієнт реальної платоспроможності; $K'_{АП}$ – модифікований коефіцієнт абсолютної платоспроможності

Діагностика розглядається як засіб дослідження фінансової стійкості підприємств з позицій впливу ризику та виявлення проблемних ситуацій. Для

вирішення цього завдання пропонується використовувати систему показників статистичного аналізу (середнє квадратичне значення, стандартне відхилення, квадратичний коефіцієнт варіації) та можливих втрат від ризиків (прибутку, виручки, власного капіталу, грошових коштів). Це дозволяє на основі порівняльного аналізу коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства в динаміці виявити зони ризику. Використання показника середньої квадратичної величини для аналізу ризикової позиції є доцільним, оскільки значення коефіцієнтів можуть бути позитивними і негативними. Виявлені проблемні ситуації дозволять визначити ключові параметри ризикоорієнтованих планів.

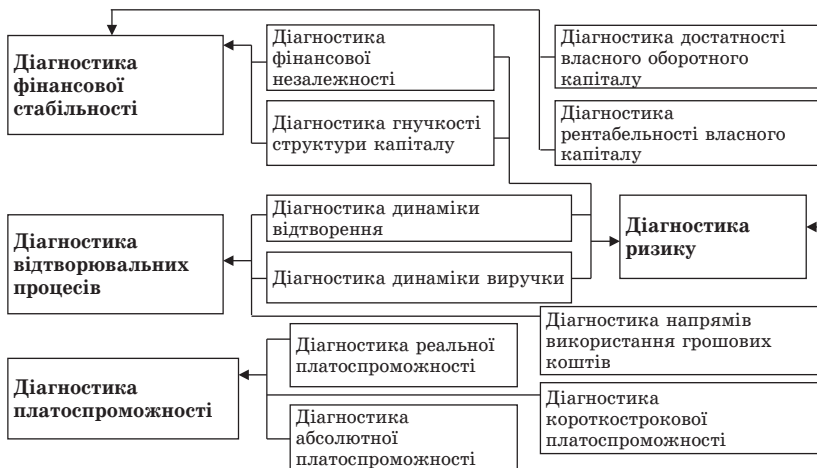


Рис. 3. Система процедур діагностики фінансової стійкості підприємств

Сценарії розвитку підприємства з урахуванням типології фінансової стійкості в процесі прийняття планових рішень

Ситуації	Сценарії розвитку
Ситуація 1. $\hat{S} \{1;1;1\}$	1. Підтримка наявного рівня фінансової стійкості підприємства 2. При достатньому обсязі ресурсів – перехід на новий рівень розвитку
Ситуація 2. $\hat{S} \{1;1;0\}$	1. Підтримка наявного рівня фінансової стійкості підприємства 2. За відсутності підвищеного ризику операцій і мобілізації ресурсів – перехід на новий рівень розвитку
Ситуація 3. $\hat{S} \{1;1;-1\}$	1. При мобілізації ресурсів – покращання стану фінансової стійкості підприємства 2. У разі відсутності адекватних управлінських рішень – погіршення стану фінансової стійкості підприємств.
	3. При підвищенні ступеня ризику здійснюваних операцій – погіршення стану фінансової стійкості підприємства
Ситуація 4. $\hat{S} \{1;0;-1\}$	1. Погіршення стану фінансової стійкості підприємства 2. Відновлення фінансової стійкості підприємства в середньостроковій перспективі
	1. Виникнення труднощів при здійсненні поточних операцій 2. При нерівномірному відволіканні коштів з обороту – процедури банкрутства
Ситуація 5. $\hat{S} \{1;-1;-1\}$	1. Процедури банкрутства. 2. Досудова санація 3. Поліпшення стану фінансової стійкості підприємства
Ситуація 6. $\hat{S} \{0;-1;-1\}$	1. Процедури банкрутства. 2. Досудова санація
Ситуація 7. $\hat{S} \{-1;-1;-1\}$	1. Процедури банкрутства. 2. Досудова санація
$\hat{S} \{L_1; L_2; L_3\}$ – трьохкомпонентний показник: $L_1 = ОК - КЗ,$ $L_2 = ОК - СЗ,$ $L_3 = ОК - СЗ - Мок,$ де L_1 – операційний розмір оборотного капіталу, L_2 – поточний оборотний капітал, L_3 – перспективний оборотний капітал, ОК – оборотні кошти, КЗ – короткострокові (поточні) зобов'язання, СЗ – сукупна величина зобов'язань, Мок – матеріальні оборотні кошти	

Система процедур діагностики фінансової стійкості підприємств об'єднує чотири блоки: платоспроможності, відтворювальних процесів, фінансової стабільності, ризику (рис. 3).

Розрахунки можливих втрат від ризиків ґрунтуються на припущенні щодо їх нормального розподілу. Величина математичного очікування показує найбільш вірогідну величину прогнозних показників, а межі інтервалів ризику вказують на можливі коливання їх величини з різною вірогідністю на основі відомого правила «трьох сигм» [4, с. 136].

Визначення ризикових ситуацій для складання ризикоорієнтованих фінансових планів підприємств пропонується здійснювати на основі трьохкомпонентного показника $\hat{S} \{L_1; L_2; L_3\}$, де L_1 – операційний розмір оборотного капіталу, L_2 – поточний оборотний капітал, L_3 – перспективний оборотний капітал. У основі розрахунку трьохкомпонентного показника лежить визначення розміру видів оборотного (або функціонуючого) капіталу. Функціонуючий капітал може визначатися як різниця між оборотними коштами і сукупною величиною зобов'язань підприємства (або матеріальними оборотними коштами). Використання в розрахунку величини матеріальних оборотних коштів викликане припущенням про те, що для нормального, безперебійного функціонування підприємства повинен підтримуватися певний рівень ресурсів. Якщо здійснюється поточне діагностування, то його величина може розраховуватися як різниця між оборотними коштами і поточними (короткостроковими) зобов'язаннями. У разі відсутності оборотного капіталу у об'єкта дослідження можна зробити висновок про складний фінансовий стан підприємства, про наявність у нього симптомів банкрутства.

Розмір кожного з видів функціонуючого капіталу – операційного оборотного капіталу, поточного і перспективного оборотного капіталу – розраховується за формулами:

$$L_1 = ОК - КЗ, \tag{9}$$

$$L_2 = ОК - СЗ, \tag{10}$$

$$L_3 = ОК - СЗ - Мок, \tag{11}$$

де ОК – оборотні кошти, КЗ – короткострокові (поточні) зобов'язання, СЗ – сукупна величина зобов'язань, Мок – матеріальні оборотні кошти.

Якщо $L > 0$, то можна зробити висновок про те, що у підприємства існує функціонуючий капітал, і функції привласнюється значення 1.

Якщо $L = 0$, то це свідчить про те, що підприємство може погасити свої зобов'язання, але не має ресурсів для подальшого функціонування, і функції привласнюється значення 0.

Якщо $L < 0$, то це свідчить про те, що у об'єкта дослідження немає коштів для покриття зобов'язань, і функції привласнюється значення -1.

На основі трьохкомпонентного показника можна виділити десять типових основних ситуацій, з яких для фінансового планування значущі сім. З урахуванням основних семи типових ситуацій можливі сценарії розвитку підприємства наведено в таблиці 2.

Ситуація 1. Функція набуває значення $\hat{S} \{1;1;1\}$. Це свідчить про те, що підприємство повністю забезпечено ресурсами. Воно здатне розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями в поточному періоді й перспективі. Прийняті управлінські рішення можна вважати абсолютно ефективними.

Ситуація 2. Функція набуває значення $\hat{S} \{1;1;0\}$. Це говорить про те, що об'єкт дослідження

повністю забезпечений ресурсами. Підприємство здатне розраховуватися по своїх зобов'язаннях в поточному періоді. Прийняті управлінські рішення можна вважати в основному ефективними.

Ситуація 3. Функція набуває значення $\hat{S} \{1;1;-1\}$. Це свідчить про те, що у підприємства існує нестача ресурсів як в перспективі, так і при здійсненні поточних крупних операцій. У цій ситуації суб'єкту господарювання необхідно оцінити тактику роботи і скоректувати стратегію розвитку.

Ситуація 4. Функція набуває значення $\hat{S} \{1;0;-1\}$. Така комбінація елементів функції дозволяє говорити про: нестачу коштів в обороті; ймовірність виникнення проблем в поточному періоді. У цій ситуації потрібне коректування тактики і стратегії розвитку підприємства.

Ситуація 5. Функція набуває значення $\hat{S} \{1;-1;-1\}$. Дана комбінація елементів функції дозволяє зробити висновок про те, що підприємство покриває тільки свої поточні зобов'язання, спостерігається значна нестача ресурсів. У цій ситуації можуть виникнути складнощі із здійсненням поточних господарських операцій. На даному етапі необхідно визначитися з розміром коштів, необхідних для нормального, безперебійного режиму функціонування підприємства. Для цього, в простому випадку, розраховується уточнений розмір оборотного капіталу (як різ-

ниця між оборотними коштами і короткостроковими зобов'язаннями і матеріальними оборотними коштами або їх складовими частинами: системною або варіюючою частиною). У цій ситуації необхідно змінити тактику і стратегію розвитку.

Ситуація 6. Функція набуває значення $\hat{S} \{0;-1;-1\}$. Це свідчить про те, що підприємство знаходиться в критичному стані. В об'єкта дослідження є кошти для покриття поточних зобов'язань і абсолютно не існує коштів для подальшої діяльності. Підприємство знаходиться на межі банкрутства. У цій ситуації потрібно: оперативне поповнення обороту ресурсами; зміна системи управління.

Ситуація 7. Функція набуває значення $\hat{S} \{-1;-1;-1\}$. Дана функція свідчить про катастрофічне положення підприємства, про стан банкрутства.

Аналіз і діагностика є базою для вибору варіантів планових рішень, тобто існує логічний ланцюжок: «аналіз – діагностика – розробка планових рішень» з метою забезпечення фінансової стійкості підприємств. У роботі досліджено планові рішення інвестиційного характеру, рішення щодо залучення і розміщення позикових коштів, збільшення матеріальних оборотних коштів, розміщення грошових ресурсів на депозит. За наслідками проведеного дослідження

ефективності прийняття планових рішень типологізовано стан фінансової стійкості підприємств (табл. 3). Запропонована типологія доповнює теоретичні основи діагностики і забезпечує ефективність прийняття планових рішень.

Як показала апробація розроблених методик, їх послідовне застосування дозволяє провести комплексну діагностику фінансової стійкості промислових підприємств, що є актуальним для підприємств та їх ділових партнерів, інвесторів, зокрема комерційних банків, а також органів влади при плануванні розвитку промисловості й реалізації державою її економічної і соціальної функцій.

Універсальність методики полягає в тому, що на її основі може здійснюватися не тільки поточний, але також оперативний і перспективний аналіз. Крім того, дані для такого аналізу можуть бути отримані як з внутрішніх джерел інформації (оборотно-сальдові відомості), так і з бухгалтерської (фінансової) звітності, що надає можливість його проведення не тільки внутрішнім, але і зовнішнім користувачам.

Відзначимо переваги пропонованих підходів до аналізу і діагностики фінансової стійкості підприємств:

Таблиця 3

**Типологія станів фінансової стійкості підприємств
за наслідками діагностування ефективності прийняття планових рішень**

Фінансова стійкість підприємств до прийняття планових рішень	Фінансова стійкість підприємств після прийняття планових рішень
Планові рішення інвестиційного характеру	
1. Стійкий стан	1-й варіант – поліпшення фінансової стійкості в поточному періоді або перспективі; 2-й варіант – погіршення фінансової стійкості; 3-й варіант – вірогідність втрати фінансової стійкості, зниження ділової активності при відволіканні ресурсів, що перевищують реальний обсяг потенціалу
2. «Задовільний» стан при незначній величині потенціалу	1-й варіант – поліпшення фінансової стійкості в поточному періоді або перспективі; 2-й варіант – велика вірогідність ризику зниження фінансової стійкості, погіршення її стану у разі відволікання ресурсів, що перевищують реальний обсяг потенціалу
3. Складний стан	1-й варіант – погіршення фінансової стійкості; прийняття рішення недоцільне; 2-й варіант – поліпшення фінансової стійкості в поточному періоді або перспективі, якщо ресурси, що відволікаються на реалізацію даного рішення, представлені у вигляді фінансової допомоги
Планові рішення щодо залучення кредитних ресурсів	
1. Стійкий стан	1-й варіант – поліпшення фінансової стійкості в поточному періоді або перспективі; 2-й варіант – незначне зниження фінансової стійкості; 3-й варіант – вірогідність втрати фінансової стійкості, зниження ділової активності при залученні ресурсів високої вартості на короткостроковій основі у обсязі, що перевищує реальний обсяг потенціалу
2. «Задовільний» стан при незначній величині потенціалу	1-й варіант – поліпшення фінансової стійкості в поточному періоді або перспективі; 2-й варіант – велика вірогідність ризику зниження фінансової стійкості, погіршення її стану у разі залучення ресурсів, що перевищують реальний обсяг потенціалу
3. Складний стан	Прийняття таких рішень недоцільне або 1-й варіант – поліпшення фінансової стійкості на умовах пільгового кредитування або державного кредитування
Планові рішення щодо збільшення матеріальних оборотних коштів	
1. Стійкий стан	1-й варіант – при недостатньому або надмірному відволіканні ресурсів, що не перевищує потенціал, – незначне погіршення фінансової стійкості; 2-й варіант – при недостатньому або надмірному відволіканні ресурсів, що перевищує потенціал, – значне погіршення фінансової стійкості
2. «Задовільний» стан при незначній величині потенціалу	1-й варіант – при недостатньому або надмірному відволіканні ресурсів, що не перевищує потенціал, – значне зниження фінансової стійкості; 2-й варіант – при недостатньому або надмірному відволіканні ресурсів, що перевищує потенціал, збільшується вірогідність виникнення фінансової неспроможності, банкрутства
3. Складний стан	1-й варіант – при недостатньому або надмірному відволіканні ресурсів виникає вірогідність фінансової неспроможності, банкрутства
Планові рішення щодо використання вільних грошових коштів	
1. Стійкий стан	1-й варіант – при надмірному відверненні ресурсів – незначне погіршення фінансової стійкості
2. «Задовільний» стан при незначній величині потенціалу	1-й варіант – при надмірному відволіканні ресурсів, що не перевищує потенціал, – зниження здатності розраховуватися за поточними зобов'язаннями, фінансової стійкості; 2-й варіант – при надмірному відволіканні ресурсів, що перевищує потенціал, – значне погіршення фінансової стійкості при високій вірогідності фінансової неспроможності, банкрутства
3. Складний стан	Прийняття таких рішень недоцільне

- дозволяє оцінити ступінь виправданості зміни фінансової стійкості;
- дає можливість оцінити зміну фінансової стійкості;
- вирішити задачу знаходження для підприємства оптимальної структури майна і джерел його утворення, які задовольняють систему обмежень і при яких показник рентабельності власного капіталу набуває найбільших значень;
- спонукає прийняти рішення або на користь підтримки поточної фінансової стійкості, або на отримання ризикових прибутків, знаходження резервів для підвищення прибутковості;
- дає можливість отримати узагальнену прогнозу оцінку планованих заходів, що впливають на фінансовий стан підприємства.

Висновки. Таким чином, запропоновані мето-

дичні положення аналізу і діагностики фінансової стійкості підприємств сприяють забезпеченню обґрунтованості прийняття планових рішень. Використання методів діагностики дозволяє досліджувати фінансову стійкість з позицій впливу ризику для обґрунтування параметрів ризикоорієнтованих планів. Визначення ризикових ситуацій для складання ризикоорієнтованих фінансових планів підприємств пропонується здійснювати на основі трьохкомпонентного показника, розрахованого на підставі операційного розміру оборотного капіталу, поточного оборотного капіталу, перспективного оборотного капіталу.

Пропоновані розробки концептуального та методичного характеру є підґрунтям формування механізму інтегрованого фінансового планування в забезпеченні фінансової стійкості підприємств.

Список літератури:

1. Іонін Є.Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу : [монографія] / Є.Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк, ДонНУ, 2012. – 311 с.
2. Ионин Е.Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий : [монография] / Е.Е. Ионин. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 431 с.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : [учеб. пособ.] / Б. Коласс ; пер. с франц. ; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
4. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : [монография] / Л.А. Костырко ; 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
5. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : [монографія] / [М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Кончак]. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 144 с.
6. Степура В.В. Концептуальні засади фінансового планування в ринкових умовах / В.В. Степура // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси : ЧДТУ, 2011. – Вип. 28. – Ч. 2. – С. 111–116.
7. Хелферт Э. Техника финансового анализа: Путь к созданию стоимости бизнеса / Э. Хелферт ; 10-е изд. – М., СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
8. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ч.Ф. Ли, Дж.И. Финнерти ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 237 с.

Stepura V. V.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ДИАГНОСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Резюме

Предложен подход к диагностике и анализу в системе интегрированного финансового планирования предприятий с возможностью оценки двух разноразмерных элементов: финансовой устойчивости предприятия и эффективности плановых решений. Предложенный подход отличается использованием модифицированных показателей: динамики воспроизводства реальной платежеспособности, абсолютной платежеспособности, краткосрочной платежеспособности. Определение рискованных ситуаций для составления рискоориентированных финансовых планов предлагается осуществлять на основе трехкомпонентного показателя, на основе которого можно выделить сценарии развития предприятия с учетом типологии финансовой устойчивости в процессе принятия плановых решений.

Ключевые слова: финансовое планирование, диагностика, анализ, финансовая устойчивость, механизм, показатель.

Stepura V. V.

East Ukrainian National University named after Volodymyr Dal

DIAGNOSTICS AND ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES AS INFORMATION SUPPORT OF FINANCIAL PLANNING

Summary

The approach to diagnosis and analysis of the system of integrated financial planning of enterprises is offered with the ability to assess resistance two following elements which are financial sustainability of the enterprise and efficiency of planning decisions. The proposed approach is characterized using following modified indices: dynamics of playing a real solvency, absolute solvency, short term solvency. The definition of risk situations for the preparation of risk-oriented financial plans is proposed on the basis of a three-component index. On the basis of three-component index it is possible to distinguish scenarios of the enterprise development taking into account the typology of financial stability in the process of making planning decisions.

Keywords: financial planning, diagnosis, analysis, financial stability, mechanism, index.

УДК 336.763

Танчак Я. А.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІРО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Проаналізовано виходи на ринок ІРО українських компаній, досліджено позитивні та негативні фактори ІРО. Проведено аналітичну оцінку ІРО як альтернативного інструменту залучення інвестицій в економіку країни та здійснено порівняння вітчизняного та світового досвіду первинного публічного розміщення акцій. Показано, що на сьогоднішній день цей інструмент залучення додаткових інвестицій через політичну ситуацію та економічну нестабільність в державі не користується такою популярністю серед вітчизняних компаній, як серед світових. Однак досліджено, що вітчизняний ринок ІРО має перспективи, тому, вирішивши ці проблемні питання, український ринок первинного публічного розміщення акцій може досягнути свого піку розвитку.

Ключові слова: первинне публічне розміщення акцій, емісія, цінні папери, ІРО, інвестиції, ринок фінансових інвестицій.

Постановка проблеми. Проблема функціонування та розвитку вітчизняного ринку фінансових інвестицій і на сьогодні залишається актуальною. Особливу увагу потрібно звернути на проблему нестачі фінансових ресурсів в Україні. Власне, це питання можна вирішити шляхом первинного публічного розміщення акцій компаній, оскільки за допомогою ІРО можна залучити великий обсяг іноземних інвестицій в економіку держави.

Однак ринок ІРО України має ряд позитивних та негативних факторів, які в подальшому впливають на його функціонування та розвиток, а також на залучення додаткових інвестицій національними компаніями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема первинного публічного розміщення акцій досліджувалась та описувалась в роботах багатьох учених, таких як Задорожна Р., Квятковски Р., Кость К., Кутовий Т., Ларін М., Сушко Р., Шапрова Н., Шелехов К.В., Тарасенко А.О.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на велику кількість досліджень проблеми первинного публічного розміщення акцій, на сьогодні це питання не є повністю вирішене та розкрито, оскільки досліджувалися в основному теоретичні аспекти. Тому важливої уваги потребує дослідження ІРО як альтернативного інструменту залучення додаткових фінансових ресурсів (інвестицій) в економіку країни.

Мета статті полягає у дослідженні структури проведення процедури ІРО; проведенні аналітичної оцінки ІРО; аналізі вітчизняного та світового досвіду первинного публічного розміщення акцій; визначенні позитивних та негативних факторів ІРО; поданні перспективи подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчаючи національний ринок фінансових інвестицій, варто відмітити, що на сьогоднішній день він перебуває на стадії занепаду. Виходячи з цього, вкрай важливим є розроблення шляхів його розвитку. Саме тому актуальності набуває проблема ІРО, адже первинне публічне розміщення цінних паперів (найчастіше акцій) дає змогу компаніям стати конкурентоспроможними на ринку, ефективно здійснювати свою діяльність, а це все позитивно вплине на фінансовий стан вітчизняного ринку фінансових інвестицій та на рівень його розвитку.

В основу ІРО покладена різноманітна сукупність процесів, які відбуваються на ринку, тому можемо з впевненістю стверджувати про його тісний взаємозв'язок із ринком фінансових інвестицій.

Первинне публічне розміщення акцій – це процес першої продажі акцій компанії для необмеженої кількості інвесторів на біржовому ринку. ІРО може проводитися як на національному, так і на міжнародному рівнях, однак перш ніж прийняти певне рішення, підприємство повинно вивчити всі нюанси самого процесу, адже первинне публічне розміщення акцій проводиться поетапно (рис. 1).

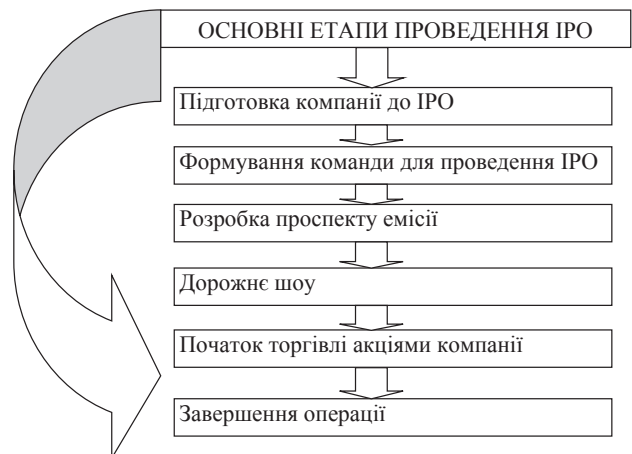


Рис. 1. Структура проведення процедури ІРО

Зауважимо, що як і будь-якому іншому процесу, ІРО теж притаманні позитивні та негативні сторони. На сьогодні, на жаль, через політично-економічні чинники, нестабільність та непоінформованість велика кількість вітчизняних компаній надає перевагу розміщенню випусків корпоративних цінних паперів на неорганізованому сегменті ринку та боргових цінних паперів (облігацій) на вітчизняному ринку фінансових інвестицій.

До позитивних сторін первинного публічного розміщення акцій можна віднести:

- забезпечення умов для створення сприятливої інфраструктури;
- зростання пропозиції цінних паперів на інвестиційній, а не спекулятивній основі;
- пріоритет бірж в створенні концепції процесу первинного публічного розміщення цінних паперів;
- розвиток вітчизняного біржового ринку;
- можливість аналізу усіх світових ринків ІРО;
- моніторинг руху котирувань;
- збільшення інтересу до компанії.

Якщо говорити про офіційне визначення сутності IPO, Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) IPO (Initial Public Offering) трактує його як випуск нових акцій, що здійснюється приватними підприємствами з метою залучення коштів у зовнішніх інвесторів [6, с. 2].

Первинне публічне розміщення акцій проводиться за такими цілями:

- залучення суттєвого фінансового капіталу на довгостроковій основі. За оцінками експертів, для країн з високим стійким річним економічним зростанням співвідношення залученого капіталу на біржах та валового національного доходу перевищує 2% незалежно від рівня розвитку економіки. Україна поки що не належить до цих країн;
- об'єктивна оцінка вартості підприємства.

Основними критеріями останньої є наявність ефективного регулювання ринку, регулювання корпоративних відносин, вільний доступ інвесторів і висока якість конкуренції. Під ефективним регулюванням розуміють виключення маніпулювання цінами і ринком, використання інсайдерської інформації й усунення фактора монополізації ринку. Регулювання корпоративних відносин передбачає прийняття стандартів корпоративного управління і «прозорість» інформації. Низькі бар'єри входу інвесторів і різноманітність механізмів інвестування є базовими для вільного доступу інвесторів. А до високої якості конкуренції відносять велику кількість інвесторів, однорідність емітентів і високу конкуренцію за гроші інвесторів;

- позиціонування компанії як публічного інституту. Первинне розміщення акцій підтверджує, що корпоративне управління в компанії відповідає прийнятому стандарту, досягнута інформаційна прозорість і компанія має довгострокову стратегію розвитку бізнесу. Окрім того, IPO свідчить про те, що навколо компанії існує суспільна підтримка: акціонери (у тому числі іноземні) можуть виступати сильним лобістським ресурсом [1, с. 49].

Зауважимо, що первинне публічне розміщення акцій проводиться не лише за участі інвестора та підприємства, а й фінансових посередників, аудиторів та інших учасників. Однак без наявності фондової біржі IPO не відбудеться, адже це місце – майданчик для розміщення цінних паперів.

Якщо проаналізувати можливість виходу іноземних та вітчизняних компаній на ринок первинного публічного розміщення цінних паперів, варто сказати, що іноземні компанії мають більший вибір торгових майданчиків, ніж українські, зокрема такі як: Афіни, Мілан, Копенгаген, Euronext, Варшава, Deutsche Borse. Лідером із проведення IPO вважається Лондонська біржа, оскільки, розміщуючи свої цінні папери на цій біржі, компанія підніме їх рейтинг, покращить свій імідж та підвищить довіру інвесторів.

Варто сказати, що перш ніж обрати ту чи іншу біржу для торгівлі цінними паперами, компанії варто проаналізувати кожну із бірж за такими ознаками:

- рівень ліквідності;
- вимоги до лістингу;
- статистика фірм, які пройшли лістинг;
- збір за проходження лістингу.

Первинне публічне розміщення акцій в Україні розпочалось в 2005 р. Саме тоді Ukrproduct Group перша публічно розмістила свої акції на західному ринку, внаслідок чого в економіку країни було залучено близько 6 млн. фунтів стерлінгів. Ці кошти було використано на фінансування двох

великих заводів по виробництву молока. На сьогодні вітчизняними компаніями проведено понад 160 IPO, що є позитивним для української економіки, адже залучено додаткові інвестиції.

В більшості великі компанії України проводять IPO на провідних біржах Європи: AIM – Ринок альтернативних інвестицій, Варшавська фондова біржа (ВФБ), Лондонська фондова біржа та ін.

Кількість IPO по біржових площадках наведено на рис. 2.

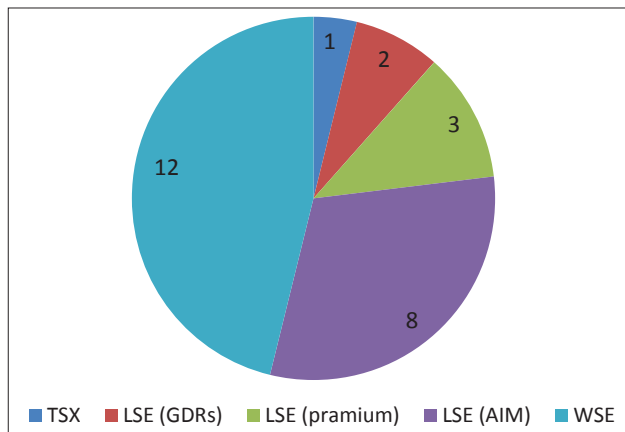


Рис. 2. Кількість IPO по біржових площадках

Як бачимо з рис. 2, найбільше IPO українськими компаніями проводилося на WSE.

Динаміка розміщення акцій українських емітентів на біржах України є такою: 2010 р. – 43,28 млрд. грн., 2011 р. – 79,43 млрд. грн. і 2012 р. – 23,44 млрд. грн. Дослідження показують, що на українському ринку утворився значний відкладений попит на залучення капіталу за допомогою IPO. В цілому торік 20 українських компаній фінансували здійснення IPO на зарубіжних ринках на суму 2,5 млрд. дол., але відклали розміщення на невизначений термін. Із них 11 компаній мали намір розмістити акції на ВФБ [4, с. 3].

У таблиці 1 подано статистику IPO промислових підприємств на європейських фондових майданчиках з 2010 по 2012 р.

Як бачимо із таблиці 1, найбільше інвестицій було залучено завдяки проведенню первинного публічного розміщення акцій підприємством Milkiland.

На регіональному рівні найбільше інвестовано у фінансові установи та промислові підприємства Донецької, Дніпропетровської областей, а також Києва.

Активність на міжнародному ринку IPO продовжує зростати: у 2014 р. було укладено 1206 угод на суму 256,5 млрд. дол. США, в порівнянні з попереднім роком їх кількість збільшилася на

Таблиця 1
IPO промислових підприємств на європейських фондових майданчиках за 2010–2012 рр.

Рік проведення	Підприємства	% IPO	Фондова біржа	Залучені інвестиції, млн. дол.
2010	Sadovaya Group	25	Warsaw	30
	Milkiland	22	Warsaw	80
2011	Coal Energy	25	Warsaw	78,4
	Westa ISICS. A	25	Warsaw	46,3
2012	KDM Shipping	10,9	Warsaw	7,62

35%, а обсяг залучених коштів – на 50%. Однак, незважаючи на те що в 2014 р. було укладено максимальну кількість угод та залучений найбільший обсяг капіталу за період з 2010 р., волатильність міжнародних фондових ринків у жовтні призвела до того, що прогнози на IV квартал 2014 р. не виправдали очікувань. У підсумку 2014-й став вдалим, але не рекордним роком [5, с. 4].

Аналізуючи ринок первинного публічного розміщення акцій, зауважимо, що саме 2014 р. був найуспішнішим завдяки великій кількості укладених угод, прибутковість яких склала 133%, проведених IPO (129) і, відповідно, залучених інвестицій в економіку країни.

На ринок первинного публічного розміщення виходять компанії з різних галузей економіки: на жоден економічний сектор не припадає більше 16% від усіх проведених глобальних IPO. У трійку лідерів за кількістю угод увійшли компанії сектора охорони здоров'я (193 IPO, 16% всіх глобальних угод), галузі високих технологій (167 IPO, 14% всіх глобальних угод) і промислового виробництва (142 IPO, 12% всіх глобальних угод). Провідні позиції за обсягом залучених коштів здобули компанії галузі високих технологій, вони провели IPO на суму 50,2 млрд. дол. США, половина з яких припала на найбільше в історії IPO компанії Alibaba (25 млрд. дол. США). Високі показники, як у грошовому, так і в кількісному вираженні, демонструють енергетична галузь і фінансовий сектор, які залучили 39,9 і 30,2 млрд. дол. США відповідно [8, с. 4].

На сьогодні у зв'язку із погіршенням показників економічного зростання України, через політичну ситуацію, яка склалась у державі, невтішні прогнози МФВ, військові дії на сході України та окупованість Криму, стан вітчизняного ринку IPO кардинально погіршився. Більшість провідних компаній проявляють обачність та небажання проводити первинне публічне розміщення своїх акцій на вітчизняних торгових майданчиках, обираючи ринки з мінімальним ризиком та максимальною ціною для себе.

Однак, крім вищезгаданих факторів, що перешкоджають розвитку вітчизняного ринку IPO, можна віднести ще такі проблемні питання, як:

- недосконала нормативно-правова база стосовно проведення IPO;
- обмеженість в русі капіталу;
- негарантованість та незахищеність прав інвесторів.

Однак, беручи до уваги всі ці чинники, в загальному ринок IPO користується популяр-

ністю та зацікавленістю з боку великих провідних компаній. Тому як тільки вирішиться проблема з незаконними збройними діями, публічне первинне розміщення акцій досягне свого апогею. Очікується, що традиційно популярними майданчиками будуть Варшавська і Лондонська фондові біржі, але емітентам можна порадити звернути увагу і на Франкфурт.

Зауважимо, що в Україні крім факторів, що стримують розвиток ринку IPO, існує ряд позитивних чинників. На сьогодні можна простіше та дешевше отримати консультативні послуги аудиторських та юридичних компаній та отримати відповідний висновок, що є необхідною умовою для проведення IPO. Активізація компаній стосовно первинного публічного розміщення акцій викличе неабияку цікавість з боку інвесторів. Адже іноземні інвестори цінуватимуть та високо оцінять ті компанії, які у важкі часи для країни змогли непохитно вистояти на ринку, показати свою життєздатність та високі темпи зростання бізнесу.

Значним позитивним чинником для розвитку вітчизняного ринку фінансових інвестицій є нещодавні ініціативи НКЦПФР щодо допуску цінних паперів іноземних емітентів з активами в Україні до лістингу на українських біржах. Це сприятиме як поживленню вітчизняного ринку цінних паперів, так і підвищенню ліквідності акцій емітентів з активами в Україні, які торгуються на іноземних біржах. Крім того, таке рішення послужить початком нової хвилі IPO – активності серед цих компаній [7, с. 2].

Усі ознаки успіху первинного публічного розміщення акцій наведено на рис. 3.

На сьогодні три вітчизняні компанії залучили в економіку України інвестиції на суму 160 млн. дол. за допомогою первинного публічного розміщення акцій на Лондонській біржі, і більш ніж 200 вітчизняних компаній заявили про свої наміри провести IPO.

Якщо порівнювати вітчизняний ринок фінансових інвестицій із світовим, можемо сказати, що на міжнародному ринку теж була присутня нестабільність. Показники кількості та обсягів первинних публічних розміщень акцій на світових регіональних ринках IPO періодично коливаються. Однак такі коливання не є такими суттєвими, як в Україні.

На західних ринках IPO, первинне публічне розміщення акцій в основному проводять молоді, новостворені компанії, які розуміють, що для того щоб бути успішними та конкурентоспроможними на ринку, їм спершу потрібно стати публічними. Що стосується старих, уже відомих компаній, які довгий час існують на ринку, вони в основному надають перевагу емісії облігацій. В Україні все навпаки: і «молоді», і «старі» компанії для того щоб стати відомими, спочатку емітують на ринок облігації, а через певний час – акції. За міжнародними критеріями, основна маса вітчизняних компаній вважається «молодими», однак вже мають розроблену чітку методику досягнення успіху. Залишається вирішити політично-економічне питання, стабілізувати ситуацію на вітчизняних фінансових ринках, що спричиняє розвиток та ріст українського ринку IPO, який має непоганий потенціал.

Деякі аналітики висунули хибне твердження, що первинне публічне розміщення акцій – це безризиковий процес. Однак насправді це не так, адже існує

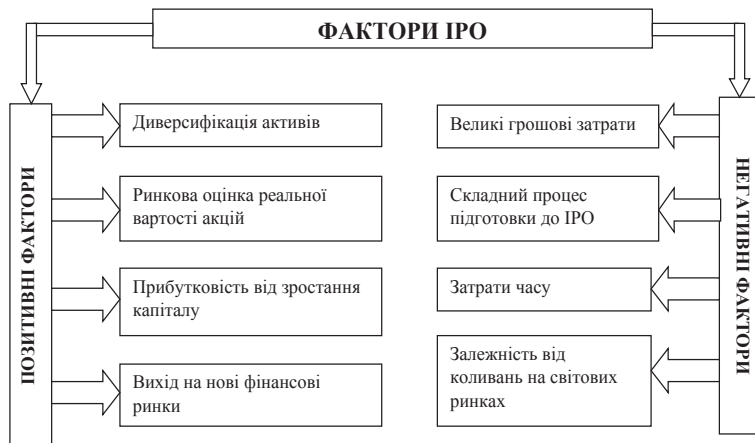


Рис. 3. Фактори первинного публічного розміщення акцій

ризик завищення цін на акції, відсутність кваліфікованих спеціалістів та ряд інших перешкод.

Висновки. Первинне публічне розміщення акцій посідає важливе місце як в житті кожної компанії, так і цілого ринку фінансових інвестицій. Проте IPO є необхідним процесом тільки тоді, коли проводиться ефективно. Первинне публічне розміщення акцій дає можливість емітенту придбати нові технології та підвищити ліквідність акцій. Крім того, розвиток ринку первинного публічного розміщення цінних паперів сприяє

залученню нових інвестицій в Україну та зростанню економіки країни в цілому.

Перспективи подальшого розвитку у цьому напрямі є:

- побудова алгоритму оцінки капіталізації компанії при виході на ринок первинного публічного розміщення акцій;
- аналіз нормативно-правової бази з регулювання даного питання;
- ґрунтовний аналіз світових ринків фінансових інвестицій та ін.

Список літератури:

1. Задорожна Р. Первинне публічне розміщення цінних паперів як засіб розвитку фондового ринку України / Р. Задорожна // Економіст. – 2006. – № 4. – С. 48–50.
2. Квятковски Р. Выход украинских компаний на IPO ожидают после Евро-2012 / Р. Квятковски [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2012/05/08/586452/>.
3. Кость К. Переваги IPO як засобу здійснення інвестицій / К.Кость // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 74–78.
4. Кутовий Т. Первинне розміщення акцій у практиці українських компаній / Т. Кутовий [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=663>.
5. Ларін М. IPOдром для українських компаній / М. Ларін // Правовий тиждень. – 2010. – № 29(207). – С. 14–15.
6. Офіційний сайт компанії Price Waterhouse Coopers [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.pwc.com/ua/ru.
7. Принят проект концепции стимулирования проведения IPO в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2012>.
8. Публичные размещения акций компаний Украины на зарубежных биржах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.unian.net/rus/detail/122218>.
9. Сушко Р. Сучасні тенденції IPO / Р. Сушко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrbizn.com/finansy/328-suchasn-tendenci-ipo.html>, 2012.
10. Шапрова Н. Світовий ринок IPO та SPO: в очікуванні на відновлення / Н. Шапрова // Цінні папери України. – 2013. – № 12(758). – С. 20–22.
11. Шелехов К.В. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством / К.В. Шелехов, А.О. Тарасенко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1019>.

Танчак Я. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

IPO КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Резюме

Проанализированы выходы на рынок IPO украинских компаний, исследованы позитивные и негативные факторы IPO. Проведены аналитическая оценка IPO как альтернативного инструмента привлечения инвестиций в экономику страны и сравнение отечественного и мирового опыта первичного публичного размещения акций. Показано, что на сегодняшний день этот инструмент привлечения дополнительных инвестиций из-за политической ситуации и экономической нестабильности в государстве не пользуется такой популярностью среди отечественных компаний, как среди мировых. Однако исследовано, что отечественный рынок IPO имеет перспективы, поэтому, решив эти проблемные вопросы, украинский рынок первичного публичного размещения акций может достичь своего пика развития.

Ключевые слова: первичное публичное размещение акций, эмиссия, ценные бумаги, IPO, инвестиции, рынок финансовых инвестиций.

Tanchak Y. A.

Lviv Ivan Franko National University

IPO AS AN ALTERNATIVE TOOL FOR GETTING INVESTMENT TO THE BUDGET

Summary

The article analyzes the IPO market yields on Ukrainian companies, the positive and negative factors IPO are investigated. An analytical evaluation of IPO as an alternative tool to attract investment in the economy and comparison of national and international experience in initial public offerings is shown. It is shown that today this tool to attract additional investment due to political instability and economic situation in the country is not so popular among domestic companies as among the world. However, it was studied that domestic IPO market has prospects and that's why the Ukrainian market IPO could reach its peak of development after solving these problematic issues.

Keywords: initial public offerings of shares, securities, emission, IPOs, investments, financial market investments.

РОЗДІЛ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Гриліцька А. В.

Черкаський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглядаються поняття «людського капіталу», його складові, класифікація та особливості з точки зору бухгалтерського обліку. Досліджено роль людського капіталу як об'єкта бухгалтерської методології, проаналізовано можливості застосування елементів методу бухгалтерського обліку для його бухгалтерського відображення. Вирішено проблему включення людського капіталу до об'єктів бухгалтерського обліку на основі його вартісної оцінки.

Ключові слова: людський капітал, облік, складові людського капіталу, позабалансові рахунки, вартісна оцінка.

Постановка проблеми. В умовах переходу до інформаційного суспільства, розвитку постіндустріальної економіки, яка характеризується виникненням нових явищ у сферах технологій, комунікацій, змінюються підходи до функціонування підприємства, відбувається зміна відносин до людини. Людський ресурс стає ключовим ресурсом сучасних підприємств і розглядається як носій капіталу. За цих умов особливого значення набуває людський капітал, який уособлює в собі сукупність продуктивних здібностей та знань. За даними Світового банку, людський капітал перевищує 80% усіх продуктивних багатств у Японії і 60% у США.

Наявність необхідних знань і здібностей створює конкурентні переваги підприємству. Вибір інноваційного шляху розвитку вимагає удосконалення механізму формування і використання людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ людського капіталу здійснили вітчизняні учені: Д. Богиня, О. Бородіна, Н. Єсінова, О. Грішнова, Л. Корнійчук, Л. Михайлова, С. Синяков, Л. Шинкарук та ін.; учені Росії: А. Добринін, С. Дятлов, Р. Капелюшников, В. Кісельов, Б. Корнійчук, М. Критський, Р. Нуреев, Л. Тарасевич та ін.; учені інших зарубіжних країн: Г. Беккер, В. Боуен, С. Дженісон, Т. Шульц та ін.

Дослідження окремих аспектів бухгалтерського відображення людського капіталу здійснювалися М. Добією, Е. Брукінг, Т. Давидюк, Л. Едвінсоном, Р. Германссоном, М. Козиревим, О. Корицьким, С. Легенчуком, Л. Нападовською, М. Метьюсом, Е. Фламмхольтцем, І. Яремко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом підвищена увага приділяється проблемі більш повного обліку активів підприємств, які приймають безпосередню участь у формуванні підприємницького успіху. Визначальним фактором успіху компаній є управління людським капіталом, що забезпечує ефективне використання досвіду і знань працівників підприємства, допомагає їм повністю реалізувати свій потенціал. Людський капітал є новим фактором виробництва і тенденції в економіці, пов'язані з його використанням, відносяться до новітніх, маловивчених процесів. Тому на сучасному етапі розвитку завданням економістів є вивчення складових людського капіталу, відображення його в

бухгалтерському обліку. Ці та інші аспекти обліку людського капіталу залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті. Головною метою є визначення складових, класифікації та особливостей людського капіталу з точки зору обліку, оскільки людський ресурс стає ключовим ресурсом сучасних підприємств і розглядається як носій капіталу. Розглянути людський капітал, використовуючи різні класифікації. Дослідити можливість вартісного вимірювання людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. Термін «людський капітал» у його сучасному розумінні сформувався на початку 60-х років ХХ століття. До цього часу в економічній науці відбувався генезис категорій системі суспільства (рис. 1).

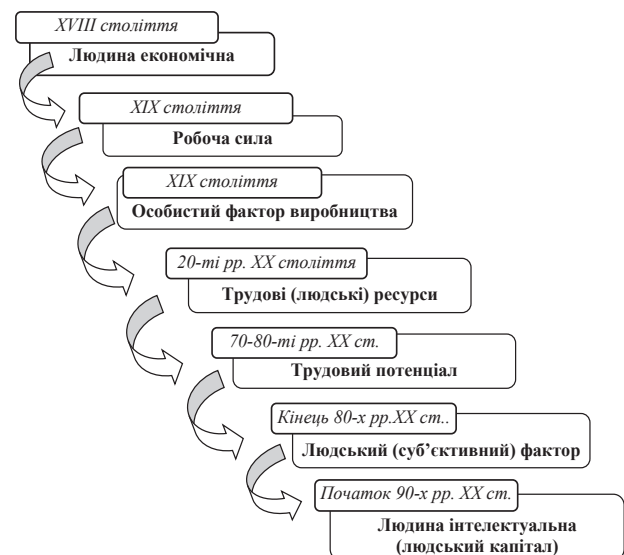


Рис. 1. Розвиток уявлень про роль і місце людини в економічному житті

Починаючи з 90-х років ХХ століття економісти розглядають людину як об'єкт інвестування, що повинно, на нашу думку, знайти відображення в бухгалтерському обліку.

Вивчення такого нового для бухгалтерського обліку поняття, як «людський капітал» тягне за собою значну кількість різних поглядів, що не дозволяє пояснювати явища, які відбуваються в галузі використання знань, професійного досвіду,

управління ними, як рушійну силу розвитку підприємств в сучасних економічних умовах.

Виходячи із трактування поняття людського капіталу економістами, для потреб бухгалтерського обліку запропоновано використовувати визначення поняття «людський капітал» як особливої форми капіталу, що включає сукупність природжених та набутих, з одного боку, та продуктивних, з іншого – властивостей, здібностей і рис індивідуума, які перебувають у його власності, формування якого здійснюється на основі цілеспрямованих інвестицій у їх розвиток, має здатність бути нагородженим протягом всього життя та забезпечувати його власнику отримання і зростання доходу. Використання такого підходу дозволяє найбільш повно охарактеризувати і оцінити рівень розвитку особи і визначити її роль в господарській діяльності підприємства [1, с. 8].

Людський капітал, що сумарно складається із капіталу конкретної людини, конкретної особливості, є найбільш структурованим за своєю формою, ресурсними складовими, які мають властивості спрямовуватися у різні сфери людської діяльності, забезпечуючи власне самовідтворення і саморозвиток [2, с. 1].

Ресурсні складові людського капіталу залежно від рівня свого розвитку включають: фізичний стан людини (здоров'я, витривалість, стійкість, психологічну стабільність, відношення і здатність до праці й навчання); інтелектуальну складову (освіченість, кмітливість, креативність, культурність, підприємливість, відповідальність); духовну складову (моральність, соціальність, гуманістичність, мудрість, сумлінність, сповідання цінностей і норми, чесність і розсудливість).

Складові людського капіталу, з одного боку, є системними факторами розвитку, накопичення (формування) і реалізації безпосередньо людських ресурсів, з іншого боку – рівень розвитку людського капіталу визначає економічність і соціальність людини, її спроможність брати участь в управлінні підприємством, підвищуючи ефективну виробничу чи інші види діяльності, забезпечувати відтворення і самовідтворення, підвищувати свій соціальний ресурс.

Інвестиції у капітал людини, особистості, а сумарно у людський капітал сприяють формуванню, відтворенню і нарощуванню фізичного, інтелектуального і духовного потенціалу суспільства, держави [2, с. 1].

Серед учених існують різноманітні погляди стосовно конкретних складових людського капіталу, які необхідно відображати в бухгалтерському обліку. До таких складових віднесено наступні: знання, освіта, здоров'я, здібності, навички, вміння, талант, кваліфікація та досвід [1, с. 9].

Людський капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу (потребу витрат часу і матеріальних витрат і приносить своєму власнику грошовий дохід) і характерні лише для нього риси й особливості. У зв'язку з існуванням різних видів людського капіталу ми пропонуємо комплексне узагальнення накопичених результатів дослідження щодо класифікації і видів людського капіталу.

До даного комплексного узагальнення ми віднесли такі види людського капіталу за рівнями управління і фінансування витрат [3, с. 285; 4, с. 10; 5, с. 231]:

– індивідуальний (людський капітал, накопичений окремо взятою людиною для власних потреб і вигоди, шляхом освіти, професійної підготовки,

практичного досвіду (використовуючи при цьому природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям, а також її унікальна цінність для суспільства);

– колективний або корпоративний (людський капітал, накопичений окремо взятим підприємством, це здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу, являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності, здоров'я, соціальна захищеність тощо усіх працівників підприємства);

– національний (накопичені державою вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка і перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни).

Також до даного узагальнення відносяться такі види людського капіталу [6, с. 180]:

– за елементами витрат на особистому рівні: капітал освіти, капітал здоров'я і здорового образу життя, капітал культури, інтелектуальний капітал;

– за елементами витрат на макrorівні: капітал професійної підготовки та перепідготовки, капітал здоров'я і здорового образу життя, капітал мобільності, капітал розвитку і мотивації;

– за елементами витрат на мезо- і макrorівні: капітал освіти, капітал науки, капітал здоров'я, капітал культури, капітал у підростаюче покоління, інтелектуальний капітал, капітал мобільності, капітал мотивації;

– за відношенням до економічного зростання: виробничий і споживчий;

– за ступенем ліквідності: ліквідний і неліквідний.

Людський капітал для цілей бухгалтерського обліку нами визначено як людські ресурси, контрольовані підприємством, у формування, утримання, розвиток та збереження яких здійснюються певні витрати з метою отримання майбутніх економічних і соціальних вигід від їх використання.

Виходячи із наведеного визначення ми вважаємо, що основою класифікації людського капіталу для цілей бухгалтерського обліку є розгляд цієї обліково-економічної категорії у взаємозв'язку двох напрямів: 1) дослідження безпосередньо складових людського капіталу як облікового об'єкту; 2) дослідження витрат (капіталовкладень) в людський капітал підприємства, і пропонуємо виокремлювати такі види людського капіталу у взаємозв'язку з елементами витрат [7, с. 295]:

– капітал освіти (витрати на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації і специфічні витрати),

– капітал здоров'я (витрати на оздоровлення і здоровий образ життя, витрати на культурно-побутове обслуговування та витрати на навколишнє середовище),

– капітал мобільності (витрати на пошук, відбір, наймання персоналу, витрати на персонал у період адаптації),

– капітал розвитку і мотивації (витрати на оплату праці, витрати на мотивації економічної діяльності).

До специфічних витрат можуть бути віднесені витрати на «знання, призначені до розваг» у тій частині, в якій вони сприяють отриманню психологічного ефекту.

Людський капітал є основним ресурсом «постіндустріальної економіки», що почала утвер-

дживатися в другій половині ХХ століття. З метою належного управління інформацією про людський капітал вона має бути відповідним чином відображена у системі бухгалтерського обліку. Проте на сьогодні стосовно відображення людського капіталу в обліку більшість питань практично залишаються невирішеними.

На основі аналізу облікової літератури встановлено, що людина не завжди виступала об'єктом обліку. Спочатку її обліковували як матеріальну річ, потім перейшли до відображення в обліку не самої людини, а відпрацьованого нею робочого часу. За радянських часів обліковували трудові ресурси. На сучасному етапі з'являються спроби розробок методик відображення в обліку знань, умінь та професійних навичок, якими володіє працівник підприємства [1, с. 10].

Відображення людського капіталу в бухгалтерського обліку зорієнтовано на підвищення ефективності прийняття управлінських рішень; забезпечення прозорості звітності стосовно інвестицій у людський капітал; забезпечення вимірювання людського капіталу як складової частини національного багатства.

Для реалізації вищенаведених цілей у дослідженні виділені завдання бухгалтерського обліку людського капіталу [1, с. 10]:

- формування затратно-вартісної інформації для прийняття управлінських рішень щодо залучення, розміщення, розвитку людських ресурсів для досягнення затратно-ефективних організаційних цілей;

- забезпечення управлінського персоналу інформацією для здійснення моніторингу використання людських ресурсів;

- забезпечення контролю вартості людського капіталу;

- забезпечення управлінського персоналу інформацією про людський капітал для прийняття управлінських рішень.

У вітчизняній літературі теоретичним основам бухгалтерського відображення людського капіталу практично не приділяється уваги, хоча існує значна кількість досліджень в теорії людського капіталу, інвестицій в людський капітал тощо. Основу існуючих напрацювань у бухгалтерському обліку складають праці зарубіжних дослідників та науково-дослідних центрів та інститутів. Так, достатньо радикальною є позиція зарубіжних інститутів щодо визначення поняття бухгалтерського обліку людського капіталу. Комітет з бухгалтерського обліку людських ресурсів (Committee on Human Resource Accounting) визначив бухгалтерський облік людських ресурсів як «процес ідентифікації і оцінки даних про людські ресурси з наступним наданням отриманої інформації зацікавленим сторонам». За визначенням Американського інституту праці (Work Institute in America, WIA), бухгалтерський облік людських ресурсів (далі – HRA) являє собою: розвиток теоретичних основ, які пояснюють природу і визначальні фактори вартості людей з точки зору офіційних підприємств; розробку обґрунтованих і надійних методів оцінки цінності і вартості людей для підприємства; проектування організаційного забезпечення впровадження запропонованих методів оцінки [8, с. 15].

Представники інституту виділили такі функціональні цілі обліку людських ресурсів: 1) представляти затратно-вартісну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо придбання, розміщення, розвитку людських ресурсів для

досягнення затратно-ефективних організаційних цілей; 2) надавати управлінському персоналу можливість здійснювати ефективний моніторинг використання людських ресурсів; 3) забезпечувати контроль вартості активів, тобто визначати, залишилася вона незмінною, зменшилася чи збільшилася; 4) забезпечувати управлінський персонал інформацією про людський капітал для прийняття ефективних управлінських рішень. Низка досліджень, проведених ще на початку 1960-х років, показали, що від використання інформації обліку людських ресурсів можуть виграти і адміністрація підприємства, і інвестори, і суспільство в цілому.

Велика увага дослідженню теоретичних і практичних питань обліку людських ресурсів була приділена зарубіжними вченими. Так, зокрема, у частині методики бухгалтерського відображення людських ресурсів присвячені дослідження Е. Фламхольтца, Р. Лікерта, В. Боурса, Б. Лева, Т. Шульца та ін. На підприємствах, де не застосовується HRA, усі витрати, які пов'язані з людськими ресурсами, списуються у міру їх виникнення, майбутні вигоди, що витікають з них, не визнаються і вартість таких ресурсів не розраховується. Оскільки інших ресурсів підприємства ведеться по-іншому, менеджери з персоналу знаходяться у менш вигідному старновіщі при розподілі обмежених засобів підприємства, та здійснюючи управління лише на основі нефінансових показників [8, с. 16].

Бухгалтерський облік, який ґрунтується на людському капіталі, дає унікальну можливість комплексного використання всього того, без чого є неможливою сучасна економіка [9, с. 50]. Як зазначає Ф.Ф. Бутинець, «необхідно мати методологію обліку, яка б відповідала рівню розвитку економіки» [10, с. 194]. Існуюча традиційна система бухгалтерського обліку потребує адекватних змін, продиктованих реформуванням економічної системи, невід'ємним елементом якої стає людський капітал. Специфічність людського капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку потребує такого застосування методів бухгалтерського обліку, які б забезпечували ефективну його ідентифікацію, реєстрацію, що сприяло б ефективному управлінню ним на рівні підприємств. При визначенні методу бухгалтерського обліку і застосовують два підходи – процедурний і адитивний.

Документальне обґрунтування є обов'язковою умовою реєстрації господарських операцій у бухгалтерському обліку, підсилює роль обліку як правової основи збереження власності. Українські вчені, досліджуючи відображення в обліку людського капіталу, звертають увагу на необхідність документування таких об'єктів. Так, А.А. Чухно зазначає, що оскільки складові інтелектуального капіталу, серед яких людський капітал, беруть участь у виробництві, то вони визначають цінність компанії, що має відображатися в бухгалтерських документах [9, с. 50]. Як вітчизняна, так і світова практика на сьогоднішній день не виробила на законодавчому рівні переліку типових документів, які відображали б інформацію про складові людського капіталу в тій формі, якої вимагає бухгалтерський облік. Варто зазначити, що кожний суб'єкт господарювання відповідно до своїх потреб може розроблювати необхідні форми первинних документів, які будуть містити необхідну інформацію про людський капітал. При розробці форм первинних документів потрібно дотримуватися вимог,

передбачених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Розробку форм первинних документів доцільно здійснювати в розрізі складових людського капіталу. Це забезпечить відображення в них тієї інформації, яку потребує бухгалтерський облік. Розроблені форми первинних документів мають бути затверджені внутрішніми розпорядчими документами підприємства. Таким чином, документально підтверджені відомості про людський капітал особи будуть використовуватися апаратом управління як засіб реалізації покладених на нього функцій.

В останні роки залишається невирішеною проблема оцінки людського капіталу, незважаючи на те, що розроблено досить багато відповідних методик (дохідні, затратні, ринкові). Однак ці методики не набули широкого поширення і застосування в бухгалтерському обліку. Нами були проаналізовані різні підходи до оцінки вартості людського капіталу як вітчизняних, так і зарубіжних учених (табл. 1).

Аналіз даних засвідчує, що усі запропоновані методики можна поділити на дохідні та затратні. Більшість учених (як зарубіжних, так і вітчизняних) надають перевагу затратному методу оцінки вартості людського капіталу.

Таблиця 1
Методи оцінки людського капіталу

№ п/п	Автор	Назва методу
1.	М. Добія	Затратний
2.	Вчені Мічиганського університету	Дохідний
3.	Л. Туроу	Формування людського капіталу
4.	І. Бен-Порет	Затратний
5.	Е. Фламкольц	Метод альтернативних витрат
6.	Р. Германсон	Метод несприятливого гудвілу

Така позиція є виправданою, оскільки передбачає застосування точних даних (адже кожний господарюючий суб'єкт цілком точно може навести інформацію, яка характеризує витрати на персонал). Дохідний метод, що передбачає оцінку вартості людського капіталу з позицій отримуваних працівником доходів, які відображають віддачу на засоби, вкладені у відповідний освітній і кваліфікаційний рівні, є недостатньо точним, оскільки не завжди можна спрогнозувати точну вартість одержаних доходів. Методика розрахунку оцінки вартості людського капіталу включає: затратний та дохідний методи. Для оцінки вартості людського капіталу доцільно використовувати затратний метод, запропонований М. Добією [11], оскільки даний метод оперує системою показників, які можуть бути однозначно і точно визначені. Згідно із затратним методом, сконцентрований в особі працівника людський капітал – це сума накопичених витрат на утримання і підвищення кваліфікації, помножена на чинник досвіду. Суму цих вартостей наведено у формулі:

$$H(T) = (K + E) \times [1 + Q(T)], \quad (1)$$

де $H(T)$ – вартість капіталу, приписаного особі; K – накопичені кошти на утримання; E – накопичені витрати на освіту; $Q(T)$ – чинник досвіду.

Чинник досвіду визначається функцією часу (змодифікованою кривою навчання):

$$Q(T) = 1 - T \frac{\ln(1-w)}{\ln 2}, \quad (2)$$

де w – коефіцієнти навчання; T – роки праці за професією, при $T > 1$.

Згідно з вищевказаною моделлю працівник, який виконує ту саму роботу в наступному році, виконує її на $w\%$ краще і дешевше.

Варто зазначити, що показник w може знаходитися в межах від 0 до 1. Такі обмеження обумовлені значенням показника чинника досвіду, який за недотримання зазначених меж може набувати від'ємного значення, що є неможливим. Відповідно, показник $Q(T)$ може мати лише додатне значення.

Аналіз наведених даних дозволяє зробити такі висновки:

1. Формування розміру людського капіталу відбувається на підставі таких даних: сума витрат на утримання (K), на освіту (E), роки праці за професією (T), коефіцієнт навчання (w), чинник досвіду ($Q(T)$).

2. Існують такі межі для показників: $T > 1$, $Q(T) > 1$, w від 0 до 1.

3. Спостерігається пряма пропорційна залежність показників від результуючого $H(T)$.

4. Збільшення років праці за професією збільшує показник чинника досвіду, який у свою чергу збільшує вартість людського капіталу $H(T)$.

5. Аналогічно, більший розмір заробітної плати та інших виплат на утримання працівника (K) збільшує розмір людського капіталу.

6. Більший розмір людського капіталу характеризує більший досвід працівника, його вищий рівень знань, кваліфікацію, а відтак, і більшу заробітну плату.

Розрахунок вартості людського капіталу на підприємстві доцільно здійснювати за таким алгоритмом: за результатами проведених розрахунків варто встановити можливі межі коливань людського капіталу від найменш можливого до максимального. На підставі таких обмежень приймати управлінські рішення, зокрема при зарахуванні чи звільненні працівника, його підвищенні чи пониженні тощо. Обумовити усі необхідні показники (коефіцієнт навчання (w), межі людського капіталу $H(T)$) варто в Положенні про облікову політику підприємства.

Господарська діяльність будь-якого підприємства пов'язана із здійсненням великої кількості господарських операцій. У результаті реєстрації господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку та узагальнення отриманих даних в облікових регістрах і звітності внутрішні користувачі отримують інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень. Для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень і контролю за наявністю та рухом людського капіталу бухгалтерський облік повинен надавати всю інформацію, яка суттєво впливає на фінансові результати діяльності підприємства. Для відображення операцій, які не впливають на стан балансу підприємства, однак впливають на фінансові результати, призначені позабалансові рахунки. Характерним для цих рахунків є те, що вони не належать до загальної системи рахунків бухгалтерського обліку, за якою господарські факти відображаються методом подвійного запису, тобто бухгалтерські проводки не складають. У позабалансовому обліку не знайшли застосування терміни «актив» і «пасив». Терміни «дебет» і «кредит» зберігають лише своє

технічне значення. Обґрунтованим буде введення у систему рахунків бухгалтерського обліку нової групи позабалансових рахунків – «Немонетарні людські активи», в яких буде відображатися інформація про людський капітал підприємства та кожного окремого працівника. Рахунки цієї групи будуть призначені для обліку творчих і наукових здібностей людини (їхньої вартості), які не належать безпосередньо господарюючому суб'єкту, проте забезпечують одержання теперішнього та майбутнього (потенційного) доходу. Для цього до Плану рахунків бухгалтерського обліку до групи позабалансових рахунків пропонується додати синтетичний рахунок з кодом 010 «Людський капітал» з подальшою деталізацією на відповідних субрахунках.

У національній системі бухгалтерського обліку подвійний запис не забезпечує бухгалтерського відображення людського капіталу. Серед специфічних чинників, які ускладнюють облік людських активів, М. Медведєв [12, с. 107] виділяє перманентний характер виникнення (протягом деякого періоду часу, рівномірне чи нерівномірне виникнення) зобов'язань з оплати праці, що ускладнює облік при застосуванні подвійного запису. Сучасна методологія бухгалтерського обліку не має у своєму арсеналі прийомів для відображення перманентного виникнення таких об'єктів, оскільки:

- у випадку відображення людських активів на момент їх надходження в майновий комплекс у системі обліку відображається також і зобов'язання про їхню оплату, хоча працівник насправді не відпрацював оплати;

- у випадку відображення людських активів на момент виникнення зобов'язання про їхню оплату факт присутності людських активів у майновому комплексі до цього часу буде проігнорований.

У зв'язку з цим для відображення в бухгалтерському обліку людських активів у системі подвійного запису необхідно, щоб в одній проводці двом об'єктам (один – в дебеті, інший – у кредиті) присвоєвалися різні дати. Тобто відбувається розрив у часі між дебетом і кредитом в одній господарській операції. Однак подвійний запис є способом відображення господарських операцій на кореспондуючих рахунках і за своїм економічним змістом подвійний запис пояснює, внаслідок яких господарських операцій відбулися зміни певного виду засобів або джерел їх утворення. Господарська операція є результатом бухгалтерської інтерпретації факту господарського життя, який є моментом господарського процесу. Відповідно, у системі подвійного запису відображення таких проводок з часовим розривом між датами при записі дебету та кредиту є неможливим [12].

Оскільки для відображення в бухгалтерському обліку категорії людського капіталу запропоновано використовувати позабалансові рахунки, то в балансі даний об'єкт відображатися не буде.

Більшість відомостей, необхідних для користувачів, формується обліковою системою. Завданням бухгалтера є надання відповідної інформації у форматі, зрозумілому користувачам, оскільки вони можуть не мати знань, необхідних для правильного трактування бухгалтерських записів. Для цього на підприємстві складається звітність про різні об'єкти бухгалтерського обліку та відповідно до запитів різних користувачів. Поява в бухгалтерському обліку такого специфічного об'єкта, як людський капітал вносить деякі корективи до її складання. Жодним нормативним актом на законодавчому рівні не передбачено розроблених форм звітності, в яких би відображалась інформація про людський капітал. Оскільки для ефективного управління діяльністю підприємства необхідним є її запровадження як об'єкта обліку, то інформація про людський капітал повинна відображатися у звітності. Для надання інформації про людський капітал доцільно розробляти внутрішні звіти, розроблені відповідно до потреб кожного конкретного господарюючого суб'єкта. Згідно з обраною оцінкою вартості людського капіталу, внутрішня звітність має містити показники, передбачені відповідним методом. При цьому варто відштовхуватися від того, що така внутрішня звітність має відповідати низці вимог, а саме: достовірність, оперативність підготовки, своєчасність надання.

Висновки і пропозиції. Отже, з точки зору бухгалтерського обліку, капітал уявляється як різниця між активами організації та її зобов'язаннями (власне, ця дельта являє собою чисті активи, які й характеризують головне майно підприємства). Людський капітал – це багатогранне поняття, яке розкривається у концепціях людського капіталу: економічній, психологічній, соціологічній і обліковій. До теперішнього часу немає єдиного підходу до визначення змісту цієї форми капіталу і, відповідно, не існує єдиної класифікації людського капіталу не лише в бухгалтерському обліку, а й взагалі в економічній науці. При виділенні складових людського капіталу серед учених відсутня єдність у поглядах, але до основних складових належать такі: знання, освіта, здоров'я, здібності, навички, вміння, талант, кваліфікація та досвід.

Як свідчить практика, неврахування людського капіталу означає для більшості українських підприємств неможливість його вартісного вимірювання, а відповідно, неможливість відображення в обліку і забезпечення відповідних потреб управління. На основі здійсненого аналізу людського капіталу пропонуємо застосувати такі варіанти дій: 1) створити окремий клас рахунків для обліку людського капіталу на підприємствах; 2) проводити облік людського капіталу на позабалансових рахунках або вдосконалити рахунок «Нематеріальні активи», створивши спеціальні субрахунки; 3) надати можливість підприємствам самостійно розробляти систему обліку людського капіталу залежно від специфіки його роботи.

Список літератури:

1. Корольок Н.М. Облік і контроль у системі управління людським капіталом підприємства: методика та організація : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н.М. Корольок. – Київ, 2010. – 20 с.
2. Коденська М.Ю. Напрями формування людського капіталу [Електронний ресурс] / М.Ю. Коденська. – Режим доступу : [www/URL: http:// rusnauka.com/](http://rusnauka.com/).
3. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 387 с.
4. Васильєв І.В. Классификация человеческого капитала и инвестиций в него // Балтийский экономический журнал. – 2010. – № 2(4). – С. 9-19.

5. Гришнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
6. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование : монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В. ; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М. : Машиностроение-1, Орел : ОрелГТУ, 2005. – 513 с.
7. Романова О.В. Підходи до класифікації людського капіталу в бухгалтерському обліку / О.В. Романова // Бухгалтерський облік, економічний аналіз і контроль в умовах формування та розвитку сучасних концепцій управління : тези виступів XII Міжнар. наук. конф. – Житомир : ЖДТУ, 2013. – 388 с. – С. 295-297.
8. Корольок Н.М. Сучасні концепції обліку людського капіталу / Н.М. Корольок // Вісник Хмельницького національного університету, серія: економічні науки. – 2010. – № 1. т. 2. – С. 15-20.
9. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 48-55.
10. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. – Житомир : ЖДТУ, 2003. – Ч. 2. – 524 с.
11. Dobiĵa M. Kapital jako podstawowa kategoria rachunkowosci i ekonomii // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 2. – С. 64-83.
12. Медведев М.Ю. Бухгалтерский учет для посвященных. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 320 с.

Грилицкая А. В.

Черкасский государственный технологический университет

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Резюме

В статье рассматриваются понятие «человеческого капитала», его составляющие, классификация и особенности с точки зрения бухгалтерского учета. Исследована роль человеческого капитала как объекта бухгалтерской методологии, проанализированы возможности применения элементов метода бухгалтерского учета для его бухгалтерского отражения. Решена проблема включения человеческого капитала к объектам бухгалтерского учета на основе его стоимостной оценки.

Ключевые слова: человеческий капитал, учет, составляющие человеческого капитала, внебалансовые счета, стоимостная оценка.

Hrylitska A. V.

Cherkassy State Technological University

FEATURES OF ACCOUNTING OF HUMAN CAPITAL

Summary

The article deals with the concept of "human capital", its components, classification and characteristics in terms of accounting. The role of human capital as an object of accounting methodology is considered, the possibility of using elements of the method of accounting for its accounting display is analyzed. The problem of inclusion of human capital to the objects of accounting-based valuation is solved.

Keywords: human capital, accounting, the components of human capital, off-balance sheet accounts, valuation.

УДК 658.149

Єршова Н. Ю.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено розвиток стратегічного управлінського обліку в контексті інформаційного забезпечення прийняття перспективних управлінських рішень в умовах інноваційної економіки. Сформульовано особливості стратегічного управлінського обліку на основі ролі інформації, яка формується у його контурі для забезпечення фінансового та управлінського векторів використання обліково-економічної інформації. Визначено гіпотези методології стратегічного управління, які необхідно враховувати при формуванні концептуальних основ стратегічного управлінського обліку.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, інформація, синергетично-інноваційна спрямованість стратегічного управлінського обліку, управління.

Постановка проблеми. Нова економіка характеризується зростаючими темпами змін і лабільністю зовнішнього середовища, що ставить під загрозу довготривалий успіх, а часто і виживання суб'єктів господарювання. У таких умовах важ-

ливу роль набуває дослідження перспектив розвитку стратегічного управлінського обліку в контексті інформаційного забезпечення прийняття перспективних управлінських рішень суб'єктами господарювання в умовах інноваційної економіки.

Причому дослідження такого роду обумовлені не тільки необхідністю переходу суб'єктів господарської діяльності до якісно нових, інноваційних форм організації (що передбачає реструктуризацію підходів до процесу розробки і прийняття управлінських рішень стратегічного характеру), але й урахуванням невід'ємних атрибутів сучасної економіки інноваційного типу (високий динамізм і складність зовнішнього бізнес-середовища, інтенсивність і модернізація бізнес-процесів різного рівня, жорстка ринкова конкуренція тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи формування стратегічного управлінського обліку були закладені у працях таких зарубіжних вчених, як K.R. Summons, R. Cooper, R.S. Kaplan, M. Bromwich, K. Ward, A. Coad, Roslender, Lord, J. Innes, B. Ryan, C. Drury та ін. Розвиток концептуальних положень стратегічного управлінського відображення у працях В.А. Терехової, І.М. Богатої, І.В. Алексєєвої, М.А. Вахрушиної, С.В. Крилова, С.Б. Сулева, В.В. Іванова, А.В. Глуценко, Л.В. Юрьєвої та інших. Серед вітчизняних науковців, що присвятили власні дослідження питанням стратегічного управлінського обліку є: С.Ф. Голов, М.С. Пушкар, А.В. Шайкан, П.Й. Атамас, А.А. Пилипенко, С.Ф. Легенчук. Розвитку теоретичних та методичних підходів стратегічного управлінського обліку присвячені праці К.В. Сатушевої (питання вартісно-орієнтованого управління, заснованого на системі стратегічного управлінського обліку) [1], О.П. Кундрі-Висоцької та І.М. Вагнер (концептуальні підходи до визнання та організації стратегічного обліку) [2], Р.Ф. Бруханського (методологічні аспекти побудови підсистеми стратегічного управлінського обліку сільськогосподарських підприємств) [3] та інші. Проте в науковому середовищі термінологічне поле поняття «стратегічний управлінський облік» знаходиться у стадії становлення. Низка авторів розглядають його крізь призму стратегічного планування, низка інших виділяють його у самостійне русло управлінського обліку, треті ототожнюють його із стратегічним менеджментом [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні публікації та проведені дослідження, науково-теоретичне та методологічне підґрунтя стратегічного управлінського обліку знаходиться на стадії розвитку, тому потребує подальшого дослідження у контексті проектування управлінської обліково-аналітичної системи підприємства.

Мета статті. Головною метою роботи є обґрунтування необхідності розвитку стратегічного управлінського обліку в контексті інформаційного забезпечення прийняття перспективних управлінських рішень суб'єктами господарювання в умовах інноваційної економіки.

Завдання дослідження. Для досягнення мети поставлені такі завдання:

- обґрунтувати значення розвитку стратегічного управлінського обліку в умовах інноваційної економіки;
- сформулювати особливості стратегічного управлінського обліку на основі ролі інформації, яка формується в його контурі для забезпечення фінансового та управлінського векторів використання обліково-економічної інформації;
- визначити гіпотези методології стратегічного управління, які необхідно враховувати при формуванні концептуальних основ стратегічного управлінського обліку.

Методологія дослідження. Дослідження базуються на використанні структурного та системного підходів, за допомогою яких здійснювалось поєднання складних економічних явищ в єдиний процес. Застосовуючи діалектичний метод, досліджувані явища та процеси розглядалися у розвитку та взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Використання поняття «облікова парадигма», що являє собою сукупність одних і тих же правил облікової теорії і стандартів облікової практики, дозволяє розглядати методологію обліку в розвитку як накопичення наукових концепцій, що відображають еволюцію наукового знання, так і розвитку економічних процесів і цивілізації в цілому. На думку одних вчених, розвиток облікової парадигми у фавораті управлінських запитів має здійснюватися по кожному з видів обліку: фінансового, управлінського і податкового. Інші вчені, вважають, що таке дроблення вихолощує суть облікової парадигми, базові основи якої були закладені видатними вченими, серед яких: Р.А. Бахчисарайцев, Н.З. Помазков, А.П. Рудановський, Я.В. Соколов, В.Ф. Палій, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.В. Сопко, А.М. Кузьмінський, і розвиваються послідовниками, серед яких: М.І. Бондар, В.М. Жук, Ю.А. Кузьмінський, С.Ф. Легенчук, Н.М. Малюга та інші. Проте найбільших успіхів економічна наука досягає, коли попередні парадигми повністю не відкидаються, коли парадигми не змінюють одна одну миттєво, а взаємозбагачуються.

На наш погляд, розвиток парадигми облікового знання обумовлюється еволюцією управлінських завдань, на які впливають об'єктивні причини: зміна характеру середовища діяльності суб'єктів господарювання.

У практику діяльності підприємств України поняття управлінського (внутрішньогосподарського) обліку увійшло з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», де зазначалося, що це «...система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [5]. У публікації Міжнародної федерації бухгалтерів «Концепції управлінського обліку» викладені такі групи концепцій управлінського обліку:

- пов'язані з визначенням функцій управлінського обліку;
- спрямовані на визначення і подання інформації про результати (концепція управлінської звітності);
- спрямовані на управлінські процеси та технології;
- спрямовані на розвиток функцій та вдосконалення методології управлінського обліку.

Таким чином, управлінський облік не є статичною системою усталених наукових положень та практичних прийомів. Він розвивається та удосконалюється разом із розвитком економіки та управління.

Для прийняття управлінських рішень, у тому числі тих, які мають стратегічний вектор, менеджерам необхідна релевантна інформація, що формується у системі обліково-аналітичного класера суб'єктів господарювання [6]. У рамках розробки Стратегії розвитку Харківського регіону до 2020 року були досліджені важливі тенденції, що визначають функціонування та розвиток великих та середніх підприємств з погляду топ-менеджерів, які на них працюють (рис. 1) [7]. Отже, осно-

вними, найбільш важливими тенденціями для розвитку великих та середніх підприємств топ-менеджерами зазначені: актуалізація інформації для управління (інформація стала стратегічним ресурсом, який забезпечує конкурентну перевагу: 44% великих підприємств та 38% середніх); зменшення горизонту (терміновості) планування (тобто прискорення темпів обробки інформації з метою прийняття управлінських рішень: 21% великих підприємств та 16% середніх); зміна форм конкуренції (в нових умовах – це конкуренція по швидкості зміни бізнес-моделей і продуктів: 15% великих підприємств та 21% середніх).

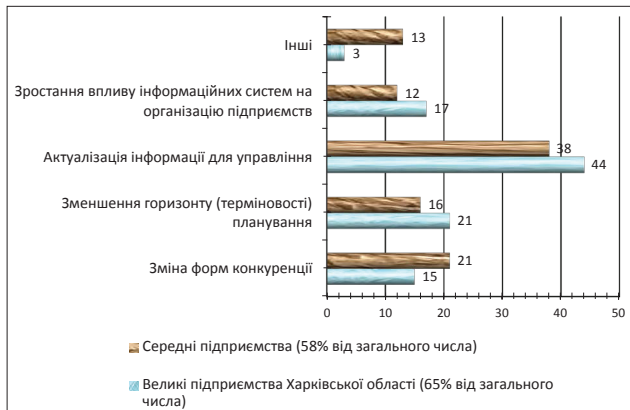


Рис. 1. Важливі тенденції розвитку великих та середніх підприємств Харківського регіону

Складено автором за матеріалами [7]

Зростання впливу інформаційних систем на організацію підприємств – це зміна структури організації під впливом інформаційної системи, та розподіл влади на підприємствах, формування іншої політики і культури, зміни у характері праці, зайнятості, виникнення потреби у навчанні: 17% великих підприємств та 12% середніх. До інших віднесено вплив процесів глобалізації та інтернаціоналізації, які пов'язані з пошуками суб'єктами господарювання шляхів збільшення ефективності діяльності та змушують підприємства ширше використовувати інформаційні технології для створення умов включення підприємств у світовий інформаційний потік.

У практичному дискурсі важливість дослідження облікової діяльності в управлінні суб'єктами господарювання не підлягає сумніву. Як зазначає Г.Г. Кірейцев, «підсистема обліку в управлінні виробництвом має шляхом реалізації інформаційної функції забезпечувати зворотний зв'язок між суб'єктами і об'єктами управління і максимально сприяти розвитку інших підсистем, функцій і механізму управління загалом, посиленню його впливу на ефективність виробництва» [8, с. 8]. Інформаційно-аналітична функція обліку забезпечується сис-

темою збору та обробки історичної обліково-економічної інформації та системою її використання. Використання обліково-економічної інформації необхідно розглядати у контексті обліково-аналітичного забезпечення розробки і реалізації управлінських рішень. П.О. Куцик зазначає, що «інформаційна система обліку з одного боку, ніби пасивно наслідую стратегію, але сама на неї не впливає, а з іншого – навпаки, відіграє активну роль у стратегічному менеджменті, виступаючи механізмом реалізації організаційної стратегії [9, с. 58] На кожному із рівнів управлінського обліку в рамках забезпечення управлінського вектору, незважаючи на наявність відмінних особливостей, повинна забезпечуватися функція інформаційно-аналітичного відображення (як перспективного, так і ретроспективного) економічного стану суб'єкту господарювання. Взаємодію видів обліку у забезпеченні збору, обробки та використання обліково-економічної інформації представлено на рисунку 2.

Якщо визнати, що зміст управлінського обліку більш широкий, тоді концепція може бути доповнена з урахуванням усіх рівнів управлінського обліку, у тому числі стратегічного. Як зазначає В.В. Сопко, «... облік має не тільки наскрізний характер, але є необхідною умовою послідовного виконання всіх наступних функцій менеджменту» [10, с. 8]. Тип інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень різного рівня, залежить від декількох параметрів. Виділяючи у своїх дослідженнях три рівня ієрархії інформації (операційна, тактична, стратегічна), які співвідносяться з рівнями управління організації, А. Апчерч відокремлює стратегічний, тактичний і оперативний горизонти управлінського обліку [11, с. 102].

Зазначені горизонти відмінні користувачами інформації, її призначенням, принципами організації та конкретно-практичним інструментарієм обліково-управлінського процесу. Характеристика інформації на різних рівнях управління у відповідності з критеріями складу інформації наведена у таблиці 1.

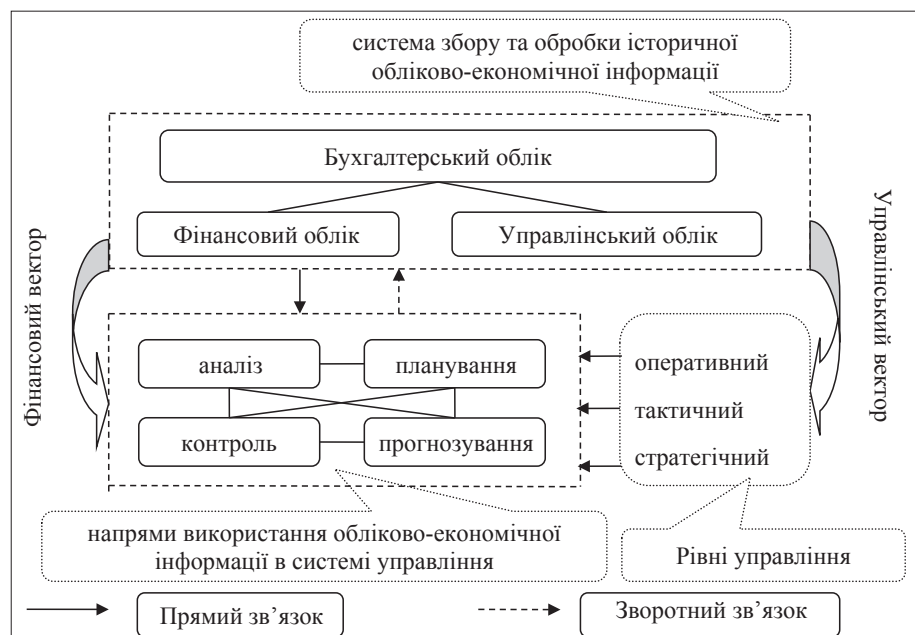


Рис. 2. Взаємодія видів обліку у забезпеченні збору, обробки та використання обліково-економічної інформації

Авторська розробка

Таблиця 1

Критерії складу інформації у відповідності з рівнем її ієрархії та цілями управління підприємством

Рівні ієрархії інформації	Користувачі інформації	Принципи управлінського обліку	Характер інформації	Часовий діапазон	Цілі управління, які забезпечує інформація
Стратегічний	Керівництво вищої ланки	Перспективність. Екстернальність. Релевантність. Гнучкість.	Приблизна. Носить якісний характер	Понад року	- формування та реалізації стратегії на основі безперервного контролю та оцінки змін з метою підтримки здатності до виживання та ефективного функціонування в умовах нестабільного зовнішнього середовища.
Тактичний	Керівники підрозділів	Релевантність. Достатність. Раціональність. Конфіденційність. Відповідальність	Релевантна	Місяць. Квартал. Рік	- забезпечення сталого функціонування підприємства в цілому; - встановлення тактичних орієнтирів відповідно до стратегічних цілей; - коригування базових планів відповідно до стратегічних цілей; - створення потенціалу для розвитку підприємства
Оперативний	Керівники підрозділів. Фахівці підрозділів	Реактивність. Інтернальність. Прогнозованість. Оптимальність	Детальна. Точна. Вузька. Внутрішня	День. Тиждень	забезпечення досягнення цілей, сформульованих на тактичному рівні

Оперативний рівень управлінського обліку орієнтований на збір, обробку та надання інформації, що забезпечує досягнення цілей, сформульованих на тактичному рівні. Отримана інформація носить детальний, вузький і точний характер, найчастіше у режимі реального часу, що дозволяє фахівцям приймати щоденні оперативні управлінські рішення.

Тактичний рівень управлінського обліку надає інформацію з метою переведення стратегічних цілей, планів і рішень в тактичні орієнтири. У порівнянні зі стратегічним рівнем часовий діапазон тут коротше, точність набагато вище, а спектр інформації – вузьче. Інформація, отримана на цьому рівні, використовується середньою управлінською ланкою для моніторингу, контролю, прийняття рішень і адміністрування. Зазвичай такі рішення мають важливе значення для певного часового інтервалу (місяць, квартал, рік).

Стратегічний рівень управлінського обліку спрямований на представлення вищому керівництву оціночної інформації про зовнішнє оточення з метою пошуку та використання внутрішніх можливостей досягнення стійких конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Облік орієнтований на збір інформації про зовнішнє середовище, здатний знизити його невизначеність та забезпечити адап-

тацію підприємства до швидких змін. Інформація носить досить приблизний характер, агрегована і найчастіше носить якісний характер [12].

З урахуванням рівнів інформації для цілей управління, горизонтів управлінського обліку запропоновано інформаційне поле стратегічного управлінського обліку (рис. 3). Не можна не погодитися з думкою І.Г. Ушанова: «...з точки зору стратегічного управління дедалі більшого значення набуває система стратегічного управлінського обліку, що надає широкий спектр інформації як про внутрішнє так і про зовнішнє середовище організації» [13, с. 134].

Інформаційний простір стратегічного управлінського обліку формується інформацією із внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, яка має як фінансовий, так і не фінансовий характер. Така властивість дозволяє сформулювати особливості стратегічного управлінського обліку – інтеграція.

Завдяки інформації стратегічного управлінського обліку підвищується рівень інформаційної підтримки усіх структурних підрозділів і функціональних елементів стратегічного управління. Така властивість дозволяє сформулювати наступну особливість стратегічного управлінського обліку – синергізм.

Нарешті, можливість системно реагувати на зовнішні зміни формуванням певного типу знань дозволяє сформулювати наступну особливість стратегічного управлінського обліку – інноваційність.

Таким чином, можна говорити про синергетично-інноваційну спрямованість стратегічного управлінського обліку в умовах інноваційної економіки. На рівні стратегічного управлінського обліку відбувається синергізм інформації та продукування нових знань і компетенцій з метою підвищення рівня інформаційної підтримки стратегічного управління. Стратегічний



Рис. 3. Інформаційне поле стратегічного управлінського обліку

Авторська розробка

управлінський облік являє собою синергетичну інформаційну систему оцінки стратегічних викликів зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу підприємства з метою отримання та подання емної стратегічної інформації, спрямованої на розробку і реалізацію стратегії підприємства.

Згідно з методологією ресурсного підходу, на рівні стратегічного управління підприємством відбуваються збереження і розвиток знань, здобуття компетенцій і динамічних здатностей, які виступають джерелами створення нових конкурентних переваг і які знову перетворюються на знання – інноваційний продукт. Проте методологія стратегічного управління базується на певних гіпотезах, які необхідно враховувати при формуванні концептуальних основ стратегічного управлінського обліку.

Гіпотеза випадковості. Єдиного рецепту управління компанією не існує. Іноді гіпотезу про випадковість трактують таким чином: якщо універсальне рішення відсутнє, значить кожна компанія унікальна за своєю природою і має і повинна шукати свій власний шлях. Проте в даний час розуміння даної гіпотези таке: між двома загальними для всіх рішеннями є певний набір різних типів управлінської поведінки, що відповідають різним типам проблем.

Гіпотеза залежності від зовнішнього середовища. Проблеми, які ставить перед суб'єктами господарювання зовнішнє середовище, визначають оптимальну модель поведінки фірми. У ХХІ столітті ця гіпотеза набула життєво важливого значення.

Гіпотеза відповідності. Діяльність суб'єкта господарювання оптимальна, коли його стратегічна поведінка відповідає рівню турбулентності серед-

овища, а ділові здібності відповідають стратегічній поведінці.

Гіпотеза багатоелементності, що відкидає положення про те, що будь-який один компонент управління, будь то ключові менеджери, структура, культура або система є головним для досягнення успіху. Навпаки, успіх підприємства – результат взаємодії і взаємодоповнення декількох ключових елементів (хоча при різних умовах один або кілька компонентів можуть переважати інших).

Гіпотеза збалансованості. Для кожного рівня турбулентності середовища можна підібрати комбінацію (вектор) елементів, яка оптимізує успіх підприємства.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволяє визначити, що:

- значення розвитку стратегічного управлінського обліку в умовах інноваційної економіки пояснюється підвищенням значимості інформації про зовнішнє бізнес-середовище, в якому розвивається або передбачає розвиватися підприємство; збільшенням швидкості прийняття управлінських рішень як реакції на зміни зовнішнього бізнес-середовища; можливістю адаптації стратегічного управлінського обліку до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов діяльності суб'єкта господарювання відповідно до його стратегічних цілей і завдань;

- особливостями стратегічного управлінського обліку на основі ролі інформації стратегічного управлінського обліку у забезпеченні фінансового та управлінського векторів є інтеграція, синергізм та інноваційність;

- гіпотези методології стратегічного управління необхідно враховувати при формуванні концептуальних основ стратегічного управлінського обліку.

Список літератури:

1. Сатушева К.В. Формування системи стратегічного управлінського обліку в управлінні вартістю підприємства / К.В. Сатушева // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2013, вип. 24. – С. 265-271.
2. Кундря-Висоцкая О.П. Концептуальные подходы к признанию и организации стратегического учета / О.П. Кундря-Висоцкая, И.М. Вагнер // Экономика и банки : научно-практический журнал. – 2011. – № 1. – С. 3-8.
3. Бруханський Р.Ф. Облік і аналіз в системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва : монографія / Р.Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.
4. Мухина Е.Р. Теоретические аспекты стратегического управленческого учета как элемента эффективного управления организацией / Е.Р. Мухина // Вопросы экономики и права. 2014. – № 8. – С. 104-109.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (Редакція від 13.08.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Єршова Н.Ю. Методологія управління підприємством та її вплив на облікову парадигму / Н.Ю. Єршова // Журнал «Глобальні та національні проблеми економіки» Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Випуск № 3. – С. 858-858.
7. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року. Електронне видання. / Режим доступу : <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16203/1088.pdf>.
8. Кирейцев Г.Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством. – К. : Изд-во УСХА, 1992. – 240 с.
9. Куцук П.О. Концептуальні підходи до розгляду інформаційних систем обліку в корпоративному управлінні // Облік і фінанси. – 2013. – № 4(62). – С. 52-60.
10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в менеджменті. – К. : Редакція газети «Соборна Україна», 1992. – 128 с.
11. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / (пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И. А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
12. Глуценко А.В. Концептуальные основы управленческого учета / А.В. Глуценко, Э.Н. Самедова // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2012. – № 2. – С. 181-187.
13. Ушанов И.Г. Стратегический управленческий учет прибыльности клиентов на основе САР-анализа / И.Г. Ушанов // Труды МФТИ. Информатика, управление, экономика. – 2011. – Т. 3, № 2. – С. 134-137.

Ершова Н. Ю.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОНТЕКСТЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИНЯТИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследовано развитие стратегического управленческого учета в контексте информационного обеспечения принятия перспективных управленческих решений в условиях инновационной экономики. Сформулированы особенности стратегического управленческого учета на основе роли информации, которая формируется в его контуре для обеспечения финансового и управленческого векторов использования учетно-экономической информации. Определены гипотезы методологии стратегического управления, которые необходимо учитывать при формировании концептуальных основ стратегического управленческого учета.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, информация, синергетично-инновационная направленность стратегического управленческого учета, управление.

Yershova N. Yu.

National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

DEVELOPMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE CONTEXT OF INFORMATION SUPPORT ADOPTION OF PERSPECTIVE ADMINISTRATIVE DECISIONS IN THE INNOVATION ECONOMY

Summary

The development of strategic management accounting in the context of information support the adoption of promising managerial decisions in the conditions of innovative economy is investigated. Features of strategic management accounting based on the role information, which is formed in its contour to ensure financial management and vectors of accounting and economic information are formulated. Hypothesis, methodology of strategic management that should be considered in the formation of the conceptual foundations of strategic management accounting is defined.

Keywords: strategic management accounting, information, synertegic and innovative orientation of strategic management accounting, management.

УДК 657.1

Редченко К. І.

Львівська комерційна академія

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Досліджено основні підходи та моделі формування облікової політики підприємства. Запропоновано стратегічний підхід до розробки облікової політики, який передбачає її узгодження зі стратегічними цілями бізнесу. Визначено місце та завдання облікової політики у системі управлінського контролю підприємства.

Ключові слова: облікова політика, управлінський контроль, підприємство, стратегія, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Важливою складовою інформаційного забезпечення управління підприємством є його облікова політика. Вона відображає бачення вищого керівництва фірми щодо реалізації обліково-аналітичної функції в управлінні, забезпечує адаптацію господарського процесу до зовнішніх конкурентних умов, сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень та їх відповідності змінам, пов'язаним з розвитком підприємства.

Облікова політика – це завжди результат усвідомленого вибору. Керівництво підприємства намагається обрати таку систему обліку, яка б відповідала інтересам зацікавлених сторін, і так налаштувати параметри цієї системи, щоб вона функціонувала у режимі максимальної інформаційної віддачі.

Як економічна категорія облікова політика стала широко застосовуватися після затвердження у 1975 р. Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) 1 «Розкриття облікової політики». В Україні облікова політика була законодавчо закріплена прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, у якому вказано: «Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [1].

Облікова політика визначається як один з головних програмних документів, що регулюють сферу бухгалтерського обліку на рівні окремих господарських суб'єктів та визначають правила

відображення інформації у фінансовій звітності. Разом з тим у науковій літературі поки що недостатньо досліджено роль облікової політики як інформаційної основи системи управлінського контролю, завданням якого є забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства з оптимальними затратами часу та інших ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях з обліку та звітності обґрунтування вибору оптимальної облікової політики підприємства вже тривалий час є одним з пріоритетних напрямів. Проблеми, пов'язані з формуванням облікової політики та її місцем у системі управління підприємством, розглядалися такими вченими, як Р.А. Алборов, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуев, Р. Ентоні, А.О. Єфремова, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, Р.О. Костирко, М.В. Кужельний, В.С. Ленъ, Л.В. Нападовська, Б. Нідлз, І.І. Пилипенко, М.С. Пушкар, О.Ю. Редько, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, В.А. Шпак, М.Т. Щирба та ін.

Разом з тим наукове вивчення облікової політики підприємства переважно не виходить за межі питань організації бухгалтерської обліку. Недостатньо уваги приділяється взаємозв'язкам облікової політики, структури та стратегії підприємства, а також впливу стратегічних чинників на зміст і конфігурацію обліково-інформаційної системи підприємства. Ці питання є особливо важливими для організації надійного управлінського контролю, головним завданням якого є забезпечення реалізації стратегічних цілей фірми [2; 3].

Тому актуальною науковою проблемою є обґрунтування підходу до формування стратегічно орієнтованої облікової політики, що базується на врахуванні причинно-наслідкових зв'язків між нею та стратегією розвитку підприємства. На важливості цієї проблеми наголошують у своїй монографії проф. М.С. Пушкар та М.Т. Щирба, які вказують, що від уміло сформованої облікової політики багато у чому залежить не тільки ефективність управління системою обліку, але й стратегія його розвитку на тривалу перспективу [4, с. 21]. Разом з тим дана проблема вченими була виявлена, але повністю не розв'язана. Не розкрито цю проблему також у монографічних працях Г.Н. Гогіної та Н.С. Сахчинської [5; 6], П.Є. Житного [7], В.А. Кулик [8] та інших наукових дослідженнях, присвячених обліковій політиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На формування облікової політики впливають численні фактори, як зовнішні по відношенню до підприємства, так і внутрішні. Облікова політика є концептуальним поняттям, яке у широкому розумінні можна назвати управлінням обліком (Ф.Ф. Бутинець). Вона закладає не тільки організаційні, але й методичні засади обліку, поширюється на обліково-аналітичну діяльність підприємства (О.А. Фоміна), а її вибір залежить від багатьох чинників – організаційних, технологічних, кадрових тощо (П.С. Безруких).

Облікова політика стосується не тільки бухгалтерського, але й управлінського та податкового обліку. Фактично за допомогою облікової політики врегульовується вся система інформаційних процесів та відносин, що відбуваються всередині підприємства, з метою формування фінансової звітності та іншої інформації для зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Разом з тим у системі управлінського контролю такий інструмент, як облікова політика, використовується недостатньо. Для здійснення управлінського контролю менеджери використовують різні види політик – маркетингову, комунікаційну, виробничу, кадрову, цінову, облікову та ін. Облікова політика серед них є найбільш інформативною, але до її розробки часто підходять безсистемно і формально.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих підходів до формування облікової політики та визначенні її місця і завдань у системі управлінського контролю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облікова політика на відміну від інших видів політик підприємства характеризується вищим рівнем регламентації та вимог. Це обумовлено особливим характером регулювання бухгалтерського обліку, стандарти та законодавча база якого затверджуються на міжнародному та національному рівнях.

У науковій економічній літературі по-різному трактують рівні формування та застосування облікової політики. Найповніше це питання розкрито М.Т. Щирбою, який виділив п'ять рівнів – міжнародний, міждержавний, державний, галузевий, рівень підприємства [9, с. 141].

Ми вважаємо, що розділяти міжнародний та міждержавний рівні формування облікової політики недоцільно. По-перше, ні Міжнародні стандарти фінансової звітності, ні Міжнародні стандарти управлінського обліку, ні інші подібні документи не є загальносвітовими. По-друге, між-



Рис. 1. Модель формування облікової політики

державні чи регіональні ініціативи у сфері бухгалтерського обліку (наприклад, 4-а і 7-а Директиви ЄС) є, по своїй суті, міжнародними документами. Тому чітко відокремити міждержавні регламенти від міжнародних неможливо і недоцільно.

Разом з тим ми погоджуємося з виділенням державного (національного) та галузевого рівнів формування облікової політики, оскільки на рівні держави неможливо врегулювати всі питання, пов'язані зі специфікою галузей.

Ми також пропонуємо розрізнити процеси формування облікової політики на корпоративному рівні та рівні господарських суб'єктів. Корпорація може об'єднувати низку юридичних осіб з власними обліковими політиками, які значною мірою регламентовані та уніфіковані на корпоративному рівні. Тому у моделі формування облікової політики ми визначаємо такі рівні: міжнародний, державний, галузевий, корпоративний та рівень підприємства (рис. 1).

Облікова політика на останніх двох рівнях повинна визначати принципи, способи, форми та методичку не лише бухгалтерського, але й управлінського, обліку, а також планування податкових обчислень. Облікова політика також посідає важливе місце у системі фінансового контролінгу, особливо у частині планування податкових обчислень [10, с. 59–68].

Облікова політика у сфері оподаткування дозволяє регулювати фінансові ресурси таким чином, щоб, уникаючи розбіжностей та конфліктів з фіскальними органами, позитивно впливати на результати діяльності, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Розробка облікової політики може здійснюватися за різними підходами. Зокрема, російський науковець Н.Н. Макарова виділяє чотири основних підходи: експертний, проектний, адекватний і контрольний [11, с. 68].

Експертний підхід передбачає побудову облікової політики на основі комплексної експертизи діяльності підприємства, розподілу повноважень, порядку ведення обліку та підготовки фінансової, управлінської, податкової звітності тощо. Облікова політика детально проробляється для потреб підприємства та забезпечує максимальну відповідність його особливостям.

Проектний підхід використовується для переходу на абсолютно нові принципи та методи ведення обліку. Застосування цього підходу може бути виправданим при затвердженні нових стандартів обліку, реформуванні податкового законодавства, зміні власників підприємства тощо. Для обґрунтування нової облікової політики розробляються порівнювальні таблиці та алгоритми переходу до інших принципів, форм та методик обліку.

Певний сумнів викликає виділення так званого адекватного підходу, який, на думку Н.Н. Макарової, «дозволяє представити об'єктивну картину фінансового становища організації та фінансових результатів її діяльності» [11, с. 74]. Насправді будь-який підхід повинен забезпечувати об'єктивну оцінку фінансових результатів та фінансового стану підприємства, тому виділення адекватного підходу виглядає штучним.

Контрольний підхід до формування облікової політики передбачає її тлумачення як важливого засобу контролю. Облікова політика, яка визначає правила ведення обліку на підприємстві, не завжди контролюється належним чином. Контрольний підхід передбачає чіткий розподіл функцій та обов'язків керівників облікової служби та забезпечення постійного нагляду за функціонуванням системи обліку та звітності підприємства.

Крім зазначених вище, ми пропонуємо виділити ще два важливих підходи до розробки облікової політики – формальний і стратегічний.

Формальний підхід є характерним для багатьох вітчизняних підприємств, які вважають облікову політику суто формальною справою. На таких підприємствах наказ про облікову політику містить лише загальні положення, які часто розходяться з обліковою практикою. Таким чином, формальний підхід не визнає облікову політику важливим інструментом управління діяльністю підприємства, обмежує використання найкращих методів організації обліку, створює передумови для порушень і зловживань з боку працівників.

Стратегічний підхід відрізняється від інших. Зокрема, якщо експертний підхід передбачає приведення облікової політики у максимальну відповідність поточним характеристикам підприємства та його оточення, то стратегічний підхід забезпечує формування облікової політики для цілей управлінського контролю, завданням якого є досягнення поставлених стратегічних цілей.

Складовими частинами облікової політики є насамперед організаційна, методична і технічна. Дещо іншої думки дотримується проф. М.С. Пушкар, який виділяє такі аспекти облікової політики, як теорія облікової політики, методологія, технологія та організація обліку [4, с. 65].

На нашу думку, теорія облікової політики – це насправді теорія обліку, тому виділяти цю складову в обліковій політиці не варто. Натомість доцільно додатково виділити комунікаційну складову, яка забезпечує повідомлення принципів облікової політики відповідальному персоналу, отримання зворотного зв'язку, вирішення спірних та конфліктних ситуацій. Облікова політика повинна не тільки бути добре розробленою, але й добре доведеною до відома облікового та керівного персоналу господарського суб'єкта.

Ефективність облікової політики з погляду здійснення управлінського контролю залежить від багатьох факторів. Це питання залишається практично не дослідженим у сфері економічних наук, що обумовлює необхідність визначення місця облікової політики у системі управлінського контролю підприємства (рис. 2).

Облікова політика з погляду забезпечення цілей управлінського контролю вирішує низку важливих завдань:

- регламентування облікової діяльності та забезпечення виконавської дисципліни;
- організацію та уніфікацію обліку і звітності (бухгалтерський та управлінський обліку, податкові обчислення, облік за МСФЗ);
- автоматизацію та віртуалізацію облікових операцій за рахунок впровадження інтегрованих інформаційних систем управління підприємством;
- забезпечення зручності та доступності інформаційної бази обліку та звітності для потреб зовнішнього і внутрішнього аудиту;
- прийняття управлінських рішень з реалізації стратегії підприємства;
- залучення додаткових інвестицій та зовнішнього фінансування;
- забезпечення контрольованого протікання бізнес-процесів згідно стратегії розвитку підприємства;
- еквіфінальне досягнення запланованих економічних результатів та зростання вартості бізнесу.

Регламентування діяльності облікових служб та контроль виконання ними призначених функцій є передумовою належної організації та уніфікації обліку та звітності. Ця проблема є найбільш актуальною для великих компаній, холдингів, фінансово-промислових груп, які об'єднують різні за обсягами та специфікою діяльності підприємства. Автоматизована система корпоративного управління в таких компаніях та групах повинна одночасно задовольняти інформаційні потреби різних осіб. Відповідно, уніфікація основних принципів обліку, плану рахунків, форм первинних документів та звітності на корпоративному рівні не повинна перешкоджати гнучкому контекстуальному налаштуванню тих чи інших елементів обліку на кожному підприємстві.

Крім налаштування під потреби конкретних користувачів, інформаційна система обліку повинна мати методологічну та технічну підтримку. Без інтелектуального втручання людини будь-яка система є мертвою.

У зв'язку з поширенням мережевих технологій обміну інформацією, наприкінці 1990-х років починають формуватися віртуальні системи обліку. Вони характеризуються активним використанням мережевої архітектури та «хмарних» технологій використання даних. Інформація, що генерується віртуальними системами обліку, має складний та багаторівневий характер. Віртуальні системи адаптовані для цілодобового режиму роботи, забезпечують операції з електронними грошима та поєднують у єдиному інформаційному просторі різні види обліку (бухгалтерський, оперативний, управлінський, облік податків тощо).

Використання віртуальних систем обліку розширює аналітичність та оперативність обліку, підвищує прозорість та доступність його даних для віддаленого користування. Тому ми вважаємо автоматизацію та віртуалізацію облікових операцій однією з найважливіших передумов інформаційного забезпечення управлінського контролю підприємства.

Більшість інших, невіртуальних, систем обліку реалізують паралельні процеси для різних видів обліку, що збільшує навантаження на інформаційну інфраструктуру підприємства та негативно впливає на вартість її обслуговування. Крім того, у багатьох корпораціях існує необхідність готувати декілька комплектів звітності – для внутрішніх потреб, для материнської структури, для державних регуляторів тощо. Паралельна підготовка сповільнює і здорожує процес підготовки звітності, роблячи облік надто громіздкою та обтяжливою процедурою.

Найбільш логічним рішенням даної проблеми є створення єдиної інтегрованої інформаційної системи управління підприємством, яка поєднувала би в одному інформаційному процесі всі види обліку. Це вимагає розробки такої облікової політики, яка б включала в себе елементи управління інформаційними процесами підприємства в цілому. Це дозволило би вирішити важливу стратегічну проблему, пов'язану з підвищенням оперативності подання фінансової та управлінської звітності зацікавленим користувачам.

Висновки. Отже, облікова політика розглядається нами як інформаційна політика, що забезпечує реалізацію цілей підприємства у відповідності з його стратегією, структурною будовою та бізнес-моделлю. Облікова політика як керівний регламент управління інформацією на підприємстві забезпечує необхідні передумови не тільки для ведення обліку, але й для здійснення управлінського контролю з найважливіших напрямів фінансово-господарської діяльності.

Облікова політика дозволяє, з одного боку, по-різному відображати в обліку факти господарського життя, а з іншого – впливати на рішення користувачів зовнішньої та внутрішньої корпоративної звітності. Вибір того чи іншого варіанту облікової політики дозволяє бухгалтерськими методами впливати на фінансові показники підприємства (рентабельності, фінансової стійкості та ліквідності, оборотності активів та

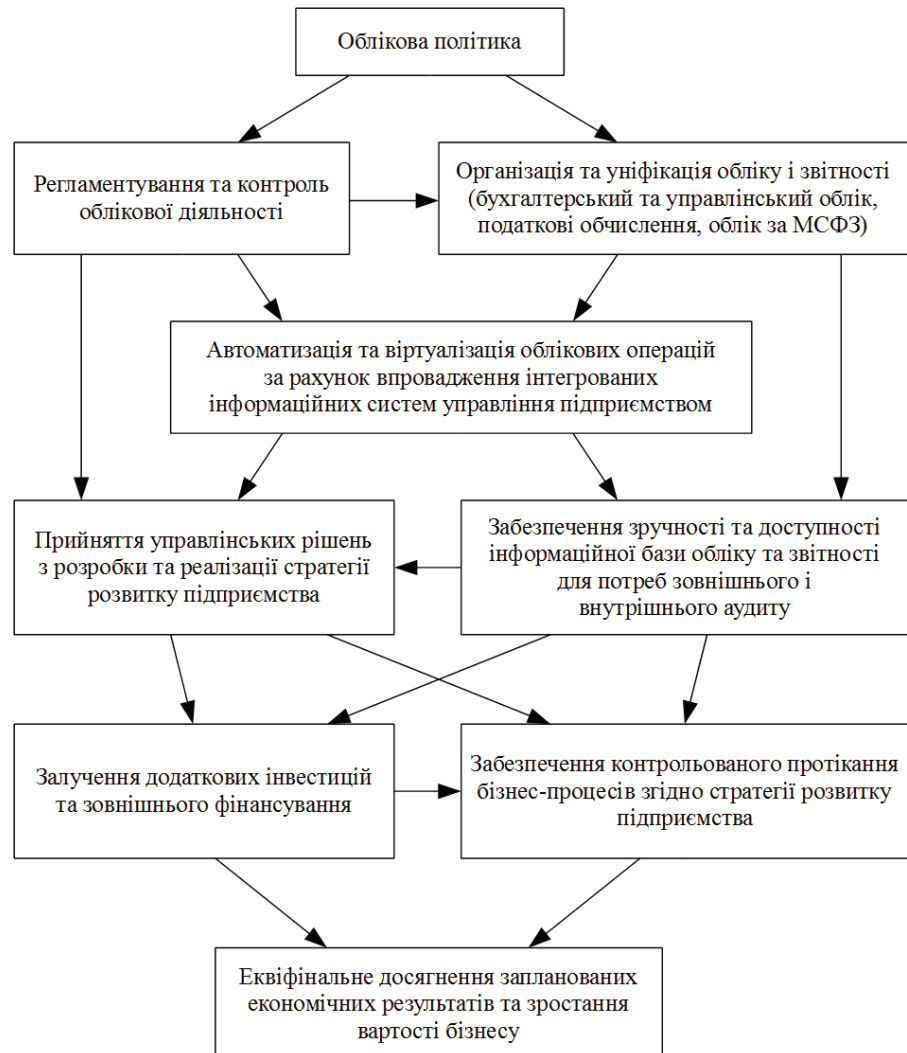


Рис. 2. Облікова політика у системі управлінського контролю

капіталу), які, у свою чергу, створюють відповідну мотивацію для прийняття управлінських рішень та обґрунтування стратегії розвитку підприємства.

Використання облікової політики не повинно призводити до маніпулювання інформацією чи відображатися на її достовірності. Важливим

стримуючим чинником проти цього є система управлінського контролю, побудована з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін. Таким чином, управлінський контроль не тільки використовує інформацію облікової політики, але й гарантує її відповідність поставленим стратегічним цілям підприємства.

Список літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, з наступними змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Редченко К.І. До питання дивергенції стратегічного та управлінського контролю / К.І. Редченко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 22–27.
3. Редченко К.І. Развитие управленческого контроля: на пути к культуре результативного менеджмента / К.І. Редченко, Р.М. Воронко // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 1. – С. 115–125.
4. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
5. Гоги́на Г.Н. Управленческий и аналитический аспекты учетной политики организации : [монография] / Г.Н. Гоги́на, Н.С. Сахчинская. – М. : NOTA VENE, 2009. – 256 с.
6. Сахчинская Н.С. Формирование и раскрытие учетной политики организации : [монография] / Н.С. Сахчинская. – Самара : НОАНО ВРО СИБиУ, 2010. – 276 с.
7. Житній П.Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація : [монографія] / П.Є. Житній. – Луганськ : СНУ ім. В.Даля, 2007. – 352 с.
8. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : [монографія] / В.А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
9. Щирба М.Т. Облікова політика в системі управлінського обліку : [монографія] / М.Т. Щирба. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – 340 с.
10. Фомина О.А. Учетная политика как инструмент регулирования финансовых ресурсов предприятия в системе налогового контроллинга / О.А. Фомина // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2007. – № 11. – С. 59–68.
11. Макарова Н.Н. Анализ подходов к формированию учетной политики / Н.Н. Макарова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 3. – С. 68–74.

Редченко К. І.

Львовская коммерческая академия

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Резюме

Исследованы основные подходы и модели формирования учетной политики предприятия. Предложен стратегический подход к разработке учетной политики, предусматривающий ее согласование со стратегическими целями бизнеса. Определены место и задачи учетной политики в системе управленческого контроля предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, управленческий контроль, предприятие, стратегия, информационные технологии.

Redchenko K. I.

Lviv Academy of Commerce

ACCOUNTING POLICY AS INFORMATION BASIS OF MANAGEMENT CONTROL SYSTEM

Summary

Key approaches and models of accounting policy of the enterprise are investigated in the article. A strategic approach to developing the accounting policy that provides its alignment with strategic business objectives is proposed. The place and tasks of accounting policy in the management control system are defined.

Keywords: accounting policy, management control, enterprise, strategy, information technologies.

НАШІ АВТОРИ

1. **Анісімова Ніна Петрівна** – провідний інженер Центру інформаційних технологій Львівського національного університету імені Івана Франка
2. **Гальків Любов Іванівна** – доктор економічних наук, професор Львівської комерційної академії
3. **Гонтарук Ярослав Вікторович** – асистент кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету
4. **Гончарова Зоя Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління проектами в міському господарстві і будівництві Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
5. **Гриліцька Анжела Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Черкаського державного технологічного університету
6. **Грозний Ігор Сергійович** – доктор економічних наук, старший науковий співробітник Європейського університету
7. **Гудзь Генріх Олександрович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
8. **Гуржій Наталя Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету
9. **Гурмак Валентина Михайлівна** – аспірант кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
10. **Домбровська Софія Сергіївна** – аспірант кафедри торговельного підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету
11. **Срфорт Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Донбаської державної машинобудівної академії
12. **Срфорт Ольга Юріївна** – бухгалтер I категорії Донбаської державної машинобудівної академії
13. **Сршова Наталя Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
14. **Жерліцин Дмитро Михайлович** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та кредиту Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій
15. **Завальнюк Катерина Сергіївна** – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
16. **Завідна Людмила Дмитрівна** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
17. **Задорожнюк Наталя Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного політехнічного університету
18. **Заярнюк Олексій Васильович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки праці та менеджменту Кіровоградського національного технічного університету
19. **Зеліч Вікторія Вікторівна** – доцент, кандидат економічних наук, кафедри міжнародного бізнесу, менеджменту та бізнесу факультету міжнародної політики, менеджменту та бізнесу Ужгородського національного університету
20. **Ібрагімов Ернест Енверович** – доктор економічних наук, професор кафедри управління фінансово-економічною безпекою і проектами Запорізького національного університету
21. **Іршак Олеся Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка
22. **Камаран Алі Хассан** – аспірант кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету
23. **Карасьова Наталя Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
24. **Килин Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівського інституту економіки і туризму
25. **Кісь Галина Романівна** – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
26. **Кісь Святослав Ярославович** – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
27. **Клюс Юлія Ігорівна** – доцент кафедри обліку й аудиту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
28. **Кміть Віра Мирославівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка
29. **Ковтун Катерина В'ячеславівна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
30. **Когут Мар'яна Володимирівна** – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка
31. **Кожухова Тетяна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Криворізький національний університет»
32. **Коломієць Олександра Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший консультант сектору проблем людського розвитку відділу соціальної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень
33. **Корогод Ірина Володимирівна** – здобувач Чернігівського національного технологічного університету
34. **Кравченко Володимир Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики Донецького національного університету
35. **Кушал Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
36. **Легінькова Ніна Іллівна** – кандидат економічних наук, доцент Кіровоградської льотної академії Національного авіаційного університету

37. Лісовська Лідія Степанівна – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
38. Мазур Анатолій Григорович – доктор економічних наук, професор Вінницького національного аграрного університету
39. Малаховська Надія Ігорівна – студентка Львівського національного університету імені Івана Франка
40. Маслак Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент Сумського національного аграрного університету
41. Москвічова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Вінницького фінансово-економічного університету
42. Мощицька Тетяна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
43. Мощицький Олег Сергійович – доцент кафедри «Фінанси» Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
44. Нагара Марина Борисівна – кандидат економічних наук, старший викладач Тернопільського національного економічного університету
45. Овчар Орест Андрійович – студент Львівського національного університету імені Івана Франка
46. Олексюк Тетяна Василівна – аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
47. Омельченко Оксана Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
48. Охота Віталій Іванович – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
49. Охріменко Олена Вікторівна – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету
50. Пап Василь Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри туризму і рекреації Мукачівського державного університету
51. Паршина Маргарита Юріївна – аспірант Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
52. Перхач Оксана Любомирівна – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
53. Петухова Ольга Михайлівна – доктор економічних наук, професор Національного університету харчових технологій
54. Пісна Ольга Миколаївна – здобувач кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
55. Пішенін Ігор Костянтинович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Міжнародного університету «Україна»
56. Прушківська Емілія Василівна – кандидат економічних наук, доцент Запорізького національного технічного університету
57. Прушківський Володимир Геннадійович – доктор економічних наук, професор Запорізького національного технічного університету
58. Радіонова Яна Вікторівна – аспірант Полтавської державної аграрної академії
59. Редченко Костянтин Іванович – доктор економічних наук, професор Львівської комерційної академії
60. Римкіна Марина Сергіївна – аспірант кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка
61. Рубаха Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
62. Савенко Богдан Михайлович – здобувач Інституту агроєкології і природокористування Національної академії аграрних наук України
63. Ситник Оксана Юріївна – кандидат економічних наук Кіровоградської льотної академії Національного авіаційного університету
64. Смолова Яна Олексіївна – аспірант кафедри міжнародної економіки Української академії банківської справи
65. Смутчак Зінаїда Василівна – кандидат економічних наук, доцент Кіровоградської льотної академії Національного авіаційного університету
66. Степаненко Тетяна Олегівна – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
67. Степура Віктор Вікторович – кандидат економічних наук, доцент Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
68. Стручок Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент Львівського інституту економіки і туризму
69. Сухоставець Андрій Іванович – кандидат економічних наук Сумського національного аграрного університету
70. Танчак Ярина Андріївна – кандидат економічних наук Львівського національного університету імені Івана Франка
71. Теплюк Марія Анатоліївна – аспірантка кафедри економіки підприємства Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
72. Тербух Андрій Андрійович – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
73. Терованесова Олександра Юріївна – асистент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
74. Тимошик Наталія Степанівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

- 75. Ткаленко Наталія Валеріївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту Чернігівського національного технологічного університету
- 76. Хаджинова Олена Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Приазовського державного технічного університету
- 77. Черноштан Геннадій Григорович** – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики Національного університету харчових технологій
- 78. Шпильовий Ігор Миколайович** – кандидат наук з державного управління, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації Міністерства освіти і науки України
- 79. Яценко Любов Дмитрівна** – завідувач сектору проблем людського розвитку відділу соціальної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 2 від 27.10.2015 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.