

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 5
Частина 3

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 9 від 28.04.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ревтюк Є.А., Боднарук І.Р. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ІНВЕСТИВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
Рєга М.Г. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ ТА ВІДПОЧИНКУ.....	14
Ремига Ю.С. ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАТОРІВ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	18
Руденко Є.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	21
Рукас-Пасичнюк В.Г. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ.....	25
Савіцький А.В. ВПЛИВ ОСНОВНИХ ГРУП ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	30
Сахно А.А. МОТИВАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РУЙНУВАННЯ В УМОВАХ ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЇ.....	33
Свідер О.П. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	37
Сирветник-Царій В.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	41
Сокур М.І., Суботіна Г.О., Соколенко А.В. МАРКЕТИНГ І РЕКЛАМА В КОНДИТЕРСЬКІЙ ГАЛУЗІ.....	46
Соловійов А.І. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНИХ СИСТЕМ ДЛЯ РОЗРОБКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	49
Соломянюк Н.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ.....	53
Сорочан Д.В. ВИКОРИСТАННЯ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ SMM ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ВЛАСНОГО БРЕНДУ.....	57
Стасенко О.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК СКЛАДОВА МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	61
Стащук О.В., Малишко Ю.В. ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ.....	65
Стрільчук Р.М. СТРАТЕГІЧНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	68
Тимошенко Д.В. ШЛЯХИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ВІКОВОГО ФАКТОРУ В КОНТЕКСТІ ТІМБІЛДІНГУ.....	72
Тупчий О.С. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	79

Ушкаренко Ю.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	83
Фандєєва А.Є. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПОВЕДІНКИ (ДІЯЛЬНОСТІ) ПЕРСОНАЛУ.....	87
Фриман Е.М., Фриман И.М. РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	91
Царук А.Ю. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ	94
Цыбульская Э.И., Задорожная А.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	98
Чернявська І.М. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ У ЛИВАРНМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	104
Чубар М.М. ОЦІНКА ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ–ВИРОБНИКІВ ВЕРХНЬОГО ОДЯГУ.....	108
Швец Ю.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	112
Шевченко О.Р., Федорченко С.В. ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ – ФАКТОР УСПІШНОСТІ.....	119
Черниш І.В., Школьна О.С. ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	121
Шубчик О.А. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	124
Янчук Т.В. АЛГОРИТМ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СУЧАСНИЙ БІЗНЕС.....	128
Яцентюк С.В. СТУПІНЬ РОЗВИТКУ БРЕНД-АРХІТЕКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗОВИЙ ФАКТОР ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	131
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Ажаман І.А. ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД У ДОСЛІДЖЕННІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО І ЦИВІЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	134
Ванієва А.Р. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	137
Данкевич В.Є. ІННОВАЦІЇ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	141
Данкевич Є.М. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	144
Комарницький І.М., Коломієць М.І. СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКАХ.....	148



Наденко І.С. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ.....	152
Назаров Д.С. ВИРОБНИЧО-ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ВАЖЛИВИЙ КОМПОНЕНТ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ХІМІЧНОЇ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕЮ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	155
Носирєв О.О. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ.....	158
Панухник О.В. ІНТЕГРАЦІЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ У СИСТЕМІ СТАЛОГО СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	161
Пинда Р.В. УПРАВЛІНСЬКІ І МАРКЕТИНГОВІ ПРОГРАМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ.....	166
Подгорный В.В. ЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА КАК СПОСОБ ВОПЛОЩЕНИЯ АДЕКВАТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕОЛОГИИ ГОСУДАРСТВА.....	170
Степанова Е.Р. ОСОБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	176
Тяжкороб І.В., Касьянова В.О. ХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	180
Цимбалюк І.О., Гуменюк О.М. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	183
Черкасова С.В., Новинюк О.В. ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ НА ОБСЯГИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	186
Chul O.M., Vahovych I.M. CREATIVE ECONOMY: A THEORETICAL IMPROVEMENT OF UNDERSTANDING OF THE NATURE OF THE NEW ECONOMIC SYSTEM.....	190
СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Андрєєва Н.М., Козловцева В.А. ЯКІСНА СКЛАДОВА ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОГО ВИРОБНИЦТВА В ЕКОНОМІКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	195
Stasiuk V.V. MUNICIPAL WATER SUPPLY OF UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN THE STRUCTURE OF REGIONAL WATER MANAGEMENT CLUSTERS.....	199
Терехов Є.В. ПОКРАЩЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В РЕЖИМІ ЗЕМЛЕЗБЕРЕЖЕННЯ.....	202
СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Більська О.В. СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ І ПАРАСОЦІАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЇХ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	206
Бурлуцький С.В. СИСТЕМНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ.....	211
Горбань С.Ф. ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ.....	215
Дружиніна В.В. ВИБІР МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	218

Квасній Л.Г., Паславська В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В УМОВАХ РИНКУ.....	223
Коломієць О.О. ДЕМОГРАФІЧНЕ, СОЦІАЛЬНЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ДОПОМОГИ ПРИ НАРОДЖЕННІ ДИТИНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	226
Коровина Н.В. ПРОБЛЕМИ ОБРАЗОВАНИЯ В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРАНАХ С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ.....	232
Лобазов С.М. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ.....	236
Михальченко Г.Г. ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНОЇ ДИСКРИМІНАЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	239
Пурій Г.М. ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ.....	243
Романчук Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ ЗАМОЖНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	247
Савельєва Ю.М. АНАЛІЗ НАУКОВОЇ СФЕРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	251
Синицька О.І. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА: ТИПОЛОГІЗАЦІЯ, ФУНКЦІЇ ТА КРИТЕРІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	255
Сотнікова Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ВИПАДКУ МАСОВОГО ВИВІЛЬНЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ У КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКИХ РИНКОВИХ РЕАЛІЙ.....	261



CONTENTS

SCIENCES 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Revtyuk Y.A., Bodnaruk I.R.

FEATURES OF THE INVESTMENT PROCESS IN HUMAN POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....11

Rega M.G.

ROLE AND IMPORTANCE OF MARKETING ACTIVITIES IN TOURISM AND RECREATION.....14

Remyha Y.S.

LOGISTICS OPERATORS ACTIVITIES IN ORGANIZATION AND REALIZATION OF INTERNATIONAL TRANSPORTATIONS.....18

Rudenko Ye.M.

CURRENT TRENDS OF BANKRUPTCY IN UKRAINE AND MEASURES INSOLVENCY DOMESTIC ENTERPRISES.....21

Rukas-Pasichnyuk V.G.

INNOVATIVE POTENTIAL OF PERSONNEL AS ONE OF THE MAIN FACTORS OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATION AND METHODS OF ITS ESTIMATES.....25

Savitskyi A.V.

THE INFLUENCE OF THE MAIN GROUPS OF INDICATORS OF QUALITY CONTROL IN THE INTEGRATION PROCESSES OF NATIONAL ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY.....30

Sakhno A.A.

MOTIVATION FOR ECONOMIC DESTRUCTION IN THE HYPERCOMPETITION.....33

Svider O.P.

INTEGRAL ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS AT LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES.....37

Syrvetnyk-Tsariy V.V.

MANAGEMENT FEATURES ECONOMIC POTENTIAL TRADING ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES.....41

Sokur M.I., Subbotina A.O., Sokolenko A.V.

MARKETING AND ADVERTISING IN THE CONFECTIONERY INDUSTRY.....46

Solovyov A.I.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF EXPERT SYSTEMS FOR MANAGEMENT DECISIONS IN AGRARIAN PRODUCTION.....49

Solomianiuk N.N.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMING THE EXPENSES ON MARKETING.....53

Sorochan D.V.

USE TOOLS HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS SMM TO PROMOTE ITS OWN BRAND57

Stasenko E.N.

EVALUATION OF MANAGERIAL WORK IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A PART OF INTERNATIONAL MANAGEMENT.....61

Staschuk O.V., Malyshko Y.V.

THE PECULIARITY OF FORMATION OF THE DIVIDENT POLICY OF THE COMPANY.....65

Strilchuk R.M.

STRATEGIC OPPORTUNITIES AND PRIORITIES OF INNOVATION DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES68

Tymoshenko D.V.

AGE FACTOR HARMONIZATION WAYS IN TEAMBUILDING ENVIRONMENT.....72

Tupchiy O.S.

FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT HORTICULTURAL ENTERPRISES.....79

Ushkarenko J.V.

CURRENT ISSUES IN MARKETING SUPPORT OF COOPERATIVE ENTERPRISES83

Fandeyeva A.Ye. SUGGESTIONS FOR IMPROVING THE MOTIVATION'S FORMATION OF STAFF'S BEHAVIOUR (ACTIVITY).....	87
Friman E.M., Friman I.M. THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE STFBLE DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	91
Tsaruk A.Y. THE WAYS OF IMPROVEMENT OF SYSTEM OF INFORMATION BASIS OF ANALISIS AND ESTIMATION OF MINING RODUCTION IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITES	95
Tsybulskaya E.I., Zadorozhnaya A.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF COST MANAGEMENT OF ENTERPRISE UNDER UNCERTAINTY.....	98
Chernyavskaya I.M. COMPLEX APPROACH IN MANAGEMENT TO WORK PRODUCTIVITY IN THE FOUNDRY PRODUCTION.....	104
Chubar M.M. EVALUATION OF FACTORS EXTERNAL ECONOMIC ENVIRONMENT THAT INFLUENCE ON EXPORT POTENTIAL OF DOMESTIC OUTERWEAR-PRODUCING ENTERPRISES	108
Shvets Ya.A. EVALUATION OF WORKING CAPITAL EFFICIENCY AS A COMPONENT OF STABILITY OF MACHINE – BUILDING PLANTS MANAGEMENT.....	112
Shevchenko O.R., Fedorchenko S.V. LOYALTY PROGRAM IS THE FACTOR OF SUCCESS.....	119
Chernysh I.V., Shkolna O.S. PLANNING OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT ENTERPRISE IS IN THE CONDITIONS OF COMPETITION ENVIRONMENT.....	121
Shubchik E.A. SUMMARY OF FORMING NETWORK MANAGEMENT OF RESTAURANT BUSINESSES IN TODAY'S ECONOMY.....	124
Yanchuk T.V. ALGORITHM FOR IMPLEMENTATION OF IT IN BUSINESS TODAY.....	128
Yatsentyuk S.V. DEGREE OF ENTERPRISE'S BRAND ARCHITECTURE AS A BASIC FACTORS FOR COMPETITIVENESS.....	131
SCIENCES 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMYY	
Azhaman I.A. INSTITUTIONAL APPROACH STUDY OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND CIVIL BUILDING IN RURAL AREAS.....	134
Vanieva A.R. SOCIO-ECONOMIC NATURE AND COMPONENTS FORMATION OF BRANCH TRANSFORMATION PROCESS.....	137
Dankevych V.Y. INNOVATION AS AN INTEGRAL PART OF MODERN LAND USE.....	141
Dankevych Y.M. INSTITUTIONAL SUPPORT STRATEGY FOR INTEGRATION OF INTERBRANCH.....	144
Komarnickii I.M., Kolomiets M.I. SYSTEM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MEASURES OF THE CONSTRUCTION MATERIALS COMPETITIVENESS INCREASING OF REGIONAL AND EUROPEAN MARKETS.....	148
Nadenko I.S. FORMATION AND DEVELOPMENT OF MARKETING INFORMATION SYSTEM OF REGION.....	152



Nazarov D.S. PRODUCTION AND EXPORT POTENTIAL AND NEEDS OF INTERNAL MARKET IN PHARMACEUTICAL PRODUCTS AS AN IMPORTANT INTENSIFICATION COMPONENT OF DOMESTIC CHEMICAL OR ALLIED INDUSTRIES DEVELOPMENT.....	155
Nosyriev O.O. CLUSTER APPROACH IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	158
Panukhnyk O.V. HUMAN SETTLEMENTS INTEGRATION IN THE SUSTAINABLE SOCIAL DEVELOPMENT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL RESEARCH PRINCIPLES.....	161
Pynda R.V. MANAGEMENT AND MARKETING PROGRAMS SUPPORT OF REGIONAL CLUSTERS IN BUILDING UKRAINE.....	166
Podgorny V.V. EFFECTIVE REGIONAL ECONOMIC POLICY AS A WAY OF IMPLEMENTATION OF THE ADEQUATE IDEOLOGY OF THE STATE.....	170
Stepanova E.R. FEATURES OF UKRAINIAN'S INDUSTRY TERRITORIAL ORGANIZATION.....	176
Tyazhkorob I.V., Kas'yanova V.A. CHEMICAL INDUSTRY AS STRATEGIC DIRECTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF LUGANSK AREA.....	180
Tsybaliuk I.A., Gumeniuk O.M. MODERN REALITIES OF LOCAL TAXATION.....	183
Cherkasova S.V., Novynjuk O.V. INFLUENCE OF REGIONAL DEVELOPMENT OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS ACTIVITIES ON FOREIGN INVESTMENT AMOUNT.....	186
Chul O.M., Vahovych I.M. CREATIVE ECONOMY: A THEORETICAL IMPROVEMENT OF UNDERSTANDING OF THE NATURE OF THE NEW ECONOMIC SYSTEM.....	190
SCIENCES 6	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Andryeyeva N.N., Kozlovceva V.A. QUALITY COMPONENT OF CONCEPTS CLEANER PRODUCTION THE ECONOMY OF FOOD UKRAINE.....	195
Stasiuk V.V. MUNICIPAL WATER SUPPLY OF UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN THE STRUCTURE OF REGIONAL WATER MANAGEMENT CLUSTERS.....	199
Terehow E.V. IMPROVEMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC RESULTS OF THE ACTIVITY OF MINING ENTERPRISE IN THE REGIME OF LAND CONSERVATION	202
SCIENCES 7	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Bilskaya O.V. SOCIAL INNOVATION AND PARASOLS TECHNOLOGIES OF THEIR FORMATION AND USE IN THE PRACTICE OF SOCIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY.....	206
Burlutskii S.V. SYSTEM DECOUPLING OF SOCIAL SECURITY MODELS.....	211
Gorban' S.F. DEMOGRAPHIC CRISIS IN UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS.....	215
Druzhinina V.V. CHOICE OF METHODS FOR LOCAL LABOUR MARKET BALANCE PROVISION.....	218
Kvasniy L.G., Paslavska V.V. CONCEPTUAL QUESTIONS OF INNOVATIVE SYSTEM OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT ARE IN THE CONDITIONS OF MARKET.....	223

Kolomiets O.O. DEMOGRAPHIC, ECONOMIC AND SOCIAL SIGNIFICANCE OF BIRTH GRANT IN ECONOMIC CRISIS.....	226
Korovina N.V. PROBLEMS OF EDUCATION IN TERMS OF HUMAN CAPITAL FORMATION IN COUNTRIES WITH TRANSITIONAL ECONOMY.....	232
Lobazov S.N. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF MANAGEMENT SKILLED SAFETY.....	236
Mikhalchenko G.G. PROBLEMS OF GENDERNOY DISCRIMINATION AT THE MARKET OF LABOUR OF UKRAINE.....	239
Puriy G.N. FUNDING OF RESEARCH ACTIVITIES AS A NECESSARY CONDITION FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATE.....	243
Romanchuk N.N. EVALUATION PECUALARITIES OF STANDART OF LIVING OF THE RICH.....	247
Savielieva Y.M. THE ANALYSIS OF SCIENTIFIC SPHERE AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF REGION.....	251
Synytska O.I. CORPORATE CULTURE: TYPOLOGY, FUNCTIONS AND CRITERIONS FOR THE PROVISION IN FORMATION SOCIAL AND LABOR RELATIONS ON THE MARKET LABOR OF UKRAINE.....	255
Sotnikova Y.V. FEATURES OF THE STRATEGY OF THE SUBJECTS OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS IMPLEMENTATION IN THE CASE OF MASS LAYOFFS IN THE CONTEXT OF UKRAINIAN MARKET REALITY.....	261

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.108.26:330.322.5

Ревтюк Є.А.*кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***Боднарук І.Р.***аспірант кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ІНВЕСТУВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості процесів інвестування у людський потенціал підприємства. Уточнено дефініцію «інвестиції в людський потенціал підприємства». Запропоновано класифікацію основних напрямків вкладання інвестицій у людський потенціал.

Ключові слова: людський потенціал, людський капітал, людські ресурси, інвестиції у людський потенціал, управління людським потенціалом.

Ревтюк Е.А., Боднарук И.Р. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены особенности процессов инвестирования в человеческий потенциал предприятия. Уточнена дефиниция «инвестиции в человеческий потенциал предприятия». Предложена классификация основных направлений вложения инвестиций в человеческий потенциал.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческий капитал, человеческие ресурсы, инвестиции в человеческий потенциал, управления человеческим потенциалом.

Revtyuk Y.A., Bodnaruk I.R. FEATURES OF THE INVESTMENT PROCESS IN HUMAN POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Features of the investment process in human potential of the enterprise are reviewed in the article. The definition of enterprise human potential investment is clarified. The classification of the major investment directions in human potential is proposed.

Keywords: human potential, human capital, human resources, investment in human potential, human potential management.

Постановка проблеми. Трансформація суспільно-економічної формації до нової інформаційної стадії розвитку, що характеризується наукоємністю, поширенням нових знань та технологій, визначає важливу роль людини, її інтелектуальних здібностей, креативності та творчості у забезпечення конкурентних переваг. Розвиток та ефективне використання потенціалу людини стає головним критерієм досягнення успіху, а інвестування в людину – стратегічним напрямом діяльності як окремого суб'єкта господарювання, так і суспільства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії інвестування у людину були закладені ще на початку 60-х рр. ХХ ст. провідними економістами Т. Шульцем та Г. Беккером, що зробили значний внесок у розвиток теорії людського капіталу. Саме Т. Шульц вперше використав категорію «людський капітал», зазначаючи, що «...однією з форм капіталу є освіта, людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом є так як стає в майбутньому джерелом або задоволення потреб, або прибутку, або того та іншого разом» [1, с. 13]. Варто виділити одну із основних заслуг теорії людського капіталу – обґрунтування провідної ролі людини та її здібностей у суспільному виробництві. Це стало поштовхом у розумінні важливості інвестицій у людину, як в окремий індивід та в суспільство в цілому задля забезпечення довготривалої віддачі [2, с. 103]. Сьогодні проблематика інвестування у людину розглядається у наукових працях багато вітчизняних

і зарубіжних науковців, зокрема щодо видів інвестицій у людину, то більшість науковців сходяться на думці щодо важливості їх залучення в освіту та охорону здоров'я, додаючи також такі напрями, як: витрати на мобільність [3; 4], забезпечення мотивації [5, с. 915-916]. При цьому автори вибір мотивації як напрямку інвестування обґрунтовують тим, що від орієнтованості працівника на досягнення високих результатів залежить як ефективність його праці, так і загальна ефективність підприємства. Захарова О.В. окрім зазначених напрямів називає ще й такі як: професійний розвиток та перепідготовка; інноваційна та творча діяльність; мобільність та полівалентність [6, с. 51]. І.М. Новак до складу інвестицій відносить витрати на «підвищення кваліфікації працівників, медичне обстеження, оплату медичних, та інших соціальних послуг, зокрема з добровільного страхування, витрати на охорону праці, благодійну допомогу та ін.» [7, с. 84-85]. Більш повну характеристику складових інвестування в персонал подає О.С. Соколова, яка зазначає також такі види інвестицій, як «наукові розробки і розвиток інтелекту», «підготовка на виробництві», «мотивація», «міграція», «екологія і здоровий образ життя» [8, с. 271]. А. В. Кір'янов основними видами інвестицій в персонал підприємства вважає інвестиції в спеціальну підготовку, фізичний стан і емоційну поведінку працівників. Він пропонує їх розширення з цільовою орієнтацією на формування у працівника почуття лояльності (прихильності) до організації [9].

Проте зазвичай більшість науковців розглядають процеси інвестування у людину, носія людського капіталу, застосовуючи традиційні підходи теорії інвестицій. Той факт, що підвищення рівня освіти, кваліфікації ще не означає автоматичного зростання продуктивності праці носія людського капіталу, зазвичай замовчується. Тому, на нашу думку, доцільно розглянути витрати на освіту та розвиток здібностей людини як інвестиції у людський потенціал, який за умови ефективного використання трансформується у людський капітал.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Метою даної статті є уточнення дефініції «інвестиції у людський потенціал» та обґрунтування напрямів інвестування у людський потенціал підприємства. Для досягнення поставленої мети пропонується вирішення наступних завдань: з'ясування особливостей інвестування у людський потенціал підприємства, визначення напрямів, ризиків та можливих результатів інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуючий механістичний підхід до розгляду інвестицій у людський капітал сформувався на основі припущення Г. Беккера та його послідовників щодо раціональності поведінки його носія. Традиційна економічна парадигма зазвичай не враховує того факту, що, на відміну від інших видів капіталу, носій людського капіталу володіє свободою вибору. При цьому сам людський капітал неможливо відчужити від його власника. Таким чином досить часто людський потенціал невірно співвідносять з людським капіталом, який є важливою (але не єдиною) формою прояву людського потенціалу в системі ринкових відносин і пов'язаний з отриманням потоку доходів завдяки ефективності вкладень в розвиток професійних якостей його носія. При цьому самі по собі витрати на отримання освіти, професійних знань і навиків, самовдосконалення індивіда ще не є гарантією проросту людського капіталу. Тобто інвестиції в освіту являють собою лише можливі імовірнісні вигоди в майбутньому, а до сфери можливого відноситься поняття «потенціал», отже, тут слід оперувати терміном «людський потенціал», а не «людський капітал» [10, с. 70]. Зокрема, на думку І. Каленюк про те, що «сукупність здібностей людини не є капіталом, тому що самі по собі вони нічого не означають: тільки включення певного набору здібностей і засвоєних знань людини до відповідної системи суспільно-економічних відносин дає можливість ідентифікувати їх як капітал» [11, с. 67-68], варто підкреслити необхідність залучення інвестицій у розвиток здібностей людини та її потенціалу, а також забезпечення ефективного його використання.

Важливість інвестування також наголошується у роботі [12, с. 192], де автори зазначають, що «людський потенціал – це економічна категорія, що характеризує не тільки сукупні можливості, наявний запас рис і здібностей, якими природа наділила людську істоту, але і всі сформовані, накопичені і розвинуті властивості та якості індивіда за рахунок інвестицій у людину».

У роботі [13, с. 89] нами було запропоновано структуру людського потенціалу підприємства поділити на особистісний потенціал та потенціал колективу працівників. Таким чином, розглядаючи напрями інвестиції у людський потенціал в залежності від об'єктів інвестування, слід розрізняти:

- інвестиції у накопичення продуктивних здібностей носія людського капіталу;

- інвестиції у процеси капіталізації людського потенціалу, а саме створення передумов для його реалізації та трансформації у людський капітал.

Особливістю першого напрямку є те, що процеси набуття продуктивних здібностей носія людського капіталу та їх реалізація у суспільно-господарських процесах зазвичай розділена значним проміжком часу. Як наслідок не завжди вдається реалізувати накопичений впродовж життя індивідуума потенціал. Це зумовлюється великою кількістю чинників, як от зміна технології, невідповідність структури ринку праці та системи підготовки фахівців, ціннісні характеристики людини та суспільства тощо. При цьому як суспільство, так і людина досить часто свідомо інвестує у завідомо неприбуткові складові людського потенціалу. Яскравим прикладом може слугувати відвідування музичної чи художньої школи підлітком без перспективи подальшої мистецької кар'єри, хоча за певних умов така підготовка може створити для нього конкурентні переваги.

Таким чином, вкладання коштів у капіталізацію людського потенціалу особи чи групи осіб є невід'ємною умовою ефективного функціонування соціально-господарської системи як от підприємство, галузь чи країна. При цьому такі капіталовкладення слід поділяти на індивідуальні (інвестиції у мотивацію працівника до використання власних здібностей) та колективні (інвестиції у заходи щодо активізації накопичення людського потенціалу особи чи групи осіб та створення умов для його реалізації у інтересах соціально-економічної системи).

Отже, під інвестиціями в людський потенціал підприємства будемо розуміти всі види капіталовкладень, що пов'язані з накопиченням продуктивних здібностей як окремої особи, так і колективу та створення умов для їх капіталізації у формі доданої вартості.

Інвестуючи в людський потенціал підприємства слід приділити увагу інтелектуальному потенціалу працівників, що є складовою особистісного потенціалу, адже здатність людей до засвоєння знань та пізнання, формування нових знань і використання їх в умовах знанневої економіки забезпечує конкурентні переваги у довгостроковій перспективі. Накопичення інтелектуальних здібностей людини є фундаментом для подальшого розвитку та постійного вдосконалення людського потенціалу індивіда. Щодо інвестування в потенціал групи та колективу працівників, то воно повинне бути спрямоване на забезпечення синергійного ефекту при використанні людського потенціалу підприємства, забезпечення організації праці та формування інформаційно-комунікаційної системи, що здатна створити умови для налагодження ефективного зворотного зв'язку.

Ефективність інвестування у людський капітал на мікрорівні в загальному вигляді може бути визначена шляхом зіставлення розміру вкладених коштів та економічних і матеріальних вигод, які було отримано в результаті інвестування. Ефективність інвестування у людський капітал на цьому рівні для кожного інвестора може бути визначена певною системою показників та критеріїв. Так, для працівника вигодою від інвестування є підвищення заробітної плати та професійне і кар'єрне зростання, а витратами – втрачений час та витрачені власні кошти. Для роботодавця витратами є інвестовані у людський капітал кошти підприємства, які порівнюються із цілою системою прямих та непрямих вигод від цих вкладень [6, с. 125].

Визначення ефективності інвестування, зокрема кількісних показників, є можливим на основі даних статистичної звітності. Згідно з Наказом Державної служби статистики «Про затвердження Загального таблиця (переліку) форм державних статистичних спостережень на 2013 рік», юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, визначені за переліком органів державної статистики подають такі форми статичної звітності [14]:

1) №1-ПВ «Звіт з праці» (місячна та квартальна періодичність подання звітів);

2) №1-ПВ (умови праці) «Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці» (звіт подається раз на два роки);

3) № 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання».

Проте, як зазначив П. Друкер, «кількість – це категорія, яка не має ніякого змісту стосовно кваліфікованого персоналу. Більш важливим є його якість» [15, с. 69]. Тому надзвичайно важливим є визначення якісних критеріїв інвестування у людський потенціал за допомогою анкетування працівників.

Напрями інвестування, можливі форми їх здійснення, а також можливі результати інвестування подамо у таблиці.

Зазвичай, розглядаючи ефективність інвестицій, вкладених у людський потенціал особи, дослідники відмічають той факт, що остання в значній мірі залежить не тільки від накопиченого запасу умінь, знань, навичок та здоров'я, а й від тривалості трудового періоду, а також умов, в яких здійснюється використання людського потенціалу підприємства.

Ці умови визначають ризики інвесторів (знецінення капіталовкладень, втрата інвестицій, недоотримання розрахованого ефекту тощо), які, в свою чергу, впливають на привабливість тих чи інших інвестицій. Мірою ризику при інвестуванні у людський потенціал підприємства є ймовірність його невикористання або ж недовикористання. Відповідно серед ризиків інвестування в людський потенціал особи можемо назвати такі: невідповідність отриманої кваліфікації, підготовки чи перепідготовки; низький рівень навчання; зниження мотивації до трудової діяльності або ж демотивація; невідповідність техніки та технології отриманим знанням; втрата працездатності; звільнення працівника тощо.

Безумовно, очільне місце у структурі людського потенціалу підприємства займають продуктивні здібності особи. Поруч з тим капіталовкладення в колективний людський потенціал покликані зменшити ризики та підвищити ефективність капіталовкладень у працівника. Основною їх метою є створення умов, за яких людський потенціал особи реалізовуватиметься найбільш повно для досягнення цілей підприємства. Таким чином взаємопідтримуючий підхід до інвестування в окремі складові людського потенціалу підприємства являє собою одну з умов зменшення ризиковості капіталовкладень. Адже складові елементи людського потенціалу взаємодіють один з одним створюючи синергійний ефект, а, отже, інвестуючи в людський потенціал підприємства необхідно дотримуватись збалансованості: важливо співвіднести вкладення в особистісний потенціал та потенціал колективу працівників.

Таблиця 1

Напрями інвестування та можливі результати

Складові потенціалу	Напрями інвестування	Результати
Особистісний потенціал працівників		
Освітньо-професійний	Професійна підготовки та перепідготовки кадрів, створення умов для зростання професіоналізму та кваліфікації	Підвищення професійної кваліфікації та продуктивних здібностей працівників. Зростання кількості працівників, які мають вищу освіту, науковий ступінь, підвищили кваліфікацію.
Інтелектуальний	Зростання когнітивних здібностей, стимулювання пошуку нових рішень	Розвиток творчого потенціалу, новаторства, підвищення інноваційності, креативності працівників Зростання кількості винахідників та раціоналізаторів; впроваджених інновацій.
Мотиваційний	Розвиток самомотивації особи, зменшення впливу демотивації	Підвищення продуктивності праці, прихильності, лояльності та зростання задоволеності працею.
Фізичний	Охорона праці, профілактичні заходи, діагностика, оплата лікування та реабілітації працівників, будівництво оздоровчих та фізкультурних центрів, добровільне медичне страхування тощо	Підвищення працездатності та продуктивності праці. Зменшення невідпрацьованого часу внаслідок втрати непрацездатності.
Соціально-психологічний	Система соціальних, психологічних, ідеологічних та етичних відносин між людьми	Сприятливий організаційний клімат у колективі, покращення соціальної захищеності, підготовленість до роботи, дисциплінованість.
Потенціал колективу працівників		
Потенціал системи управління	Створення відкритих систем управління, можливостей для кар'єрного зростання, участі в управлінні підприємством, що забезпечують умови для зростання та реалізації потенціалу працівників	Розвиток управлінського потенціалу. Зменшення плинності кадрів, зростання продуктивності праці.
Потенціал організації праці	Покращення умов праці і забезпечення їх відповідності санітарно-гігієнічним вимогам, зменшення впливу шкідливих чинників; створення сприятливих організаційних та соціально-побутових умов праці	Зростання задоволеністю праці, підвищення фізичного потенціалу працівників Зменшення кількості працівників, які зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам за результатами атестації робочих місць за умовами праці.
Інформативно-комунікативний потенціал	Формування ефективних комунікацій як з внутрішнім так і з зовнішнім середовищем; розвиток інформаційних технологій, які прискорюють процеси розповсюдження та опанування інформацією працівниками	Зменшення комунікаційних бар'єрів, прискорення обробки інформаційних потоків, забезпечення зворотного зв'язку

Джерело: розроблено автором

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Досвід високорозвинених країн світу доводить, що інвестування у розвиток людини навіть незначної суми дозволяє отримати значно більшу економічну віддачу у довгостроковій перспективі, ніж значні вкладення коштів у технічний розвиток підприємства. Інвестиції в людський потенціал підприємства є найбільш вигідними як з погляду окремої людини, так і з погляду підприємства, оскільки вони забезпечують як економічний, так і соціальний ефект. Виділення в структурі капіталовкладень інвестицій у людський потенціал колективу з метою створення передумов для реалізації здібностей працівника дозволяє поновому подивитися на проблему управління інвестиціями у людський потенціал підприємства. Таким чином, важливою є подальша розробка механізму інвестування в людський потенціал підприємства з урахуванням принципу збалансованості напрямків капіталовкладень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Shultz T. Capital Formation by Education / T. Shultz // Journal of Political Economy. – 1960. – P. 22-34.
- Максимович В. І. Роль інвестицій у людський капітал в економічному розвитку держави / В. І. Максимович // Вісник КЕФ КНЕУ ім. В. Гетьмана. – 2011. – № 2. – С. 103-106.
- Гришнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Гришнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
- Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4-9.
- Яровая Д. А. Инвестиции предприятий в человеческий капитал / Д. А. Яровая, М. В. Артамонова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 2. Ч. II. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 914-923.
- Захарова О. В. Структура та джерела фінансування інвестицій у персонал в умовах промислового підприємства / О. В. Захарова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 10(140)Ч. 2. – 2009. – С. 49-54.
- Новак І. М. Сучасні пріоритети інвестування людського капіталу в Україні / І. М. Новак // Збірник наукових праць Харківського національного економічного університету. Управління розвитком. – 2006. – № 4. – С. 83-86.
- Соколова О. С. Джерела інвестицій у людський капітал / О. С. Соколова // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 174: В 2 т. Т.1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 269-274.
- Кириянов А. В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>.
- Глівенко С. В. Застосування категорії «потенціал» до вивчення факторів формування і розвитку еліти суспільства / С. В. Глівенко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 69-74.
- Каленюк І. Освіта в ринковому середовищі та неекономічні цінності / І. Каленюк // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 67-73.
- Трубич, С. Ю. Соціально-економічна сутність та особливості формування людського потенціалу / С. Ю. Трубич, З. М. Пушкар // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 186-192.
- Боднарук І. Р. Щодо уточнення структури людського потенціалу підприємства / І. Р. Боднарук // Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем: Матеріали II-ї Міжнародної науково-практичної конференції 18-20 квітня 2013 року. Ч.2. – Чернівці: ЧНУ, 2013. – С. 88-90.
- Наказ Державної служби статистики «Про затвердження Загальної таблиця (переліку) форм державних статистичних спостережень на 2013 рік» від 28.12.2012 р. № 547.
- Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.

УДК 338.242

Регг М.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Мукачівського державного університету

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ ТА ВІДПОЧИНКУ

Стаття присвячена дослідженню ролі маркетингової діяльності в туризмі, вирішенню проблеми використання маркетингових технологій у розробленні та використанні туристичних продуктів та послуг туристичними підприємствами. Поглиблено розуміння призначення маркетингу туристичної діяльності.

Ключові слова: маркетинг послуг, маркетинг туристичної діяльності, туристичний продукт.

Регг М.Г. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИЗМА И ОТДЫХА

Статья посвящена исследованию роли маркетинговой деятельности в туризме, решению проблемы использования маркетинговых технологий в разработке и использовании туристических продуктов и услуг туристическими предприятиями. Углублено понимание назначения назначения маркетинга туристической деятельности.

Ключевые слова: маркетинг услуг, маркетинг туристической деятельности, туристический продукт.

Regg M.G. ROLE AND IMPORTANCE OF MARKETING ACTIVITIES IN TOURISM AND RECREATION

The article investigates the role of marketing in tourism activities. Solving problems using marketing technology development and use of travel products and services to tourism enterprises. Depth understanding of destination marketing tourism.

Keywords: marketing services, marketing, tourism, tourist product.

Постановка проблеми. В традиційному виробництві, де результат праці – конкретний товар чи продукція, поняття маркетингу має більш конкретний

зміст. В туризмі результат діяльності зводиться до туристичного продукту, якому притаманні певні специфічні особливості, що суттєво впливають на мар-

кетингову діяльність у туризмі. Як немає однозначного визначення маркетингу в цілому, так і відсутнє єдине трактування маркетингу туризму. Виходячи з визначення поняття «турист», яке дає ВТО, французькі спеціалісти Р. Ланкар і Р. Олле зазначають, що туристичний маркетинг – це серія основних методів і прийомів, вироблених для дослідження, аналізу і вирішення поставлених завдань. Головне, на що мають бути направлені ці методи і прийоми, – виявлення можливостей найбільш повного задоволення потреб людей, з точки зору психологічних і соціальних факторів, а також визначення способів найбільш раціонального, з фінансової точки зору, ведення справ туристичними підприємствами, які дозволяють враховувати виявлені або приховані потреби в туристичних послугах.

Деякі автори вкладають в поняття маркетингу в туризмі глобальний зміст, як, наприклад, швейцарський спеціаліст Є. Крипендорф: туристичний маркетинг – це систематичні зміни і координація діяльності туристичних підприємств, а також приватної і державної політики в галузі туризму, яка здійснюється за регіональними, національними чи міжнародними планами. Мета таких змін полягає в тому, щоб якнайповніше задовольнити потреби певних груп споживачів, враховуючи при цьому можливість отримання відповідного прибутку [1, с. 123].

Всесвітня туристична організація виокремлює три головних функції маркетингу в туризмі:

- налагодження контактів зі споживачами;
- розвиток;
- контроль.

Налагодження контактів ставить перед собою мету переконати потенційних клієнтів у тому, що запропоноване місце відпочинку і існуючі там служби сервісу, пам'ятки і очікувані вигоди повністю відповідають тому, чого бажають отримати самі клієнти [5, с. 243].

Розвиток припускає проектування нововведень, які зможуть забезпечити нові можливості для збуту туристичного продукту.

Контроль передбачає аналіз результатів діяльності по просуванню послуг на ринок і перевірку того, наскільки ці результати відображають повне і успішне використання можливостей сфери туризму.

Російські вчені І.В. Зорін та В.А. Квартальнов визначають наступні основні функції туристичного маркетингу:

- створення туристичного продукту і послуг для подальшої пропозиції споживачам;
- просування туристичного продукту на ринок, реклама і збут;
- організація прямих продажів;
- отримання відповідного рівня доходів.

Отже, узагальнено, туристичний маркетинг – це система координації діяльності туристичного підприємства в процесі розробки, виробництва, реалізації туристичного продукту та послуг з метою отримання максимального прибутку шляхом найбільш повного задоволення споживача.

В процесі розвитку ринкових відносин в економіці, туризм став однією із сфер бізнесу, що викликає значну зацікавленість туристичних підприємців. Це пояснюється тими специфічними рисами та особливими можливостями, які властиві цій галузі. По-перше, туристична діяльність за своєю сутністю є посередницькою діяльністю і не потребує значних інвестицій для початку бізнесу. По-друге, на туристичному ринку можливі вдалі взаємовідносини між великими, середніми та малими туристичними

підприємствами. По-третє, туризм є перспективною галуззю, оскільки задовольняє постійно зростаючий попит населення на якісний відпочинок у провідних туристично-рекреаційних комплексах світу і має тенденції до подальшого зростання. Враховуючи історичне, географічне, релігійне минуле та майбутнє, кожна країна може посісти гідне місце на ринку туристичних послуг.

Дана тема є актуальною і потребує наукового дослідження, але ми розглянемо її у двох аспектах: у першому визначимо особливості комплексу маркетингу, а в другому – інноваційні напрямки розвитку в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя розв'язання проблеми розробки комплексу маркетингу і запровадження інноваційних напрямків розвитку для сфери туризму закладене у працях Ф. Буйленка, В. Квартального, В. Орловської, В. Боголюбова.

Метою дослідження є розвиток теоретичних та методичних підходів до формування комплексу маркетингу туристичних підприємств і обґрунтування практичних рекомендацій щодо його вдосконалення, а також розробка комплексного підходу до аналізу особливостей реалізації систем електронного маркетингу у сфері туризму.

Туризм у розвинутих країнах є одним із важливих джерел стабільного доходу держави і є високорентабельною галуззю економіки. На сучасному етапі однією з умов успішного функціонування туристичних фірм на ринку є організація маркетингу. Маркетинг у галузі туризму являє собою систему вивчення туристичного ринку, всебічного впливу на споживачів і їхні запити з метою реалізації туристичного продукту і одержання прибутку. Підприємствам, які працюють на ринку туристичних послуг, необхідна розробка стратегії та тактики дій за допомогою маркетингових програм. На галузевому рівні до суб'єктів управління туризмом відносяться Уряд України, Державне агентство України з туризму і курортів, місцеві органи влади тощо.

В більшості розвинутих закордонних країн туристична галузь є пріоритетною і має значну державну підтримку. Управління туризмом на державному рівні здійснюється з метою збільшення валового національного доходу; захисту споживача туристичних послуг; організації туристської діяльності в цивілізованих формах; збереження туристсько-рекреаційних ресурсів.

Управління здійснюється за допомогою обміну інформації між суб'єктом і об'єктом управління. Предмет управління в сфері туризму дуже різноманітний. Це, по-перше, економічний механізм і організаційні структури. По-друге, маркетинг і інформаційно-рекламні технології, і, нарешті, персонал – менеджери, фахівці й інші складові системи управління. Елементи системи управління тісно взаємодіють між собою. Ця обставина робить безперспективними зміну одного з елементів без відповідної зміни інших.

Досвід свідчить, що за своєю природою управління в сфері туризму неоднорідне: воно виступає як єдність взаємопов'язаних і взаємозалежних функцій, індивідуальної і колективної праці, відносин у різних формах власності.

Управління являє собою цілеспрямований вплив керівних органів на служби сервісу з метою орієнтації на задоволення соціальних потреб людей у туристичних послугах, підвищення ефективності роботи і забезпечення прийняттого рівня їхньої прибутко-

вості. Від якості управління у значній мірі залежать результати наданих туристичних послуг та вибір шляхів і засобів досягнення цих результатів.

Індустрія гостинності обслуговує величезну кількість різноманітних ринків. Наприклад, індустрія громадського харчування може бути легко сегментована по різних ринках, що розділяються в залежності від конкретних потреб споживачів на такі як: швидке обслуговування, сімейне обслуговування, обслуговування в кафетерії, тематичне обслуговування класу люкс тощо.

Постановка завдання. Для визначення складових комплексу маркетингу на туристичних підприємствах детальніше потрібно розглянути концепцію «маркетинг-мікс», яку часто називають «4Ps».

Термін «маркетинг-мікс» був вперше запропонований у 1953 р. Н. Борденом, президентом Американської асоціації маркетингу, на одному із засідань цієї асоціації. Слово «мікс» у словосполученні «маркетинг-мікс» («комплекс маркетингу») означає поєднання, комбінацію певних елементів маркетингу для досягнення підприємством цільових ринкових результатів. З часом термін «маркетинг – мікс» знає певних змін.

Дослідники маркетингу Б. Бумс і М. Бітнер звернули увагу на те, що концепція «4Ps» орієнтована на сферу виробництва товарів, що для сфери послуг для повного охоплення потрібно врахувати ще три Р. Нове трактування концепції припускає включення таких елементів маркетингового комплексу: люди (people), фізичні ознаки (physical evidence) і процес (process). Так виникає концепція «7Ps» [2, с. 41].

Під фізичними атрибутами концепції розуміється середовище існування організації сфери послуг і всі фізичні товари і символи, які використовуються в процесі комунікації і виробництва. Процес означає усі процедури, механізми, динаміку діяльності і взаємодії, в ході яких здійснюється виробництво товару або послуги і відбувається контакт з клієнтом. У межах цього підходу як активний учасник ринку розглядається не лише продавець, але й покупець. Внаслідок того, що туризм є трудомісткою галуззю, особливого значення набуває елемент люди (people), а конкретно персонал (personal) [3, с. 886]. Від ступеня професіоналізму персоналу на всіх рівнях залежить ступінь задоволеності покупця туристичного продукту.

Оскільки туристичні послуги мають специфічні ознаки, які істотно відрізняють їх від інших послуг, це, відповідно, обумовлює специфіку маркетингу в сфері туризму. Фахівці вже досить давно пропонують враховувати особливості кожної галузі як виробничої, так і невиробничої сфери при розробці комплексу маркетингу підприємства.

Так, в комплексі маркетингу підприємств туристичного бізнесу доцільно врахувати такі складові:

- programming – програмування;
- packing – комплектування;
- partnership – партнерство.

Програмування – це різновидність проектної діяльності щодо створення турпродукта, яка здійснюється в декілька етапів, починаючи від розробки загальної концепції турів і закінчується «зборкою» послуг і товарів у єдину оболонку – «тур».

Комплектування – заключний розділ проектування, в процесі якого комплексний характер турпродукту за рахунок співвідношення всіх необхідних його елементів, здатних задовольнити рекреаційні, пізнавальні, оздоровчі та інші потреби мандрівника.

Партнерство – результат роботи по розробці турпродукту є продуктом зусиль підприємств, кожне з яких має свої принципи роботи, специфічні потреби та різні комерційні цілі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи процес ведення туристичного бізнесу, слід підкреслити важливість усього ланцюга: реклама і просування продукту, пошук і підбір послуги, бронювання, продаж, оформлення документів, гарантії, оплата, остаточні взаєморозрахунки. В західних компаніях існує чіткий термін «виграти клієнта». Це означає надати йому відповідні умови не тільки для відпочинку, а й реалізації всіх етапів від пошуку до оплати і обслуговування.

Оскільки маркетинг включає таку необхідну складову, як реклама, а точніше – інформування потенційних замовників, необхідно виокремити такий елемент аналізу систем, як методика інформування, що є невід'ємною частиною загальної методики ведення туристичного бізнесу.

Для правильного інформування необхідно визначити: категорію потенційних замовників існуючого чи нового конкретного туристичного продукту в розрізах:

- віковий;
- сімейний статус;
- область спеціальних інтересів;
- ступінь ознайомлення з містом;
- національність;
- рівень забезпеченості потенційного клієнта;
- територіальну дислокацію покупця;
- методи доставки інформації;
- наявність медіаторів-резидентів та ін.

Важливим елементом туристичної інфраструктури є туристичні інформаційні центри (далі – ТІЦ). Ці організації створюються для просування регіону на національному та міжнародному рівні, надання інформаційних і сервісних послуг туристичної та супутньої діяльності в країні, регіоні, місті гостям (туристам, екскурсантам, транзитним відвідувачам) та місцевим мешканцям. Основним завданням ТІЦ є створення сприятливого інформаційного середовища для іногородніх, іноземних громадян.

Наступним важливим елементом системи інформування та дистрибуції є електронний маркетинг. Маючи на увазі глобальний характер туристичних запитів та пропозицій і локальний характер розташування споживачів та об'єктів надання послуг, основні задачі електронного маркетингу можна сформулювати таким чином:

- організація глобального маркетингу локальними суб'єктами туристичної діяльності;
- організація багатоканального представлення локальних туристичних і рекреаційних можливостей;
- організація багатоканальної глобальної дистрибуції туристичних послуг;
- організація багатоканальних глибоких систем замовлення (бронювання) послуг локальними агентами та споживачами;
- реалізація електронних технологій розрахунку між споживачами та суб'єктами туристичної діяльності;
- системна підтримка всіх етапів електронного маркетингу туристичного продукту.

Туристичний маркетинг повинен не тільки забезпечувати найбільш повне задоволення існуючих потреб туристів та передбачати можливі зміни в структурі потреб, а також і впливати на них. Тобто, туристичне підприємство повинне зробити наявні ресурси доступними для використання з метою від-

починку та розваг, що неможливо без співпраці з іншими підприємствами, місцевими органами влади та державою. Особливо тісна співпраця повинна бути з місцевою адміністрацією.

Туристична індустрія також може бути сегментована: повний пансіон для бізнес-туристів, обслуговування економічного класу, обслуговування в апартаментах, вищий економічний клас обслуговування, курортне обслуговування, обслуговування в центрі міста і на його околицях тощо. Кожний з цих сегментів відповідає бажанням і потребам різних категорій споживачів.

Установи туристичної індустрії повинні формувати свої стратегії обслуговування для того, щоб відповідати специфічним потребам ринку у якому вони вибрали для себе визначений сегмент. В умовах розвинутого ринку і високого рівня банкрутств успіху домагаються лише ті компанії, що здатні створити і проводити, принаймні, на найнижчому організаційному рівні довгострокові стратегії обслуговування. Головна мета, яку повинні ставити перед собою керівники підприємств і організацій у сфері туризму, – це досягнення оптимального співвідношення різних факторів виробництва і вироблених благ і послуг. В залежності від юридичного статусу окремого туристичного підприємства, від специфіки його діяльності, а також від стану ринку турпослуг, від наявності державної допомоги в науковій літературі визначається, що мета маркетингу туристичного підприємства розділяється на три класи: економічна, «еґоїстична» і соціальна.

Економічні цілі формуються через певні цифрові показники діяльності або через процентні співвідношення. До економічних цілей відносяться прибуток у перспективі, визначення нових сегментів ринку, поліпшення реалізації турпродуктів, зміцнення ринкових позицій тощо.

«Еґоїстичні» цілі містять у собі підвищення престижу і поліпшення іміджу фірми, регіону, країни. У даній групі цілей мова йде про збереження і поліпшення положення конкретного об'єкта, наприклад, керівники організації ставлять перед собою мету залишитися незалежними, зберегти контроль за своєю справою.

Соціальні цілі розглядаються з погляду розробки турпродуктів, якими можуть скористатися люди з більш низьким рівнем доходів. Соціальні цілі можуть також виражатися в розвитку тих турпродуктів, які сприяють охороні навколишнього середовища зниженню рівня безробіття тощо.

Незважаючи на велику кількість і різноманітність систем електронного маркетингу, основними система-

ми залишаються розподільчі системи представлення і резервування послуг. Серед існуючих маркетингових каналів реалізації послуг основними є:

- 1) глобальні дистрибуторні системи (ГДС);
- 2) інтернет – рішення ГДС;
- 3) представницькі системи в ГДС;
- 4) професійні інтернет – рішення спеціалізованих компаній;
- 5) представництво туроператорі-партнерів;
- 6) публічні інтернет – рішення.

ГДС призначені для представлення туристичних послуг, які пропонуються організаціями, що надають послуги, з метою замовлення (бронювання) і продажу цих послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, комплекс маркетингу в туризмі має свої особливості, визначені властивостями послуг як товару. Елементами комплексу маркетингу в туризмі визначено: товар, ціну, людей, фізичні ознаки, процес, комунікації та розподіл. Туристична сфера має свої властиві тільки їй риси, зокрема необхідність інформування, тому важливе місце у туристичній діяльності відводиться електронним системам. Застосування їх в цій сфері дозволить отримати більше переваг і полегшити роботу спеціалістів, задіяних в ній. Маркетингова стратегія розвитку туристичних підприємств повинна ґрунтуватися на загальних концепціях маркетингу, але з урахуванням особливостей туристичного бізнесу. В умовах кризи туристичні підприємства повинні співпрацювати з місцевими органами влади, брати участь у розробці регіональних програм розвитку як туристичної галузі, так і регіону в цілому та мати за мету максимальне використання природно-рекреаційного та туристичного потенціалу. Розробка маркетингової стратегії повинна стати основним засобом задоволення потреби споживача і, як наслідок, ефективної роботи підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Будя О.П., Вертелева О.В. Інноваційні напрямки розвитку маркетингу в сфері туризму і гостинності. – Зовнішня торгівля: право та економіка. – № 6. – 2008. – С. 142-149.
2. Буйленко В.Ф. Туризм : учебное пособие для вузов. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 233 с.
3. Квартальнов В.А. Теорія і практика туризму. – М. : Фінанси і статистика, 2006. – 672 с.
4. Забуранна Л.В., Сіренко К.В. Особливості комплексу маркетингу на підприємствах сфери туризму. – Актуальні проблеми економіки. – № 10. – 2010. – С. 58-63.
5. Чудновський А.Д. Інформаційні технології управління в туризмі. – М. : КНО-РУС, 2009. – 104 с.

УДК 656.025.4(100):65.012.34(045)

Ремига Ю.С.
асистент кафедри логістики
Національного авіаційного університету

ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАТОРІВ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

У статті обґрунтовано доцільність переходу підприємств на нові логістичні принципи роботи. Проаналізовано взаємодію учасників логістичного ланцюга й визначено, що успіх ланцюга постачання залежить від можливості швидкого реагування на потреби споживачів. Зроблено висновок, що розвиток процесів та способів транспортування вантажу стає неможливим без наявності ефективного логістичного оператора.

Ключові слова: логістичний оператор, транспортно-експедиторське підприємство, логістичний ланцюг, транспортування, логістичне обслуговування, міжнародні перевезення, Інкотермс.

Ремига Ю.С. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В статье обоснована целесообразность перехода предприятий на новые логистические принципы работы. Проанализировано взаимодействие участников логистической цепи и определено, что успех цепочки зависит от возможности быстрого реагирования на нужды потребителей. Сделан вывод, что развитие процессов и способов транспортировки груза становится невозможным без наличия эффективного логистического оператора.

Ключевые слова: логистический оператор, транспортно-экспедиторское предприятие, логистическая цепочка, транспортировка, логистическое обслуживание, международные перевозки, Инкотермс.

Remyha Y.S. LOGISTICS OPERATORS ACTIVITIES IN ORGANIZATION AND REALIZATION OF INTERNATIONAL TRANSPORTATIONS

The article deals with expediency of enterprises transition to the new logistics principles. Analyzed the interaction of the logistics chain and determined that the success of the logistics chain depends on the ability to quickly respond to customer needs. It was concluded that development of the processes and methods of cargo transportation becomes impossible without an effective logistics operator.

Keywords: logistics operator, freight-forwarding company, supply chain, transportation, logistics services, international shipping, Incoterms.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації розвиток підприємництва в Україні і розширення зовнішньоекономічних зв'язків сприяють підвищенню вимог до організації міжнародних вантажних перевезень, до впровадження нових прогресивних технологій перевізного процесу і обумовлюють перехід на логістичні принципи товарного руху. Тому особливої уваги набувають питання підвищення ефективності діяльності підприємств, пошуку шляхів раціонального використання ресурсів, ефективного застосування логістичних підходів до практичної діяльності підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем діяльності сучасних підприємств з точки зору логістики присвячені наукові праці вітчизняних теоретиків та практиків В.Г. Алькеми [1], Т.В. Ревуцької [2], Н.І. Чухрай [3], О.М. Горяїнова [4]. Окремі аспекти розвитку логістичних ланцюгів в умовах невизначеності зовнішнього середовища знайшли своє відображення у працях Т.А. Воркут [5], Дж. Джонсон [6], Г.Л. Бродецького [7] тощо.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає у визначенні ролі логістичних операторів в організації та здійсненні міжнародних перевезень вантажів для забезпечення їх оптимального результату діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За експертними оцінками, застосування логістичних методів в управлінні підприємством здатне забезпечити зменшення запасів на 50-95%, терміни доставки товару – на 25-45%, загальну тривалість виконання замовлення підприємством – на 50-70%, а також принести додатковий синергетичний ефект, оскільки за умови скорочення товарних запасів підприємства на 10% прибуток може збільшуватися на 11%, рен-

табельність – на 15%, потреба у виробничих і складських площах скорочуватись на 40-70% [8, с. 23].

Як відомо, логістичний ланцюг охоплює основні операції та процеси з матеріальним потоком, а також супутніми до нього потоків, на всіх етапах проходження до кінцевого споживача. Тому кожне підприємство, яке входить до складу логістичного ланцюга є партнерами один для одного. Кожен партнер у логістичному ланцюзі безпосередньо відповідає за процес, який додає вартості продукції. Рух товарів та послуг у логістичному ланцюзі обумовлений поведінкою кінцевого споживача в кінці даного ланцюга, оскільки розуміння потреб споживачів за мінімальних витрат часу та коштів є необхідною та достатньою умовою успішної конкурентної боротьби сучасних підприємств.

У зв'язку з цим до учасників логістичного ланцюга ставиться вимога щодо повної концентрації на досягненні спільних цілей. Отже, успіх логістичного ланцюга буде залежати від того, чи його учасники будуть постійно шукати взаємовигідні рішення, які ґрунтуватимуться на довірі та можливості швидкого реагування на потреби споживачів [3, с. 23]. Підтвердженням даного твердження є комплексне логістичне обслуговування, оскільки на сьогоднішній день, більшість підприємств надають перевагу комплексним логістичним операторам для організації і реалізації процесу перевезення вантажів.

Розвиток процесів взаємозв'язку щодо способів доставки вантажу стає неможливим без наявності ефективного логістичного оператора. Особлива необхідність цієї взаємодії виявляється саме в сучасних умовах зростаючого зовнішньоторговельного обороту і розширення зовнішньоекономічної діяльності країни, зростання експортно-імпорتنних, транзитних перевезень вантажів, коли важливе економічне

значення набувають інтермодальні перевезення, які проходять через територію країни певним міжнародним транспортним коридором.

Така здатність до спеціалізації на окремих видах діяльності і є головною причиною зростання тенденції до використання спеціалізованих постачальників послуг для виконання операцій, що створюють додану вартість. Цим сервісним підприємствам вдається досягнути економії за рахунок масштабів діяльності, зберігаючи при цьому гнучкість, що дає змогу клієнтам, які користуються їх послугами, сконцентрувати свої зусилля на своєму основному виді діяльності [4, с. 64]. Як наслідок, клієнт істотно скорочує або навіть відмовляється від власних логістичних підрозділів і перепоручає основні завдання логістичному оператору.

До функцій логістичного оператора входить не тільки організація перевезень, управління запасами продукції, але й її облік, складське зберігання, обробка вантажу, підготовка документації, доставка кінцевому споживачу. Така сконцентрованість на якнайповнішому задоволенні потреб клієнтів в обслуговуванні і забезпечує популярність комплексних логістичних операторів серед інших учасників транспортно-логістичного ринку, оскільки, з одного боку, це дає змогу отримати істотні переваги у якості логістичних операцій та їх вартості, а з іншого, – максимально наблизитися до повного задоволення споживачів.

Залучення логістичних операторів до виконання відповідних функцій передбачає відокремлення логістичних ланцюгів, згідно із необхідністю надання конкретних послуг клієнтам. Розглянемо узагальнену модель логістичного ланцюга постачання при здійсненні міжнародного автомобільного транспортування (див. рис. 1).

Розглянемо більш детально логістичний ланцюг при міжнародних автомобільних перевезеннях. Автомобільне перевезення здійснюється через укладення договору з експедитором, який залучає для виконання його положень відповідних постачальників. Зазвичай залучається тільки автомобільний перевізник (рідше декілька), який безпосередньо виконує перевезення. Клієнт передає права на вантаж експедитору, потім експедитор передоручає автомобільному перевізникові вантаж для перевезення. На наступний ланці постачання експедитор контролює доставку товару вантажоодержувачу. Таким чином, експедитор охоплює значну частину ланцюга і часто виступає єдиним учасником, який бере участь у виконанні замовлення клієнта. Тому важливим є досягнення узгодження інтересів та умов саме між експедитором та клієнтом.



Рис. 1. Логістичний ланцюг при здійсненні міжнародних перевезень автотранспортом

Необхідно зазначити, що логістичний ланцюг варто розглядати не лише як процес транспортування, але й враховувати процеси зберігання товарів на складі логістичного оператора. Даний ланцюг є тривалішим у часі, ніж логістичний ланцюг при транспортному перевезенні, оскільки об'єднує два процеси – доставку від вантажовідправника до складу та від складу до вантажоодержувача (див. рис.2).

Якщо логістичний оператор виконує обслуговування, яке починається з моменту прийняття вантажу до перевезення, його зберігання і включає операції по підготовці вантажу до транспортування, надання транспортного засобу, доставку його до назначеного місця призначення, оформлення необхідних товаророзпорядчих документів і здачі вантажу перевізнику, а також упаковки та маркування товару, то воно виконує транспортно-експедиторське обслуговування, тобто можна стверджувати, що логістичний оператор на українському транспортно-логістичному ринку виступає в ролі транспортно-експедиторського підприємства (ТЕП), а тому й надає інтегровані послуги оператора, транспортного перевізника й експедитора.



Рис. 2. Логістичний ланцюг товарів із зберіганням їх на складі

Правові та організаційно-економічні засади транспортно-експедиторського обслуговування та транспортно-експедиторської діяльності в Україні регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законами України «Про транспортно-експедиторську діяльність», «Про транспорт», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про транзит вантажів» тощо.

При цьому транспортно-експедиторська діяльність, згідно ст.1 Закону України «Про транспортно-експедиторську діяльність», – це підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезень експортних, імпорتنних, транзитних або інших вантажів. Транспортно-експедиторською послугою визначається робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором транспортного експедирування [9].

Згідно зі ст. 8 ЗУ «Про транспортно-експедиторську діяльність», перелік послуг, що надаються транспортно-експедиторськими підприємствами, включає:

- консультації вантажовідправників чи вантажоодержувачів при виборі засобу транспорту з точки зору його зручності, швидкості і вартості доставки вантажу;
- організацію доставки вантажу зі складу відправника на залізничну станцію або в порт і зі станції або порту на склад одержувача;
- переупаковку, перемаркування та комплектацію вантажних партій, об'єднання дрібних партій в збірну велику відправку для максимального використання провізної здатності контейнера, вагона, судна;
- підготовку та оформлення документів для укладання договору перевезення вантажу з перевізником, або його агентом, брокером;
- допомогу в митному, санітарному, карантинному та іншому оформленні відправлень вантажів;
- передачу вантажу перевізнику або його агенту (порту, станції) з оформленням приймально-здавальних та перевізних документів (коносаментів, накладних тощо);
- організацію зберігання вантажу на складах і вантажно-розвантажувальних робіт у пунктах пере-

вантаження і перевалки вантажів з одного виду транспорту на інший;

- сприяння в розрахунках між продавцем і покупцем за реалізований товар шляхом передачі банку за місцем відвантаження товару необхідних транспортних і товарних документів;

- прийом вантажу в пункті призначення від перевізника або його вантажного агента (порту, станції), перевірку кількості місць, маси вантажу, стану його тари та упаковки;

- оформлення з перевізниками або їх вантажними агентами комерційних та інших актів про виявлення недостач або надлишків вантажу, псування і пошкодження вантажу і тари, пересортування тощо;

- проведення розрахунків за перевезення вантажів і вантажно-розвантажувальні роботи в пункті відправлення/прибуття;

- розсортування великих партій імпортованих вантажів в більш дрібні, а також по сортах, розмірах тощо, подальша їх перепакування та перемаркування;

- організацію супроводу вантажу в процесі його транспортування провайдером;

- обладнання вагонів і суден для перевезення специфічних вантажів (цитрусових, зернових тощо).

Це далеко не повний перелік послуг, що надаються ТЕП, чия діяльність змінюється в залежності від виду міжнародної торгівлі і має свою специфіку в кожній окремій країні.

Крім вищезазначених послуг, які можуть виконувати ТЕП, треба зазначити, що вони допомагають експортерам визначити мінімальні витрати на упакування і транспортування товару і скласти оптимальну калькуляцію транспортної складової його експортної ціни. У міжнародній торгівлі існує практика, коли експортер за допомогою логістичного оператора складає розцінювальний (конкурентний) лист, що включає в себе всі витрати з доставки товару покупцеві в пункт призначення. Важливим місцем взаємодії експедитора та експортера чи імпортера товару є визначення та пояснення умов поставки, оскільки останнім необхідно точно знати, як між ними розподіляються транспортні витрати і на яких умовах вигідніше продавати або купувати той чи інший товар. Для багатьох товарів витрати на транспортування, страхування, складування та інші послуги, складають досить значну частину ціни, незнання розмірів цих витрат може перетворити вигідну угоду у невигідну. Як правило, міжнародні експедитори не публікують своїх тарифів, оскільки характер і розмір наданих ними послуг змінюється від рівня невизначеності зовнішнього середовища – це ризику неправильного визначення моменту передавання відповідальності за вантаж у процесі транспортування, ризику вибору транспортного засобу і ризику пошкодження вантажу при перевезенні.

Дані види ризиків взаємопов'язані, оскільки внаслідок неадекватного вибору місця (часу) передачі відповідальності за об'єкт перевезення від продавця до перевізника або покупця виникає ризик неправильного визначення моменту передавання відповідальності за вантаж, а це може призвести до збільшення можливих витрат (неповне врахування витрат транспортування у реалізаційній ціні), і, як наслідок, – до зниження доходів підприємства (занижена або завищена ціна реалізації).

Тому модель формування логістичного ланцюга логістичного оператора або транспортно-експедитор-

ського підприємства повинна враховувати не лише ризики, пов'язані з доставкою товару (транспортуванням), але й з постачальницькими, збутовими й сервісними операціями.

Безумовно, перевезення вантажів як одна із ланок логістичного ланцюга товарів від продавця (виробника, торгівельної чи посередницької організації) до покупця (споживача, торговельної чи посередницької організації) є джерелом виникнення ризиків, більшість з яких можна контролювати додержуючись міжнародних правил Інкотермс. Мінімізують такі ризики раціональний вибір транспортних засобів, перевізника, умов постачання тощо і правильне заповнення відповідних документів. Базові умови спрощують укладання і узгодження контрактів, особливості яких регламентовані міжнародною практикою.

Знання та застосування наведених в Інкотермс торгових термінів полегшує здійснення торгових операцій та дозволяє спрогнозувати можливі транспортні ризики з точки зору логістичного підходу [6, с. 415]:

- 1) наявність фізичних предметів (товарів, вантажів) – це дія логістичного каналу;

- 2) плату за товари, оплату за перевезення вантажів та страхування товарів в дорозі – це дія фінансового каналу;

- 3) законне право розпоряджатися товарами – це дія каналу приналежності;

- 4) наявність необхідної документації – це дія каналу документообігу;

- 5) відповідальність за утримання товарів або слідкування за ними в дорозі – це дія логістичного каналу.

Необхідно відзначити, що ризик пошкодження вантажу при перевезенні виникає у зв'язку з можливими втратами майбутніх доходів або додаткових витрат на усунення пошкоджень внаслідок зниження споживчих якостей товарів в процесі перевезення відповідно до зобов'язань. Відповідальність перевізника за незбереження вантажу настає в разі втрати, недостачі і ушкодження (псування). Загальною умовою відповідальності є презумпція провини, яка означає, що перевізник несе відповідальність за незбереження вантажу після прийняття його до перевезення і до видачі одержувачу, якщо не доведе, що втрати, недостача або пошкодження вантажу відбулися внаслідок обставин, яких він не міг уникнути або усунення яких від нього не залежало. Отже, ризик незбереження майна, одержаного від відправника, до видачі одержувачу покладається на перевізника або логістичного оператора.

Висновки з проведеного дослідження. На даний період у зв'язку зі значним розвитком міжнародної торгівлі роль логістичних операторів істотно зростає, тому для доставки вантажів точно в термін і з можливо меншими витратами ресурсів повинен бути розроблений єдиний механізм взаємодії всіх учасників логістичного ланцюга на основі інтеграції основних логістичних фаз – закупівлі (постачання), виробництва, транспорту та споживання. Оскільки на сьогоднішній день повністю уникнути ризиків в процесі транспортування неможливо, то ними можна і необхідно свідомо керувати, пам'ятаючи про те, що всі ризики взаємопов'язані і їх рівень постійно змінюється під впливом динамічного оточення. Тому пошук ефективного механізму управління ризиками в логістичному ланцюгу стає одним із найважливіших напрямків подальших досліджень для ефективного розвитку логістичних операторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В.Г. Вдосконалення логістичних ланцюгів товаропротрансування молочної продукції [Текст] / В.Г. Алькема // *Логістика: проблеми і рішення*. – 2006. – № 2. – С. 29-33.
2. Ревуцька Т.В. Аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг [Текст] / Т.В. Ревуцька // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2011. – № 2. – С. 108-111.
3. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : [Текст] монографія / Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко; за наук. ред. Н.І. Чухрай. – Львів : Видавництво «Растр-7», 2008. – 360 с.
4. Горяїнов О.М. Автотранспорт в логістичних системах і ланцюгах : [Текст] монографія / О.М. Горяїнов, Д.М. Рославцев. – Харків : НТМТ, 2009. – 344 с. (Серія «Наукові дослідження в сфері логістики і транспорту»).
5. Воркут Т.А. Проектування систем транспортного обслуговування в ланцюгах постачань [Текст] / Т.А. Воркут. – К. : НТУ, 2002. – 248 с.
6. Джеймс Джонсон. Современная логистика. 7-е издание [Текст] : Пер. с англ. / Дж. Джеймс, Вуд. Ф. Дональд, Вордлоу Л. Дэниел, Мерфи-мл. Р. Поль. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 624 с. : ил. – Парал. тит. англ.
7. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике [Текст]: учебное пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Елин. – М. : Издательский центр «Академия», 2010. – 192 с. – (Непрерывное профессиональное образование: Логистика).
8. Комплексна програма утвердження України як транзитної держави у 2001-2010 рр. [Текст]. – К. : Наук. думка, 2002. – 26 с.
9. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 01.07.2004р. № 1955-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

УДК 336.279:477

Руденко Є.М.*кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри фінансів**Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті досліджено динаміку банкрутства підприємств в Україні, проаналізовано основні тенденції розгляду справ про банкрутство, розміри заявлених і задоволених вимог кредиторів, ефективність процедур запобігання банкрутству. В загальних рисах висвітлено причини банкрутства вітчизняних суб'єктів господарювання і запропоновано комплекс дій в рамках антикризового фінансового управління для запобігання банкрутству підприємств.

Ключові слова: банкрутство, санація, мирова угода, ліквідація, платоспроможність, збитковість, антикризове управління підприємством.

Руденко Е.М. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКРОТСТВА В УКРАИНЕ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована динамика банкротства предприятий в Украине, проанализированы основные тенденции рассмотрения дел о банкротстве, размеры заявленных и удовлетворенных требований кредиторов, эффективность процедур предотвращения банкротству. В общих чертах определены причины банкротства отечественных субъектов хозяйствования и предложен комплекс действий в рамках антикризисного финансового управления для предотвращения банкротству предприятий

Ключевые слова: банкротство, санация, мировое соглашение, ликвидация, платежеспособность, убыточность, антикризисное управление предприятием.

Rudenko Ye.M. CURRENT TRENDS OF BANKRUPTCY IN UKRAINE AND MEASURES INSOLVENCY DOMESTIC ENTERPRISES

The article studied the dynamics of bankruptcies in Ukraine, analyzes the main trends in bankruptcy proceedings and the declared and satisfaction of creditors' claims, the effectiveness of procedures to prevent bankruptcy. In general terms, identified the reasons of bankruptcy domestic enterprises and proposed a set of actions in the framework of anti-crisis financial management to prevent the bankruptcy of enterprises.

Keywords: bankruptcy, sanation, the settlement agreement, liquidation, solvency unprofitability, crisis management the enterprises.

Постановка проблеми. Україна, будучи великою аграрно-промисловою країною, перебуває на шляху побудови ринкової економіки. Внаслідок проведеного реформування аграрних відносин з'явилася значна кількість сільськогосподарських підприємств, заснованих на приватній формі власності, – сільськогосподарські кооперативи, фермерські господарства, приватні (приватно-орендні) сільськогосподарські підприємства. Існують також державні та комунальні сільськогосподарські підприємства. Нині відбувається процес поступової інтеграції України в європейське співтовариство з його специфічними жорсткими умовами на ринку, які ставлять проблему виживання перед вітчизняними суб'єктами господарювання. Тому для вітчизняних підприємств проблемачасного виявлення кризових явищ та за-

побігання фінансової неспроможності стоїть особливо гостро. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки комплексу дій, що попереджують банкрутство підприємств, та пошуку нових методів антикризового фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження банкрутства і антикризового управління приділено багато уваги у працях вітчизняних та закордонних економістів, серед яких: І. Нескородєва, О. Тереванєсова, Р. Біловал, Т. Білоконь, А. Гордєєва, Ю. Зайченко, Л. Лігоненко та ін. [3-7]. Але поряд з цим потребують подальшого аналізу сучасні тенденції банкрутства підприємств і заходи запобігання розвитку кризи.

Постановка завдання. В рамках окресленої проблематики метою статті є дослідження тенденцій

банкрутства в Україні на сучасному етапі і пошук шляхів запобігання неплатоспроможності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми банкрутства підприємств в Україні є особливо актуальними в умовах економічної кризи. В такі періоди механізм банкрутства є своєрідним критерієм відбору більш ефективних підприємств. Проте масове банкрутство у галузі сільського господарства загрожує зниженням продовольчої безпеки країни і потребує відповідних засобів реагування на прояви кризи. Щоб оцінити масштаби кризових явищ необхідно проаналізувати основні тенденції порушення справ про банкрутство суб'єктів господарювання (рис. 1).

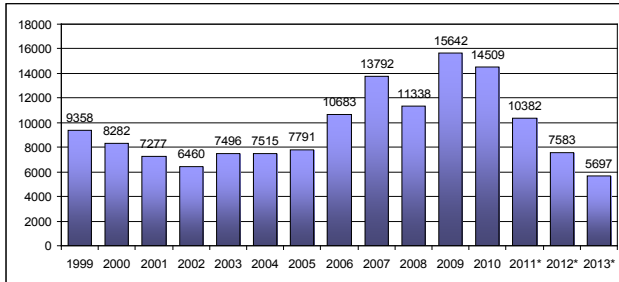


Рис. 1. Кількість порушених справ про банкрутство підприємств в Україні протягом 1999-2013 рр. [1]

* Наведено інформацію про чисельність справ, закінчених провадженням

Отже, згідно з інформацією, яка надходить до Державного департаменту з питань банкрутства, протягом 2013 р. закінчено провадженням 5697 справ про банкрутство підприємств різної форми власності, у 2012 р. – 7583 справ. Кількість порушених справ про банкрутство підприємств в 1999-2002 рр. мала тенденцію до зниження, а починаючи з 2003 р. щорічно зростала, причому перше найбільш активне зростання їх кількості відбулося в 2006-2007 рр. (на 2892 справи у 2006 р. та на 3109 – у 2007 р.). Ще одне суттєве зростання чисельності порушених справ про банкрутство відбулося у 2009 р. – 15642 справ. В 2011 р. кількість справ, закінчених провадженням, становила 10382, в 2012 р. їх чисельність скоротилася на 2454 випадки, у 2013 р. – на 1886.

За оприлюдненою інформацією, у 2012 р. в місцевих та апеляційних господарських судах залишалася на розгляді 117685 справ, у 2013 р. їх чисельність була ще більшою – 147786 справ.

Розгляд і провадження справ про банкрутство суб'єктів господарювання в Україні, а також пи-

тання щодо запобігання банкрутству боржника регламентовані в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Цей закон встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника, визнання його банкрутом, застосування ліквідаційної процедури з метою задоволення вимог кредиторів. Варто зауважити, що у 2013 р. вступила в силу нова редакція закону про банкрутство, яка внесла зміни до порядку порушення і розгляду справ. Очевидно, саме цей чинник призвів до скорочення чисельності порушених справ у 2013 р. до рівня 5697 (див. рис. 1).

Як відомо, банкрутство підприємства не завжди означає припинення діяльності і ліквідацію суб'єкта господарювання. Можливим є ситуація, коли втрачена платоспроможність є тимчасовим явищем і може бути подолана засобами запобігання банкрутству, такими як санація та мирова угода. Для оцінки ефективності таких процедур розглянемо динаміку розгляду господарськими судами справ про банкрутство за 2011-2012 рр. (табл. 1).

За досліджений період кількість справ, закінчених провадженням, поступово зменшується і у 2013 р. становила 5697 справ, що більш ніж наполовину менше від рівня 2009 р. Також знижується і чисельність справ, залишених без розгляду. Частка справ, які припинені у зв'язку з санацією боржника, залишається вкрай низькою, мирова угода у 2013 р. укладена стосовно 82 справ і є найнижчою за 2009-2013 рр. Найбільшу питому вагу займають справи, які припинені з затвердженням звіту ліквідатора. Загальна кількість справ, у яких винесено постанови про визнання банкрутом, у звітному періоді поступово зменшується.

Банкрутство можна розглядати як з боку підприємства-боржника, яке потребує оздоровлення, так і з позицій кредиторів, які прагнуть задовольнити свої грошові вимоги до боржника. Тому й ефективність процедур відновлення платоспроможності і ліквідації теж доцільно аналізувати з двох боків для чого проаналізуємо дані про розгляд господарськими судами справ про банкрутство за 2011-2012 рр. (табл. 2).

Отже, в 2012 р. до господарських судів було заявлено 35 млрд грн майнових (грошових) вимог, що більше на 12,9%, ніж у попередньому році. Обсяг визнаних судом майнових (грошових) вимог кредиторів у 2012 р. становив 28 млрд грн, у 2011 р. – 26 млрд грн. Коефіцієнт відшкодування засобів кредиторам у 2011 р. становив 9,1%, а в 2012 р. – лише 7,9%. Середня тривалість розгляду справи і процедур банкрутства у 2011-2012 рр. становила 18 місяців. З обсягу розглянутих у 2013 р. справ про банкрут-

Таблиця 1

Загальна характеристика справ про відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутами, закінчених провадженням в Україні у 2009-2013 рр. [2]

Рік	Кількість справ, закінчених провадженням	з них						Загальна кількість справ, у яких винесено постанови про визнання банкрутом у звітному періоді
		залишено без розгляду	припинено					
у зв'язку з санацією	з укладенням мирової угоди		із затвердженням звіту ліквідатора та ліквідаційного балансу	у зв'язку з виконанням усіх зобов'язань перед кредиторами	з інших підстав			
2009	11821	843	9	84	9962	132	791	8594
2010	10612	.*	.*	.*	.*	.*	.*	8212
2011	10382	523	8	106	8335	100	1310	6745
2012	7583	275	8	94	6084	101	1021	4631
2013	5697	128	7	82	4948	57	475	3359

* Дані відсутні

Таблиця 2

Дані про розгляд господарськими судами справ про банкрутство в Україні у 2011-2012 рр. [2]

Показник	2011 р.	2012 р.
Загальний обсяг заявлених майнових (грошових) вимог кредиторів, млрд грн.	31	35
Загальний обсяг визнаних судом майнових (грошових) вимог кредиторів, млрд грн.	26	28
Коефіцієнт відшкодування (повернення засобів кредиторам)	9,10%	7,90%
Розмір задоволених вимог відносно сплати податків і зборів, млрд грн.	1,02	1,26
Середня тривалість розгляду справи і процедур банкрутства, міс.	18	18
Кількість справ у яких вводилась процедура санації	130	125
Кількість справ, по яких затверджено звіт керуючого санацією	3	3
Кількість мирових угод, затверджених судом	114	93
Кількість ліквідованих юридичних осіб	7842	5946

Таблиця 3

Порівняння кількісних показників розгляду справ про банкрутство в Україні по апеляційних округах в 2011–2012 рр. [1]

Найменування апеляційного господарського суду	Показники							
	Заявлено майнових (грошових) вимог, млрд грн.		Визнано судом майнових (грошових) вимог, млрд грн.		Процент повернення засобів за заявленими вимогами		Задоволено вимог відносно сплати податків і зборів, млн грн.	
	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.	2011 р.	2012 р.
Дніпропетровський АГС	6,8	5,2	6,2	4,6	4,7	4,5	64	51
Донецький АГС	4,6	6,4	3,9	5,2	11,0	11,0	159	105
Київський АГС	10	10,1	7,6	8,3	10,0	11,0	258	175
Львівський АГС	1,2	2,8	1,1	2,3	7,3	7,2	198	158
Одеський АГС	2,3	3,7	2,2	3,1	19,0	18,0	188	178
Рівненський АГС	2,9	3,8	2,8	2,4	6,4	3,4	100	498
Севастопольський АГС	1,1	0,47	1,1	0,36	7,4	4,7	3	5
Харківський АГС	1,9	2,4	1,5	2,1	7,2	3,1	48	85
Всього	31	35	26	28	9,1	7,9	1018	1255

Таблиця 4

Розгляд справ про банкрутство за категоріями у 2013 році [1]

Категорії справ у спорах	Перебувало на розгляді	Розглянуто	з них:	Позовні вимоги	
			задоволено повністю або частково	заявлено до стягнення	присуджено до стягнення
Справи про банкрутство	41 100	27 418	18 779	82736303913	52794750481
у тому числі: майнові спори з вимогами до боржника	797	493	240	774806945	758867966
З них: визнання недійсним правочинів (договорів), укладених боржником	43	28	11		
сплата податків, зборів (обов'язкових платежів)	436	279	155	139365889	131129134
стягнення заробітної плати	92	81	44	327 680	44 683
поновлення на роботі посадових та службових осіб боржника					
визнання недійсним рішень державних та ін. органів	2	2			
грошові вимоги кредитора до боржника	15 992	11 092	9 490	20488740052	15761567339
проведення аукціону з продажу майна боржника	41	33	18		
діяльність арбітражного керуючого	2 606	2 331	1 774	304698350	269445256
скарги на рішення, дії чи бездіяльність державних та інших органів	33	25	16		
усунення керівника боржника	77	69	46	408480	
затвердження або розірвання мирової угоди або визнання її недійсною	82	69	44		
скасування арештів майна, звільнення активів боржника	461	427	348	9337321	1446011
визнання недійсними правочинів та спростування майнових дій боржника	98	56	16		
затвердження плану санації боржника до порушення справи про банкрутство	15	11	5		
скарга на дії чи бездіяльність органу ДВС	71	49	18		
інші	7 948	7 459	6 434	1179622008	1016703819

ство 5946 закінчилися ліквідацією суб'єктів господарювання (у 2011 р. – 7842 справи), у ході провадження 125 справ вводилася процедура санації, звіт керуючого санацією затверджено лише стосовно 3-х справ, по 93 справах затверджено мирові угоди (у 2011 р. – 114 справ). Все це свідчить, що судові процедури банкрутства недостатньо ефективні як з позицій задоволення вимог кредиторів, так і з позицій оздоровлення збанкрутілого підприємства.

Підтвердженням цього є і відсоток задоволення вимог кредиторів по апеляційних скаргах за округами (табл. 3).

Аналіз кількісних показників розгляду справ про банкрутство по апеляційних округах показав, що відсоток повернення засобів за заявленими вимогами кредиторів найвищим є в Одеському апеляційному господарському суді – 19,0% у 2011 р. та 18,0% у 2012 р. Проте по більшості округів він є нижчим за 10%. За даними Всесвітнього банку, середній показник відшкодування вимог у розвинених європейських країнах становить 67%, у державах Східної Європи й Азії – 28%. Таким чином, ліквідація підприємства не вигідна не лише для власників, а й навіть для його кредиторів. Це ще раз підтверджує необхідність і доцільність вчасного проведення діагностики банкрутства та здійснення процедур антикризового фінансового управління.

З 19 січня 2013 р. вступила в силу нова редакція закону, яка містить ряд нововведень порівняно з попередньою редакцією. Певні висновки стосовно дієвості нового порядку відновлення платоспроможності боржника та процедур банкрутства можна зробити, проаналізувавши розгляд справ та задоволення позовних вимог у 2013 р (табл. 4).

Протягом 2013 р. перебувало на розгляді 41 100 справ про банкрутство, розглянуто – 27 418 справ. З числа розглянутих справ задоволені повністю або частково – 18 779 справ, щодо решти справ вимоги не задоволені. Найбільше заявлено до стягнення грошових вимог кредиторів до боржника – 20 488 млн. грн., з них присуджено до стягнення 15761 млн. грн. Майнових спорів з вимогами щодо сплати податків, зборів заявлено на суму 774,8 млн. грн., присуджено до стягнення – 758,9 млн. грн. Значний обсяг вимог до боржника пов'язаний з діяльністю арбітражного керуючого.

За даними дослідження Всесвітнього банку, ефективність процедури відновлення платоспроможності й банкрутства в Україні є низькою. Адже в середньому вдається відшкодувати всього близько 9% вимог кредиторів, у той час як цей середній показник у розвинених європейських країнах становить 67%, у державах Східної Європи й Азії – 28%. Крім того, в основному всі процедури банкрутства призводять до ліквідації компаній-боржників, а не до відновлення їх платоспроможності, – менше 10% справ закінчуються оздоровленням. В інших державах цей показник становить 60-85% [3, с. 38].

Крім того, умови ведення бізнесу в Україні є вкрай несприятливими і не дозволяють оперативного відновити платоспроможність боржника. За даними Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації позиція України у рейтингу «Ведення бізнесу» за індикатором «Банкрутство» є низькою порівняно з іншими країнами світу. За показником «Банкрутство» Україна у 2012 р. посіла 158 місце серед 183 країн світу, бізнес-клімат яких досліджувався; у 2013 р. – 157 місце серед 185 країн. Експерти наголошують, що зростання на одну позицію відбулося внаслідок не поліпшення власних показників, а погіршення скла-

дових цього індикатору в інших країнах. В Україні зафіксовано зменшення частки поверненого капіталу кредиторам з 8,9 цента за 1 долар до 8,7 цента. Для порівняння у США при банкрутстві можна повернути 81,5 цента з долара, у Німеччині – 78,1 цента. Також стримуючим фактором виступають високі витрати підприємств під час процедури банкрутства, що в Україні складають 42% від статутного капіталу. Високі витрати підприємства при його закритті (судові витрати, оплата послуг юристів, ліквідаційної комісії тощо) не дозволяють власникам та кредиторам в належній мірі розподілити майно компанії, що ліквідується. Експерти пояснюють такий високий відсоток «втрат» бізнесу під час банкрутства ще й тим, що часто боржник потрапляє в цей процес у фінансово кризовій стані, що об'єктивно не дозволяє відновити платоспроможність. Головною причиною такої проблеми є виведення активів неплатоспроможного боржника ще до ініціювання справи про банкрутство [3-5].

До визначальних обставин, що породжують банкрутство? можна віднести втрату платоспроможності і виникнення кризової ситуації. Саме до цих подій необхідно сконструювати чіткий, ефективний механізм запобігання неспроможності у зрізі окремих фаз кризи: у першій фазі він призначений для раннього виявлення втрати платоспроможності, у другій – недопущення невідповідного для підприємства розвитку кризової ситуації, що призводить до банкрутства, або спрямованого на відновлення платоспроможності, якщо на першій стадії вона була втрачена.

Система діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства включає ряд етапів, які логічно продовжують один одного та дозволяють зробити висновки про існування загроз в діяльності підприємства та визначити ймовірність його банкрутства.

Враховавши недоліки досліджених нами методик, пропонуємо застосовувати підприємствам в системі антикризового управління таку послідовність діагностики банкрутства:

- перший етап – аналіз ранніх ознак кризового стану підприємства;
- другий етап – економічна оцінка та аналіз бухгалтерського балансу підприємства;
- третій етап – аналіз фінансового стану підприємства за групами коефіцієнтів, які характеризують майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність та рентабельність діяльності;
- четвертий етап – діагностика на основі бальних методів (рейтингової оцінки);
- п'ятий етап – дискримінаційний аналіз (моделі Е. Альтмана, Спрінгейта, Р. Ліса, Конана і Гольдера, У. Бівера, Таффлера і Тішоу, Фулмера та інші).

Висновки з проведеного дослідження. Здійснений аналіз існуючого в Україні інституту банкрутства дає підстави стверджувати, що останній не виконує своїх функцій, що зумовлюється як недоліками законодавства, так і іншими чинниками, зокрема неврегульованістю відносин власності, відсутністю системи страхування на випадок банкрутства, нестачею бюджетних коштів для мінімізації його негативних соціально-економічних наслідків тощо.

Проведений аналіз свідчить, що низька ефективність судових процедур оздоровлення спонукає підприємства до пошуку шляхів запобігання неплатоспроможності. Діагностика і прогнозування фінансового стану з метою виявлення негативних змін є об'єктивною та необхідною умовою сучасного антикризового управління підприємством. Тому визначальне місце в системі заходів із запобігання банкрут-

ству посідають постійний моніторинг фінансового стану і система діагностики банкрутства для виявлення кризових явищ на ранній стадії і проведення заходів антикризового управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичні інформація щодо стану здійснення правосуддя. Офіційний веб-портал «Судова влада України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://court.gov.ua/>.
2. Титич В. Проміжні підсумки конкурсного процесу [Електронний ресурс] / Віталій Титич // Закон і Бізнес. – 2013. – № 30(1120). – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/print/36422-kilkist_sprav_pro_bankrutstvo_v_ukrainskih_sudah_zmenschilasy.html.
3. Коваленко О.В. Теоретичні і практичні аспекти сучасного антикризового управління промисловим підприємством / О.В. Коваленко, О.О. Дробішева // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 34-42.
4. Хаджинова О.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні / О.В. Хаджинова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 275-278.
5. Презентація «Моніторинг місця України у рейтингу «Ведення бізнесу 2013» (за даними публікації Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації)» [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : me.kmu.gov.ua/file/link/194160/.../DB_2013.p
6. Нескородєва І.І. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та шляхи їх вирішення / І.І. Нескородєва, О.Ю. Тереванова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 187-193.
7. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» / Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : w1.c1.rada.gov.ua/pls/.../webproc34?id.

УДК 331.108.45

Рукас-Пасичнюк В.Г.

*аспірант кафедри економіки і менеджмента
Київської державної академії водного транспорту
імені Петра Конашевича-Сагайдачного*

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ

В статье определена важность инновационного потенциала персонала для повышения конкурентоспособности и развития предприятия, рассмотрен и обобщен опыт ученых в области оценки инновационного потенциала персонала, автором предложен метод оценки инновационного потенциала персонала с учетом его составляющих.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал персонала, методы оценки, оценка инновационного потенциала персонала.

Рукас-Пасичнюк В.Г. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНКИ

У статті визначена важливість інноваційного потенціалу персоналу для підвищення конкурентоспроможності та розвитку підприємства, розглянуто та узагальнено досвід науковців в галузі оцінки інноваційного потенціалу персоналу, автором запропоновано метод оцінки інноваційного потенціалу персоналу з урахуванням його складових.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал персоналу, методи оцінки, оцінка інноваційного потенціалу персоналу.

Rukas-Pasichnyuk V.G. INNOVATIVE POTENTIAL OF PERSONNEL AS ONE OF THE MAIN FACTORS OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATION AND METHODS OF ITS ESTIMATES

In this paper identified the importance of innovation capacity of personnel to improve the competitiveness and development of the company, reviewed and summarized the experience of scientists in the assessment of innovative potential of personnel, by the author proposed a method for estimation of innovative potential of personnel in view of its components.

Keywords: innovation, innovative activities, innovation potential of personnel, methods of assessment, estimation of innovative potential of personnel.

Постановка проблеми. Конкурентоспособность украинских предприятий остается крайне низкой по сравнению с показателями социальной и экономической эффективности предприятий экономически развитых стран. Темпы развития предприятий на современном этапе определяются инновационной активностью и зависят, в первую очередь, от способности применять новые знания в процессе их функционирования. Решение проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий связано с развитием инновационного потенциала персонала организации.

Анализ последних исследований и публикаций. Ужесточающаяся конкуренция на мировых рынках

требует от экономики любой страны, в том числе и украинской, усиления инновационной составляющей [1, с. 253].

Предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, способны обеспечивать высокие темпы роста в долгосрочной перспективе, при этом инновации создают конкурентные преимущества, превращаясь в основной источник их развития.

Решение проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий связано с их комплексной инновационно-технологической модернизацией, повышением показателей инновационной активности [2, с. 33]. Основополагающей компонентой в эффективности и результативности проведения

инновационных процессов на предприятии является его профессионально-кадровый состав. Именно персонал организации, обладающим инновационным потенциалом, является носителем инновационной активности.

За каждым новшеством или нововведением стоит человек (или группа) – создатель, разработчик, сотрудник. Человек с его знаниями, навыками и опытом является тем недостающим звеном экономических процессов, без которого невозможен прогресс [3, с. 246].

Раскрыть творческие способности трудового коллектива, каждого отдельно взятого сотрудника и направить эти способности на достижение намеченных целей является главной задачей руководителя, управляющего коллективом [4].

Следовательно, для повышения конкурентоспособности предприятию необходимо заниматься разработкой мероприятий по развитию инновационного потенциала персонала.

Постановка задачи. Из изложенного выше следует, что инновационный потенциал персонала организации является важнейшим фактором развития организации. Для выбора и разработки ряда необходимых мероприятий по развитию инновационного потенциала персонала необходимо определить его элементы и составляющие, на основании которых в дальнейшем должен быть разработан метод оценки.

Изложение основного материала исследования. Анализ существующих подходов к определению инновационного потенциала персонала показывает, что рассмотренные ниже авторы (Табл. 1) сходятся в обозначении инновационного потенциала, как готовности и возможности персонала осуществлять инновационную деятельность, используя совокупность имеющихся у них способностей. Однако недостаточно внимания ими уделено аспектам мотивации и созданию благоприятных условий на предприятии, которые и побуждают персонал использовать имеющиеся у них способности и знания на благо предприятия.

Персонал предприятия должен быть способен к восприятию и внедрению инноваций на своем рабочем месте, а также к их продуцированию. Разработка инновационных идей и их успешное внедрение на предприятии возможны лишь при создании условий для раскрытия и развития инновационного потенциала персонала.

Для выбора и разработки ряда необходимых мероприятий по развитию инновационного потенциала персонала необходимо определить его элементы и составляющие, на основании которых в дальнейшем должен быть разработан метод оценки.

Рассмотрим подходы исследователей по данному вопросу.

Лаптева Е. А. утверждает, что готовность персонала к инновациям является одним из основных элементов инновационного потенциала предприятия и определяется следующими факторами [9]:

- наличие количественного состава персонала, необходимого для осуществления инноваций;
- наличие у работников предприятия необходимых базовых знаний и навыков, способностей к осуществлению инноваций;
- наличие у работников необходимых профессиональных, специальных знаний и качеств;
- отсутствие в среде персонала сопротивления к инновациям на предприятии;
- наличие у работников необходимой мотивации к использованию своего человеческого капитала для осуществления инноваций;

Таблица 1

Существующие подходы к определению инновационного потенциала персонала

Определение	Автор
Совокупность свойств, возможностей, запасов ресурсов отдельного индивида, коллектива, для осуществления инновационной деятельности в организации, которые реализуются или могут быть реализованы в условиях достигнутого уровня развития и управления организацией, имеющий долгосрочную перспективу развития.	Хадасевич Н.Р. [5].
Мера готовности к реализации комплекса задач, обеспечивающих функционирование предприятия в условиях инновационной деятельности, а так же способность выполнять инновационные преобразования.	Лега К.А. [6].
Интегрирующая совокупность инновационных способностей и возможностей персонала осуществлять устойчивое развитие организации на основе научно-технического прогресса.	Горшенин В.П. [7].
Совокупность знаний, навыков, способностей и личностных характеристик персонала, определяющих меру его готовности к восприятию, внедрению и продуцированию инноваций, обеспечивающих эффективное функционирование организации в условиях инновационной деятельности.	Гасенко Е.В. [8].

- наличие развитой системы коммуникаций между сотрудниками для обмена опытом и знаниями в процессе осуществления инноваций.

Иванов С.А. на первый план выводит проблему формирования человеческого потенциала, восприимчивого к инновациям, готового к включению в научные и производственные процессы в условиях стремительно обновляющихся технологий, и приводит способности, которыми должен обладать «инновационный человек». В частности, способности и готовность [10]:

- к непрерывному образованию, постоянному совершенствованию, переобучению и самообучению, профессиональной мобильности, стремление к новому;
- к критическому мышлению;
- к разумному риску, креативности и предприимчивости, умению работать самостоятельно и в команде, к работе в высококонкурентной среде;
- к широкому владению иностранными языками как коммуникационными инструментами эффективного участия в процессах глобализации, включая способность к свободному бытовому, деловому и профессиональному общению на английском языке.

Гасенко Е.В. предлагает следующие элементы и группы критериев развития инновационного потенциала персонала [8, с. 45]:

1. Критерии, характеризующие интеллектуальную готовность к инновационной деятельности:
 - состояние образования и самообразования сотрудника;
 - уровень профессиональных знаний, навыков, умений;
 - уровень общего интеллекта.
2. Критерии, охватывающие мотивационные качества работника:
 - ведущий источник мотивации;
 - готовность к преодолению препятствий, стрессоустойчивость;
 - готовность брать на себя ответственность за принятие решений и их результат.

3. Критерии, характеризующие коммуникативные качества работника:

- работа с информацией и обмен знаниями;
- формирование базы знаний компании;
- способность вовлечения людей в групповую деятельность.

4. Критерии, отражающие инновационную активность работника:

- владение информацией об отраслевых НИКОР и участие в НИКОР;
- генерирование новых идей;
- поиск и реализация пути практического воплощения идеи.

5. Критерии, характеризующие личностные качества работника-новатора:

- отношение к переменам;
- готовность воспринимать и использовать новые возможности;
- инициативность;
- гибкость мышления.

Данные критерии, по мнению Гасенко Е.В., служат основой для разработки метода оценки инновационного персонала наукоемкого предприятия.

Хадасевич Н. Р. считает, что элементами инновационного потенциала персонала являются: естественный, личностный, трудовой, интеллектуальный, творческий и предпринимательский потенциалы [5].

Амабайл Т. выделяет наличие у сотрудников знаний, умственные способности сотрудников, внутренняя мотивация, которая движет желанием человека использовать имеющихся у него знаний и применять свои способности на практике [11].

По мнению Федосовой Р.Н., Пименова С.В., Родионовой Е.В., инновационный потенциал определяется уровнем интеллекта, креативными и познавательными способностями, системой ценностей и мотивацией [12].

В связи с различными взглядами на элементы и содержание инновационного потенциала персонала, методы его оценки у исследователей данного вопроса также разнятся.

Месяц В.А. считает, что для оценки инновационного потенциала можно использовать совокупность следующих тестов: исследования творческого потенциала (ТТСТ) П. Торенса, исследование локуса контроля (УСК) Дж. Роттера, тест интеллектуального потенциала (Т.И.П.) П. Ржичан, исследование конгнитивного стиля полезависимости – полнезависимости (ПЗ –ПНЗ) Л. Терстона «Скрытые фигуры» [3, с. 247].

Корицким А.В., Алетдиновой А.А., Курчевым Г.И. предложена методика оценки способностей личности к инновационной деятельности, состоящая из анализа таких характеристик личности, как склонность к риску, расчётливость, креативность и настойчивость, целеустремленность в достижении поставленных целей. При разработке методики оценки способности личности к инновационной деятельности авторами был выполнен отбор нескольких известных анкет. Для определения склонности человека к риску выбрана анкета Г. Шуберта, для оценки стремления к достижению поставленной цели – анкеты Ю.В. Орлова и Т. Элрера. А для оценки креативности, стремления к творческой работе, инновационности была разработана анкета на основе оценочной таблицы А.И. Кочетковой [14].

Абрамов В.И., принимая индексное выражение компонент потенциала, экономико-математическую модель инновационного потенциала инноватора выражает следующей зависимостью [13, с. 131]:

$$IP = PIN \times IC \times IK,$$

где IP – индекс инновационного потенциала; PIN – индекс потенциции личности инноватора; IC – индекс умений личности инноватора; IK – индекс оценки идеи инноватора.

Модель выражает три равнозначные компоненты, выражающие интерпретацию инновационного потенциала на микроуровне. Автор допускает использование любого (из выделенных) метода экспертизы психопрофиля инноватора, но сам предлагает использовать метод А.В. Солдатова. В таблице приведены критерии оценки индивидуальной потенциции новаторов [13, с. 132].

Таблица 2

Критерии оценки индивидуальной потенциции новаторов

Группы	Показатели психопрофиля
Лидерские качества	Самоуверенность
	Реалистичность
	Хладнокровность
	Независимость
Особенности социальных контактов	Открытость
	Беспечность
	Активность
	Благожелательность
Особенности процессов мышления	Воображение
	Расчетливость
	Абстрактность
	Аналитичность
Самоконтроль	Соблюдение правил
	Самоконтроль
Мотивация и работоспособность	Работоспособность
	Напряженность

Сущность квалиметрической оценки потенциции заключается в экспертизе степени приближения индивидуальных характеристик инноватора к нормативному уровню. Предложена формула, выражающая приближенность психопрофиля, личностной потенциции к оптимальному профилю «инноватора»:

$$PIN = \frac{1 - \sum_{i=1}^n |MP_i - MPZ_i|}{n \times n_{max}}$$

где MP_i – полученное в тесте i -го показателя психопрофиля инноватора; MPZ_i – оптимальное значение i -го показателя психопрофиля инноватора; n – число характеристик оценки социально-профессионального профиля инноватора; n_{max} – максимальное возможное отклонение фиксируемой характеристики от оптимального значения в профиле.

Экономико-математическое выражение индекса умений инноватора представлено как произведение двух переменных – знаний и навыков:

$$IC = IKN \times IPK,$$

где IKN – индекс знаний инноватора; IPK – индекс навыков инноватора.

Индексная интерпретация количественного выражения уровня идеи инноватора с помощью экономико-математического выражения:

$$IK = IM \times IT,$$

где IM – индекс (0-1) влияния идеи на рынок (новизна); IT – индекс технологической готовности идеи.

Комплексная экономико-математическая модель оценки инновационного потенциала на микроуровне оценки инновационного потенциала представле-

на как система уравнений, раскрывающая обобщенные индексы переменные в предложенных выше формулах.

Дементьева Т.А., основываясь на социологических исследованиях группы ученых-экономистов во главе с Горшениным В.П., порекомендовав несколько модернизировать, но соглашаясь с предложенной методикой, выделяют восемь основных критериев для оценки уровня развития инновационного потенциала персонала [4]:

- индекс инновационной интенсивности (ИИИ);
- индекс интеллектуального развития персонала (ИИРП);
- индекс профессионального развития персонала (ИПРП);
- индекс образовательного уровня персонала (ИОУП);
- индекс внешнего сотрудничества (ИВС);
- индекс инвестиционного и технико-технологического оснащения труда (ИИТТОТ);
- индекс конкурентоспособности предприятия (ИКП);
- индекс финансовой результативности инноваций (ИФРИ).

Усредненный интегральный индекс определяется по формуле:

$$I_n = \left(\sum_{k=1}^m Y_{nk} \right) / m,$$

где m – число позиций в индексе Y_n ;

n – номер индекса $Y - 1 \dots 8$;

k – номер позиций в индексе Y_n .

Автором предложена методика расчета восьми усредненных интегральных индексов, которые используются далее для построения геометрических фигур в единичном круге для визуальной оценки общего состояния инновационного потенциала персонала. Площадь полученных геометрических фигур можно рассматривать как количественную оценку инновационного потенциала персонала в сравнении с площадью единичного круга (100%).

Подвербных О.Е. и Гасенко Е.В. инновационный потенциал персонала рассматривают как единство количественных и качественных характеристик персонала. Количественные характеристики, по их мнению, соотносятся главным образом с численностью персонала, занятого инновационной деятельностью, а качественные – со степенью подготовленности рабочей силы к выполнению стоящих перед ней задач инновационного развития.

Для количественной оценки автор предлагает использовать различные подходы, опираясь на следующие данные [15, с. 89]:

1. Число вовлеченных в инновационную деятельность сотрудников (НВИД).

На основании показателя (НВИД), которое измеряется по фактическому участию каждого сотрудника в инновационной деятельности, выводится доля сотрудников, занятых инновационной деятельностью УСВИД (%), по отношению к общему числу сотрудников организации ЧСО, что представляется формулой:

$$\text{УСВИД} = (\text{НВИД} \times 100\%) / \text{ЧСО},$$

2. Результаты инновационной деятельности (количество и стоимость инновационных разработок).

Для оценки результатов инновационной деятельности сотрудников УРИДС необходим расчет количества инновационных разработок КИР по отношению к общему количеству интеллектуальных активов организации КИАО в заданном периоде времени:

$$\text{УРИДС} = (\text{КИР} \times 100\%) / \text{КИАО}.$$

3. Временные характеристики инновационной деятельности (время жизни инновационного продукта, т. е. качество инноваций; время реализации проекта от постановки задачи или появления идеи до вывода готового продукта на рынок).

Оценка временных характеристик инновационной деятельности персонала базируется на:

- время жизни инновационного продукта ВЖИП – чем больше данный показатель, тем выше качество инновации;

- время реализации проекта от постановки задачи или появления идеи до вывода готового продукта на рынок ВРИП – чем оно меньше, тем более эффективно происходит работа с инновациями в организации.

Описанные группы показателей в отдельности не позволяют оценить полную картину состояния развития ИПП и должны использоваться в совокупности.

За основной показатель уровня развития ИПП автор предлагает взять стоимость инновационных активов на одного сотрудника, вовлеченного в инновационную деятельность:

$$\text{КИПП} = (\text{КИР} \times \text{СИА}) / \text{НВИД},$$

где СИА – стоимость инновационных активов организации, созданных за определенный период времени (чем выше их стоимость, тем более качественными можно считать инновационные разработки персонала) [15, с. 89].

Анализ и обобщение опыта отечественных и зарубежных исследователей в области инновационного потенциала персонала дали возможность уточнить содержание понятия «инновационный потенциал персонала» и дать его уточненное определение.

«Инновационный потенциал персонала» – запас имеющихся у индивида или команды профессиональных знаний, навыков, умений, опыта, инновационных способностей и компетенций, личностных качеств и особенностей, талантов, систем ценностей, интеллектуальных способностей, которые в совокупности под воздействием внутренней и внешней мотивации и создании благоприятных социально-экономических условий в организации используются персоналом для осуществления инновационной деятельности и могут быть развиты в дальнейшем.

На основании определения данного понятия предложены следующие основные элементы инновационного потенциала персонала организации:

- профессиональные знания, способности и навыки (зависят от конкретной области деятельности организации и профессии);

- инновационные способности (к переменам, к саморазвитию, способность изменить личную точку зрения, устойчивость к стрессам, креативность, способность к риску, жизнестойкость, оригинальность, уникальность, генерация идей);

- личностные качества и особенности (тип мышления и творческие способности, особенности индивидов думать, воспринимать и запоминать информацию, способы решения проблем).

- интеллектуальные способности (уровень интеллектуального развития);

- внутренняя и внешняя мотивация (внутренняя мотивация – самомотивация и саморазвитие, внешняя – социально-экономические условия внутри организации).

На основе анализа подходов в оценке инновационного потенциала персонала отечественных и зарубежных исследователей предложено развить подход Месяц В.А., а так же исследователей: Корицкого А.В., Алетдиновой А.А., Курчева Г.И., которые используют в оценке группу тестов для опреде-

ления психопрофиля личности и его инновационных способностей, расширив методику оценку при помощи, тестов направленных на определение профессиональных знаний и способностей личности, уровня его интеллектуального развития и мотивации, что позволит оценить более полно потенциал инновационный персонала.

В связи с этим предложен количественный подход в оценке инновационного потенциала персонала (ИПП):

$$ИПП = \sum \text{элементов фактического уровня компетенций};$$

Инновационный потенциал персонала, который может быть развит = \sum элементов оптимального уровня потенциала – \sum элементов фактического уровня.

Выводы. Темпы развития предприятий на современном этапе определяются их инновационной активностью. Повышение их конкурентоспособности связано с комплексной инновационно-технологической модернизацией и повышением показателей инновационной активности, которая напрямую зависит от персонала.

Сегодня успех компании зависит как от качества предоставляемых ею продуктов и услуг, так и от скорости их обновления. Компаниям постоянно требуются новые идеи, новые подходы, новый взгляд, а значит, и люди, которые могут это сделать. Именно персонал организации, обладающий инновационным потенциалом, является носителем инновационной активности.

Для выбора и разработки ряда необходимых мероприятий по развитию инновационного потенциала персонала необходимо было определить его элементы и составляющие, на основании которых в дальнейшем должен быть разработан метод оценки.

Анализ и обобщение опыта отечественных и зарубежных исследователей в области инновационного потенциала персонала позволили уточнить определение «Инновационный потенциал персонала», определить основные элементы, входящие в предложенное понятие, а также предложить методологию количественной оценки основных элементов инновационного потенциала персонала организации, которая поможет определить способность и готовность персонала к продуцированию и внедрению инноваций, предстоящим и происходящим изменениям в организации. По результатам проведенной оценки и определения фактического уровня инновационного потенциала становится возможным определение инновационного потенциала персонала, который может быть развит, то есть тот резерв, который можно и нужно развивать для повышения конкурентоспособности и развития компании. Необходимой становится разработка ряда мероприятий для развития резерва инновационного потенциала персонала. Одними из таких мероприятий могут стать учебные программы и тренинг-курсы, направленные на непрерывное развитие и совершенствование персонала организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Смирнов В.М. Проблемы перехода украинской экономики на инновационный путь развития / В.М. Смирнов // Прометей. – 2007. – № 1(22). – С. 253-256.
2. Колотюк О.І., Татарчук Р.П.. Інноваційна «пасивність» українських підприємств на сучасному етапі: причини, наслідки та шляхи подолання // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 22(995). – С. 33-37.
3. Месяц В.А. Мониторинг инновационного потенциала персонала предприятия // Журнал: Известия Российского Государственного Педагогического Университета им. А.И. Герцена. Общественные и гуманитарные науки. Выпуск № 76-1/2008, стр. 245-248.
4. Дементьева Т.А. Методы оценки уровня инновационного потенциала персонала на промышленных предприятиях / Т.А. Дементьева // Економіка пром-сті. – 2009. – № 3. – С. 125-132.
5. Хадасевич Н. Р. Формирование инновационного потенциала персонала организации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Сургут, 2008. – 179 с.
6. Лега К.А. Формирование механизма управления инновационным потенциалом персонала корпорации : дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2008. – 194 с.
7. Горшенин В.П. Управление инновационным потенциалом персонала корпорации. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2006. – 289 с.
8. Гасенко Е.В. Критерии развития инновационного потенциала персонала наукоемкого предприятия // Вестник томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 2(18). – С. 44-49
9. Лаптева Е. А. Готовность персонала к инновациям как фактор развития инновационного потенциала предприятия. VI Международная научно-практическая интернет-конференция «Проблемы формирования новой экономики XXI века» (19-20 декабря 2013 года) WEB-ресурс НПКи «CONSTANTA». – Режим доступа : <http://www.confcontact.com>.
10. Иванов С.А. Формирование инновационных компетенций и свойств человеческого потенциала. Доклад Иванова С.А. (Институт проблем региональной экономики РАН), XIII Апрельской Международной научной конференции «Модернизация экономики и общества», проходившей с 3-5 апреля 2012 г. в Москве. WEB-ресурс. – Режим доступа : <http://www.gosbook.ru/node/54808>.
11. Amabile T. «Creativity in Context: Update to the Social Psychology of Creativity», Westview Press; 1996.
12. Федосова Р.Н., Пименов С.В., Родинова Е.В. Развитие инновационного потенциала персонала // Креативная экономика. – 2009. – № 3(27). – с. 49-59. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/2207/>.
13. Абрамов В.И. Методология оценки инновационного потенциала предприятия // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. Экономика. – 2012. – № 4(24). – С. 130-136.
14. Корицкий А.В., Алетдинова А.А., Курчеева Г.И. Методика оценки способностей личности к инновационной деятельности предпринимателя // Креативная экономика. – 2011. – № 1(49). – С. 99-104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/3322/>.
15. Подвержных О.Е., Гасенко Е.В. Оценка уровня развития инновационного потенциала персонала организации // Известия ИГЭА. – 2012. – № 4(84), Проблемы теории и практики управления. – С. 88-91.

УДК 658.56:67/68

Савіцький А.В.
здобувач

Хмельницького національного університету

ВПЛИВ ОСНОВНИХ ГРУП ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проаналізована та наведена основна характеристика груп показників управління якістю продукції згідно сучасного розвитку вітчизняних підприємств легкої промисловості. Визначено важливі та актуальні питання впливу зазначених груп показників на якісні процеси підприємств галузі. Проілюстровано зв'язок впливу основних груп показників управління якістю продукції на посилення інтеграційних процесів підприємств.

Ключові слова: якість продукції, групи показників управління якістю, підприємства легкої промисловості, інтеграційні процеси, зовнішня торгівля.

Савицкий А.В. ВЛИЯНИЕ ОСНОВНЫХ ГРУПП ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье проанализирована и приведена основная характеристика групп показателей управления качеством продукции согласно современному развитию отечественных предприятий легкой промышленности. Определены важные и актуальные вопросы влияния отмеченных групп показателей на качественные процессы предприятий отрасли. Изображена связь влияния основных групп показателей управления качеством продукции на усиление интеграционных процессов предприятий.

Ключевые слова: качество продукции, группы показателей направления качеством, предприятия легкой промышленности, интеграционные процессы, внешняя торговля.

Savitskyi A.V. THE INFLUENCE OF THE MAIN GROUPS OF INDICATORS OF QUALITY CONTROL IN THE INTEGRATION PROCESSES OF NATIONAL ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY

There was analyzed and presented the main characteristics of groups of indicators of quality control according to the modern development of national light industry enterprises. There was defined important and actual points of emphasized groups of indicators that influence on quality processes of the industry sector. Also, it was presented significant connection of influence between main groups of indicators of production quality management and strengthening of integration processes of enterprises.

Keywords: products quality, quality control indicators, light industry enterprises, integration processes, external trade.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку галузей вітчизняної промисловості досить вагомій актуальності набуває широке коло питань, що пов'язані з активізацією діяльності їх обслуговуючих підприємств в системі впливу усіх інтеграційних процесів, які спроможні спричиняти швидку та інтенсивну реакцію щодо ведення зовнішньої торгівлі в рамках приналежності України до СОТ. Не винятком і є підприємства легкої промисловості, які на сьогодні опинилися досить в специфічних умовах щодо залежності від іноземного ринку. Разом з посиленням інтеграційних процесів посилюється і конкурентна боротьба між товаровиробниками різних країн за рахунок того, що іноземний споживач прагне все більших якісних характеристик продукції, яку він споживає. Тому для вітчизняних підприємств легкої промисловості необхідно все більше звертати уваги на дослідження показників, які здатні впливати на процеси управління якістю їх продукції.

Аналіз основних досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням підвищення якості продукції та посилення інтеграційних процесів вітчизняних підприємств, знайшли відображення в роботах багатьох вчених та дослідників. Наприклад, Т.К. Вознюк розглядав узагальнені загальнонаукові та методичні принципи вдосконалення ефективного управління якістю продукції підприємства та стимулювання її конкурентоспроможності [1], Л.О. Зайцева дослідила внутрішні та зовнішні фактори розвитку конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості [2], Д.М. Лойко та М.П. Денисенко розкрили вплив євроінтеграційних процесів на розвиток легкої промисловості України [3], В.В. Мица та О.О. Якимлюк обґрунтували основні

проблеми розвитку легкої промисловості та заходи щодо їх вирішення [4], Ю.В. Нефьодова обґрунтувала основні напрямки розвитку легкої промисловості України [5], О.В. Пожурев досліджував особливості та шляхи покращення рівня якості виробництва продукції на основі виваженого контролю [6], Т.А. Стовбою розкриті основні особливості розвитку підприємств легкої промисловості на основі інноваційних засад та підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації економіки [7; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Водночас невирішеним аспектом загальної проблеми залишається актуалізація важливості групування показників управління якістю продукції, які здатні впливати на поглиблення інтеграційних процесів підприємств легкої промисловості.

Формування цілей статті. Основними цілями даної статті виступають наступні: охарактеризувати особливості показників підприємств легкої промисловості, які впливають на формування якості продукції в межах їх основних груп; обґрунтувати вплив базових елементів груп показників управління якістю продукції на посилення інтеграційних процесів підприємств легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб охарактеризувати сучасні умови, в яких опинилися вітчизняні підприємства легкої промисловості, перш за все слід звернути увагу на те, що разом з приналежністю України до СОТ відбувається активна лібералізація зовнішньої торгівлі, яка призвела до підвищення обсягів постачання іноземних товарів на внутрішній ринок, а також сприяла збільшенню вивезення вітчизняних товарів для продажу на зовнішніх ринках. У зв'язку з цим виникає по-

треба підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на іноземному ринку у порівнянні з іноземними аналогами, що не може окремо розглядатися від усіх питань, які пов'язані з якістю продукції експортованої продукції. З огляду на це для підприємств легкої промисловості дане питання є досить актуальним, оскільки більшість з них функціонують за рахунок виробництва по давальницькій схемі виробництва на замовника.

Як і будь-який виробничий та технологічний процес забезпечення виробництва на підприємстві, всі процеси забезпечення продукції якомога вищими якісними параметрами залежать від ряду показників, які здійснюють вплив на їх формування. На думку автора, такі показники слід об'єднати у групи, які виходячи зі своєї специфіки впливу на якість продукції підприємства, здатні у більшій чи меншій мірі здійснювати вплив. Тому для того, щоб виокремити такі групи, слід розглянути та дослідити ряд чинників та понять, які можуть чинити певну дію на якісні процеси підприємства.

Досліджуючи формування якості продукції підприємства та його вплив на інтеграційні процеси, перш за все слід звернути увагу на показники праці персоналу, які цілком можуть відобразити, як саме проходить виконання потрібних обов'язків кадрів відповідно свого кваліфікаційного рівня. В даному випадку покращення процесів управління якістю продукції цілком залежить від мотивації праці робітників галузі, їхньої освіченості, фахової підготовки та плинності кадрів в цілому. Якщо залучати до роботи тільки кваліфікованих працівників на постійній основі, то це сприятиме їх стабільному навчанню та досвіду вирішення проблемних питань виробництва. Проте такий підхід повинен опиратись на такий важливий важіль якісної роботи персоналу, як їх матеріальна забезпеченість, адже будь-який працівник не захоче працювати, якщо він не буде отримувати відповідну фінансову віддачу. Низький рівень плати праці в легкій промисловості дещо затримує процеси забезпеченості підприємства належними кадрами, оскільки більш кваліфікований працівник потребує не більшої оплати праці, а молоді фахівці потребують більш ретельної фахової підготовки, що дещо призупинено по причині того, що матеріальна база тих ВНЗ, які можуть готувати таких працівників дуже застаріла.

Структурна модернізація підприємства на основі впровадження технологій за результатами науково-технічного прогресу вимагає від працівників підприємств легкої промисловості набуття нових навичок праці з новим обладнанням. Враховуючи те, що на сьогодні досить важко конкурувати з іншими товаровиробникам, підприємства галузі не спроможні отримувати значні прибутки, а отже, і не спроможні забезпечувати навчання свого персоналу за свій рахунок, що більшість керівників спонукає до того, щоб брати на роботу вже підготовлених працівників [3, с. 9].

Підвищення підготовки працівників та їх кваліфікаційного рівня носить в собі суто інтеграційний характер, оскільки дані процеси пов'язані з тим, що набуті знання під час проведення тренінгів, курсів та перекваліфікаційного навчання потребують постійного розвитку міжнародної стандартизації та сертифікації продукції, що безпосередньо пов'язано з виробництвом саме якісних виробів [6, с. 54-55].

Значно вагомими елементами, які впливають на інтеграційні процеси та пов'язані з формуванням якості продукції, є показники витрат на її виробни-

цтво. Досліджуючи легку промисловість, слід зазначити, що основна кількість витрат, яка пов'язана з виробництвом продукції галузі, припадає на купівлю сировини та матеріалів, що є обов'язковою умовою протікання процесу виробництва продукції високої якості, оскільки більш дорога сировина і матеріали спроможні забезпечувати і більшу якість [2, с. 142].

По причині того, що на вітчизняному ринку матеріально-сировинна база для виробництва продукції легкої промисловості є відсутньою для переважної кількості вітчизняних підприємств, з кінця 1990-их та 2000-их рр. посилюється тенденція виробництва продукції галузі на основі давальницької схеми виробництва. Якщо прослідкувати вивчення даного питання відповідно тенденції, яка склалася у світі, слід зазначити, що за тими цінами, за якими вітчизняні підприємства закупають сировину та матеріали, неможливо успішно конкурувати у ціновій політиці в порівнянні з іншими промисловими товарами, оскільки ціна сировини і матеріалів на їх виробництво є значно меншою і, відповідно, витрати є меншими, що в повній мірі впливає на формування меншої ціни [8, с. 270-271].

Виходячи з цього, для того, щоб мінімізувати витрати, стимулювати виробництво продукції більш високої якості та інтенсифікувати інтеграційні процеси вітчизняних підприємств легкої промисловості, необхідно створити власну внутрішню матеріально-сировинну базу. Проте сучасний розвиток технологічного прогресу надає нові можливості для вітчизняних підприємств зменшувати свої витрати за рахунок витіснення натуральних волокон хімічними та базується на тому, що технологія виробництва тканин формується з суміші натуральних і хімічних волокон [4, с. 197].

Досліджуючи вплив показників витрат на формування вищих якісних параметрів продукції, слід зауважити, що будь-який керівник підприємства повинен регулярно проводити повний вартісний аналіз виробничого процесу, що дозволить виявити певні відхилення недоцільного витрачання коштів, які могли б бути спрямовані на інші виробничі потреби, економію, резерв та процеси покращання якості.

В свою чергу, посилення інтеграційних процесів підприємств вимагає від них більш ретельного дотримання сучасних вимог стандартизації і сертифікації продукції, оскільки разом зі зміною умов функціонування ринку змінюються вимоги до виробництва продукції, які стають більш досконалими та вимагають більшої акумуляції ресурсів у виробництво та залучення нових технологій, що в результаті дозволяє скоротити величину загальних витрат. За рахунок цього сучасна продукція високої якості не тільки має бути стандартизованою, сертифікованою та виробленою відповідно усіх вимог технології виробництва, а і більш трудомісткою та економічнішою [6, с. 54-55].

Поглиблення інтеграційних процесів для вітчизняних підприємств легкої промисловості також актуалізує і питання правильного вибору більш вигідних постачальників, оскільки якщо виробник при цьому зможе правильно визначити смаки споживачів, мотиви купівлі товарів та врахувати всі їх зміни, це надасть можливість додатково скоротити витрати та усвідомлювати, що і якої саме якості очікує споживач [1, с. 18].

Акцентуючи особливу увагу на модернізації та залученні новітніх технологій для виробництва продукції високої якості, слід підкреслити, що науково-технічний прогрес є не тільки невід'ємною складовою кожного виробничого процесу підприємства,

а і важливим чинником прискорення його інтеграційних процесів. Тому вітчизняні товаровиробники повинні віддавати перевагу дослідженню всіх показників, які пов'язані з технологічним забезпеченням виробництва.

На сьогодні, існує досить широке коло проблем, які пов'язані з інтеграційними процесами вітчизняних підприємств легкої промисловості, що стосуються застарілих технологій та обладнання. Як вже зазначалося раніше, використання підприємством застарілих технологій веде до збільшення витрат та негативно впливає на досягнення високих якісних характеристик продукції за вимогами зовнішнього ринку. Дані проблеми можуть бути розв'язані шляхом переоснащення, реконструкції та модернізації підприємств, що потребує значних коштів та часу на навчання персоналу оволодіти новими технологіями. Проте при цьому відбувається значне сповільнення інтеграційні процесів, а значить, підприємство не зможе швидко освоїти ринок та представити свою продукцію на зовнішньому ринку як конкурентоспроможною та впевненою у своїх позиціях вести конкурентну боротьбу з іншими товаровиробниками [4, с. 197].

З набуттям членства в СОТ вітчизняні товаровиробники вже поступово почали мислити Європейськими стандартами, що призводить до пристосування виробничого процесу на вітчизняних підприємствах до виробництва за зразками європейської якості. У кращому положенні знаходяться ті підприємства, які працюють за давальницькими схемами виробництва, на яких вже запущений або завершений механізм переоснащення виробництва. До таких підприємств і належать підприємства легкої промисловості, для яких вступ до СОТ відкрив нові можливості щодо вільного постачання продукції, створення спільних підприємств, знаходження нових шляхів постачання більш якісної та дешевшої сировини, залучення інвес-

торів, які б могли запровадити нові сучасні технології та встановити нові підходи у веденні виробничого процесу з їх використанням [3, с. 9].

Якщо врахувати фінансову нестабільність більшості підприємств легкої промисловості та їх неспроможність постійно забезпечувати своє виробництво належними новими технологіями, постійний аналіз показників технологічного забезпечення виробництва втрачає свою актуальність, оскільки товаровиробники змушені більше звертати увагу на аналіз показників якості праці працівників, що свідчить про те, що на порядок денний стає питання стимулювання керівниками підприємств власного людського капіталу. З точки зору поняття людського капіталу кожен працівник є втіленням специфічного нових навичок та можливостей, які кожен керівник повинен постійно досліджувати та спрямовувати за допомогою певних стимулів до праці, безперервної освіти, отримання бонусів, підвищення якості безпеки умов праці тощо [7, с. 64].

Виходячи з всього вищесказаного, виникає необхідність виділити окремі групи показників, які здійснюють вплив на якість продукції, а отже, і на інтеграційні процеси підприємств легкої промисловості. На думку автора, даними групами показників є наступні:

1. Група показників професійного та кваліфікаційного рівня персоналу: середньорічна кількість працюючих; витрати на оплату відрядження на підвищення кваліфікації працівників; поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці; витрати на оплату праці.

2. Група показників витрат на виробництво продукції: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); витрати підвищення кваліфікації робітників вкладені в собівартість продукції; витрати на сировину та матеріали; внутрішньо-цехові витрати; витрати на якісну обробку та зберігання сировини та матеріалів; амортизаційні відрахування.

3. Група показників технологічного забезпечення виробництва: середньорічна вартість основних засобів задіяних в технології виготовлення; вартість будинків, споруд, передавальних пристроїв; вартість машин та обладнання; вартість сировини і матеріалів; вартість тари і тарних матеріалів; вартість впроваджених технологій в результаті науково-технічного прогресу.

На рис. 1. наведений вплив основних груп показників управління якістю продукції підприємства на інтеграційні процеси підприємства. Кожна з груп показників, які здійснюють вплив на якість продукції підприємств відповідно до специфіки притаманних для неї елементів, спроможна впливати на активізацію їх інтеграційних процесів.

Основними перспективними завданнями, які в подальшому повинні постати перед вітчизняними товаровиробниками підприємств легкої промисловості у сфері якісних процесів, і які б відповідали та сприяли закріпленню позицій їх інтеграційних відповідностей, є наступні:

- розвиток матеріально-сировинної бази за рахунок стрімкого залучення сучасних технологій перероб-



Рис. 1. Вплив показників управління якістю продукції вітчизняних підприємств легкої промисловості на їх інтеграційні процеси

*складено та систематизовано автором на основі: [1, с. 18], [2, с. 141-142], [3, с. 9], [4, с. 197], [6, с. 54-55], [7, с. 64], [8, с. 270-271]

ки, що в додатку і відобразиться на витратомісткості виробництва підприємств та сприятиме поступовому скороченню давальницьких схем матеріально-сировинного забезпечення;

- проведення технологічного переоснащення виробництва з посиленням інтеграційних зрушень всередині структури підприємства на основі створення спільних інвестиційних проектів, наукових розробок, обміну досвідом, взаємне навчання персоналу; створення спільних підприємств та кооперування виробництва, опираючись на впровадження ресурсозберігаючі технології;

- сприяння розвитку підвищенню їх поступової конкурентоспроможності на внутрішньому ринку;

- стимулювання вітчизняного товаровиробника та створення внутрішньогалузевої системи сприяння просування товарів на ринки, недопускання ввозу контрабандних товарів та низькоякісного імпорту [5, с. 22-23].

Висновки. Отже, приналежність України до СОТ змушує вітчизняні підприємства постійно відшукувати нові методи та шляхи покращення якості їхньої продукції, що дозволить закріпити їхні позиції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. На думку автора, саме такий підхід дозволить вітчизняним підприємствам якомога швидше наблизитись до інтеграції в Європейській структурі та впевнено зайняти свою нішу на ринках країн-партнерів. Виробництво продукції за застарілими стандартами та без урахування зміни усіх показників, які впливають на виробництво продукції вищої якості, унеможлиблює інтенсифікацію інтеграційних процесів вітчизняних підприємств та підвищення конкурентоспроможності їх продукції на зовнішньому ринку. Виходячи з того, в яких умовах опинилися вітчизняні підприємства легкої промисловості на сучасному етапі розвитку та поглибленні інтеграційних процесів, на думку автора, необхідно виділити декілька основних груп показників управління якістю продукції, за допомогою

яких можна успішно впливати на удосконалення якісних характеристик продукції підприємств легкої промисловості, і за рахунок цього сприяти подальшому прискоренню інтеграційних процесів на даних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вознюк Т.К. Підвищення управління якістю продукції підприємств легкої промисловості // Т.К. Вознюк / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – № 2 (Т. 3). – 2011. – С. 17–19.
2. Зайцева Л.О. Вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості // Л.О. Зайцева / Економічний вісник Донбасу. – № 2(32). – 2013. – С. 140–144
3. Лойко Д.М., Денисенко М.П. Вплив Євро інтеграційних процесів на розвиток легкої промисловості України // Д.М. Лойко, Денисенко М.П. / Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – № 6(23). – Ч. 2. – 2009. – С. 1–12.
4. Мица В.В., Якимлюк О.О. Легка промисловість України: реалії сьогодення // В.В. Мица, О.О. Якимлюк / Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – № 2(26). – 2012. – С. 195–199.
5. Нефьодова Ю.В. Напрями розвитку легкої промисловості / Ю.В. Нефьодова // Вісник ДонНУЕТ: серія Економічні науки. – № 3(47). – м. Донецьк. – 2010. – С. 20–25.
6. Пожув О.В. Покращення управління якістю продукції: проблеми, рішення. // О.В. Пожув / Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Збірник наукових праць Приазовського державного технічного університету. – Т. 3. – 2010. – С. 50–55
7. Стовба Т.А. Конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості в умовах глобалізації економіки // Т.А. Стовба / Вісник Хмельницького національного університету. – № 6 (Т. 3). – 2010. – С. 61–65.
8. Стовба Т.А. Система відродження підприємств легкої промисловості на інноваційних засадах // Т.А. Стовба / Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць Одеського національного економічного університету. – № 35. – 2009. – С. 268–274.

УДК 331.101.3:658

Сахно А.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Вінницького фінансово-економічного університету

МОТИВАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РУЙНУВАННЯ В УМОВАХ ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЇ

Економічне руйнування в умовах гіперконкуренції визначається мотиваційною гнучкістю функціонування підприємств. Гіперконкуренція мотивує економічне руйнування. З одного боку, це є наслідком відсталості народного господарства, з іншого – елементом позиціонування у стратегії конкурентної боротьби.

Ключові слова: гіперконкуренція, мотивація, руйнування, гнучкість, держава, підприємства, галузі, ринки.

Сахно А.А. МОТИВАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗРУШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ

Экономическое разрушение в условиях гиперконкуренции определяется мотивационной гибкостью функционирования предприятий. Гиперконкуренция мотивирует экономическое разрушение. С одной стороны, это является следствием отсталости народного хозяйства, с другой – элементом позиционирования в стратегии конкурентной борьбы.

Ключевые слова: гиперконкуренция, мотивация, разрушение, гибкость, государство, предприятие, отрасли, рынки.

Sakhno A.A. MOTIVATION FOR ECONOMIC DESTRUCTION IN THE HYPERCOMPETITION

The economic damage in terms of flexibility hypercompetition determined motivational functioning enterprises. Hypercompetition motivates economic destruction. On the one hand it is a consequence of the backwardness of the economy, on the other – element positioning in strategy competition.

Keywords: hypercompetition, motivation, destruction, flexibility, government, businesses, industries, markets.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції з 90-х років минулого століття відбилося на економічному розвитку всіх держав світу. Деякі з них зуміли пристосуватися і знайти своє місце у системі нових відносин, однак є також такі, що не зуміли вчасно перебудуватися, а тому відчувають не тільки економічні, а й соціальні та політичні кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні постулати конкурентної стратегії були розглянуті Майклом Портером [1]. Прояви гіперконкуренції у стратегічному управлінні можна побачити у праці І. Ансоффа [2]. Безпосередньо гіперконкуренцію активно почали досліджувати з середини 90-х років минулого століття. Найбільш відомими є дослідження закордонних вчених Р. Д'Авені [3] та професора Базельського університету Манфреда Бруна [4].

Слід зазначити, що проблеми гіперконкуренції активно досліджують в останні роки російські вчені. Зокрема, С.А. Дятлов приділив значну увагу гіперконкуренції як явищу, що характеризується глобальною інноваційністю [5, с. 446]. А.К. Субботін наголошує на відмінності у трактовці гіперконкуренції щодо глобальних компаній та держав [6].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні принципів ефективного позиціонування та їх практичному використанні як чинників розвитку в системі отримання тимчасових переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гіперконкуренцію можна вважати сучасною формою конкуренції, інноваційною конкуренцією, конкуренцією у глобальному просторі, однак сьогодні це вже не тільки конкуренція, що стосується стратегії інноваційної діяльності або лише транснаціональних компаній. Вона стосується всіх сфер діяльності підприємств незалежно від рівня впровадження інновацій чи участі у міжнародних економічних відносинах.

Процес руйнування у економіці можна розглядати у двох аспектах:

- як наслідок кризи, що призводить до занепаду виробничої діяльності та знищення потужностей підприємств;

- як передумова розвитку та прогресу, оскільки, щоб побудувати нові потужності, необхідно демонтувати старі.

В умовах гіперконкуренції необхідно виділити третій аспект процесу руйнування – творче руйнування як чинник конкурентної боротьби. Найбільш яскраво творче руйнування сформулював Й. Шумпетер у тому, що «... нова комбінація повинна забрати необхідні їй засоби виробництва з той чи іншої старої комбінації, а в силу згадуваних вище причин ми можемо казати, що так у принципі завжди і відбувається. Як ми побачимо, це породжує наслідки, важливі, насамперед, з точки зору розвитку кон'юнктури, та являє собою другу форму конкурентного витіснення старих підприємств» [7, с. 161].

Мотивація економічного руйнування є інструмент гіперконкуренції, що стимулює до пошуку більш вигідної та перспективної позиції серед конкурентів через отримання тимчасових переваг.

Таким чином, розглядаючи процес гіперконкуренції, можна також виділити два аспекти мотивації економічного руйнування:

- потреба у знищенні конкурентів шляхом ведення економічних війн, елементами яких є наступальний бенчмаркінг, порушення авторських прав шляхом копіювання продукту, а не процесу виробництва, переманювання кадрів у конкурента [8];

- запобігання перспективам конкурентів використати існуючі досягнення та отримати більш зручну позицію.

Останній аспект відображає сутність мотивації стратегічного руйнування. З одного боку, руйнація непотрібних та відпрацьованих елементів діяльності є звичайним явищем, що вимірюється виключно строком експлуатації, однак з іншого, потреба у руйнуванні елементів діяльності, що вміщують певну інноваційність і дозволяє утримувати лідерство на ринку, може характеризуватися мотивацією переваги майбутнього над теперішнім.

Вимогами гіперконкуренції є не тільки креативні дії та висока кваліфікація управлінського персоналу, а й здатність вчасно та свідомо втратити, щоб у перспективі більше отримати. Це вигадає як суперництво у руйнуванні, тобто мотивація створюється не навколо потреби у покращенні, а з унеможливлення несвідомому стимулюванні конкурентів.

Небезпека такого руйнування полягає у тому, що внаслідок гіперконкуренції дії багатьох учасників будуть орієнтовані не на виробництво та розвиток інновацій, а на швидке заробляння грошей навіть ціною знищення підприємств. Для країн, що мають розвинену ринкову систему, проблема занепаду внаслідок суперництва у руйнуванні не є визначальною, оскільки такі чинники, як виробництво, технологія, ресурс розглядаються окремо у взаємозв'язку між собою.

Інша ситуація спостерігається в Україні, де виробництво може ототожнюватися з ресурсом, а технології взагалі не розглядаються як чинник розвитку. Як результат, наслідки гіперконкуренції можна побачити у вигляді зруйнованих підприємств, а тимчасові переваги мають місце як тимчасове пожвавлення в результаті або сприятливої світової ринкової кон'юнктури або регуляторних дій держави.

Економічне руйнування можна розглядати як прояв мотивації гіперконкуренції у системі функціонування підприємств (рис. 1)

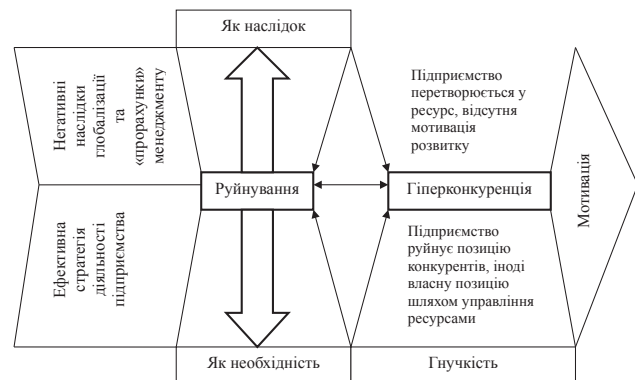


Рис. 1. Мотивація економічного руйнування

Потреба у гнучкості в процесі гіперконкуренції є визначальною, оскільки отримання тимчасових переваг можливе при існуванні стратегії позиціонування, тобто здатності комбінувати чинниками розвитку в залежності від перспективи настання змін. Руйнування є елементом гнучкості, оскільки перемога у суперництві на ринку залежить від прийняття рішень щодо руйнування у системі заходів з нейтралізації конкурентів.

Слід зазначити, що в умовах гіперконкуренції нейтралізація конкурентів шляхом руйнування не означає їх повного або навіть часткового знищення. Якщо конкуренти у «різних вагових категоріях», то

переможе той, хто має більший запас фінансової міцності, а тому у гіперконкуренції приймають участь ті, хто володіють у рівній мірі значними ресурсами.

Знищення конкурента віддає перемогу, оскільки на ринку звільняється позиція, що створює для переможця більші небезпеки у гіперконкуренційній боротьбі ніж знищений конкурент: наявність невизначеності з боку деформованого ринку, ризик зміни правил, об'єднання зусиль конкурентів, які залишились, реакція державних органів і т.д.

Таким чином, мотиваційну гнучкість у процесі гіперконкуренції слід розглядати у взаємодії між економічним руйнуванням, та іншим елементом – формуванням середовища позиціонування, ресурсів та чинників розвитку.

Кожний чинник гіперконкуренційного розвитку є результатом мотиваційних перетворень, причому необхідно звернути увагу на те, що сьогодні інноваційні технології виступають лише одним з існуючих чинників. Якщо мотиваційну гнучкість розглядати виключно з точки зору чинника формування, то у такому випадку можна погодитись з твердженнями, в яких гіперконкуренцію пов'язують з інноваційною діяльністю, наголошуючи на визначальній ролі процесу глобалізації, діяльності транснаціональних компаній та ролі урядів провідних держав світу.

Чинник руйнування у системі мотиваційної гнучкості гіперконкуренції також враховує визначальну роль перерахованих вище аспектів, більш того, він дозволяє процес мотивації розглядати більш повно та послідовно, оскільки руйнування не означає завершального процесу розвитку. Подальші процеси формування з врахуванням природи та рівня руйнації дозволяють робити оцінки ефективності, гнучкості та виголошувати висновки щодо позиціонування у майбутньому.

Середовище позиціонування – це простір, на який впливає процес гіперконкуренції, що призводить до зміни у структурі функціонування та правила взаємовідносин внаслідок тимчасових зміщень у економічних, технічних, психологічних принципах стратегічного розвитку відносин. Таким простором можуть бути суб'єкти господарювання, галузі, ринки, а також сама держава.

Ресурси – центральний чинник у системі гнучкості мотивації гіперконкуренції. Ресурси можуть розглядатися як фактори (праця та капітал), що забезпечують виготовлення продукції, а тому використання виробничих функцій дозволяє оптимізувати обсяг виробництва. Крім того, якщо розглянути мотивацію діяльності підприємств у відношенні до ресурсів через людські чинники, то можна виділити наступні складові мотиваційної гнучкості виробництва у вигляді наступних потреб: наявності вибору як можна більшої кількості ресурсів, намагання використати у діяльності всі наявні ресурси, підвищення віддачі від використання наявних ресурсів, заміненості ресурсів.

Чинники гіперконкуренційного розвитку – всі складові, що мають ознаки, характерні для даної форми конкурентної боротьби.

Інноваційні технології – головна ознака, що генерує гіперконкуренцію, оскільки виникає можливість стратегічного впливу на середовище позиціонування, що корінним чином змінює положення конкуруючих підприємств.

Системи аналізу – сукупність взаємозв'язаних між собою показників, що дозволяють оцінювати стан середовища з точки зору тимчасових переваг.

Стратегічні союзи – об'єднання зусиль двох або більше учасників позиціонування з метою викорис-

тання елементів мотиваційної гнучкості для зміни стану ринкового середовища на певний момент часу.

Економічні знання – знання, головною ознакою яких є здатність до накопичення та розвитку в умовах формування людського капіталу.

Конфлікти – найбільш чіткий та відкритий прояв позиціонування у середовищі, що сприяє або руйнуванню, або усуненню протиріч.

Протиріччя – прояв поляризації ринкових чинників (наприклад попиту), що створює можливості позиціонування «на межі ефективності».

Фірмова культура – розширення простору підприємства шляхом залучення у діяльність клієнтів та посередників, формування постаті гіперменеджера.

Складні ситуації – ситуації, що характеризують надмотивованість учасників конкуренції, де займається позиція, але проблема не вирішується.

Зв'язок між двома елементами гнучкості відображає сутність умов гіперконкуренції у отриманні тимчасових переваг внаслідок особливої ролі держав, підприємств, галузей та ринків (рис. 2), що забезпечує нерівне позиціонування.

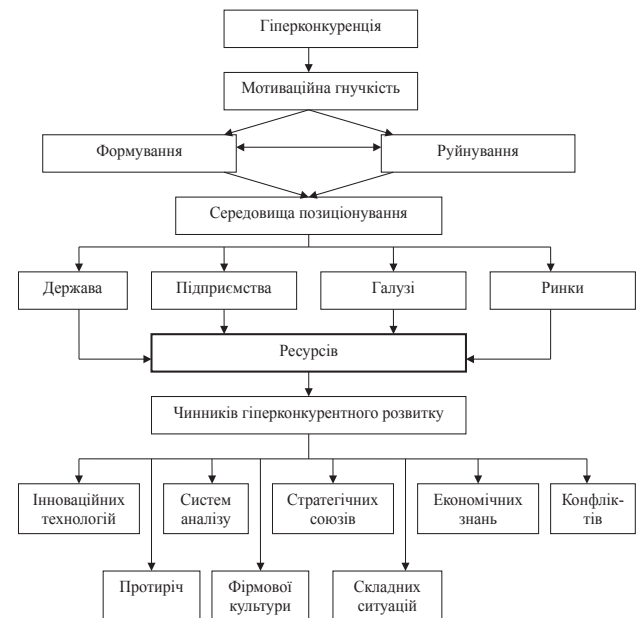


Рис. 2. Мотиваційна гнучкість гіперконкуренції під впливом руйнівальних та формувальних процесів

Наприклад, на геополітичному рівні позиціонування між собою можуть держави, глобальних підприємств – транснаціональні компанії, галузей – підприємства, ринків – обсяги продукції. Однак сьогодні є транснаціональні компанії, що можуть позиціонуватися на рівні окремих держав, окремі підприємства на рівні галузей і т.д.

Більш того, при здійсненні позиціонування задля отримання тимчасових переваг необхідно враховувати роль особливих середовищ, як природні монополії та інфраструктурні галузі. Позиціонування може стосуватися навіть дрібних підприємств у різних країнах, що виробляють різну продукцію і навіть не підозрюють про існування один одного.

Таким чином, у системі гіперконкуренції необхідно укріплювати і розвивати чинники середовища позиціонування. Сьогодні це відбувається шляхом формування нормативно-правового забезпечення як на міжнародному та національному рівнях, так і галузей, підприємств та регулювання ринків.

Економічне руйнування середовища позиціонування є найбільш небезпечним явищем в умовах гіперконкуренції, оскільки у такому випадку існує загроза занепаду не тільки окремих підприємств чи галузей, а й навіть держав. Таке руйнування дуже часто призводить до масштабних світових криз.

Коли розглядається роль середовища позиціонування у гіперконкуренції, то найбільш прийнятно вести мову про економічне руйнування ресурсів середовища позиціонування та життєвий цикл цього простору. Прикладом є ресурс влади, що характерний для всіх суб'єктів діяльності будь-то держава, підприємство чи галузь. Цей ресурс є визначальним в управлінні, однак відбувається його поступове руйнування по причині залежності від інших, основними серед яких є ресурси інформації, уваги, власності, відповідальності та контролю. Як наслідок, для запобігання руйнуванню ресурсу влади відбуваються процеси її реформування.

В умовах гіперконкуренції реформування є проміжним результатом між руйнівальними процесами та процесами формування. Реформування виглядає як технічна гнучкість, що не здатна формувати нові ресурси на відміну від мотиваційної, однак вона чітко в собі відображає всі наслідки економічного руйнування.

Управління життєвим циклом середовища позиціонування є також результатом розвитку гіперконкуренції. Таке управління являє собою не стільки мотивацію влади одного суб'єкта, скільки знаходження форм взаємодії по позиціях у наступних варіантах: розмивання галузевих меж, дерегуляція ринків, створення стратегічних союзів, гнучка адаптація.

Таким чином, необов'язково розглядати життєвий цикл держави, ринків, галузей або підприємств з точки зору економічного руйнування при його завершенні, оскільки мотивація тимчасових пере-

ваг дозволяє формувати середовища, у яких непотрібно буде концентрувати усю діяльність суб'єкта відносно. Життєвий цикл у такому випадку, завдяки мотиваційній гнучкості, стає одним з чинників продовження конкурентної боротьби, а не процесом зростання – падіння – завершення видів діяльності.

Чинники гіперконкуренційного розвитку у системі мотиваційної гнучкості характеризуються виходячи як з процесів формування, так і застосування руйнівальних механізмів (табл. 1)

Як показує табл. 1, чинники гіперконкуренційного розвитку є результатом сучасної боротьби, де мотивація на економічне руйнування відповідає потребам формування різних форм середовищ позиціонування. Наведені середовища на рис. 1 можна вважати первісними, оскільки їх подальші варіації відображаються тимчасовими перевагами, що дозволяють робити оцінку тільки за ефективністю створених та витрачених ресурсів явної та неявної мотивації.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті написання статті було виявлено, що гіперконкуренція сьогодні стосується всіх сфер діяльності незалежно від запровадження інноваційного процесу, причому вона проявляється як потреба у руйнуванні або самого підприємства, або діяльності конкурентів, або власних розробок з метою досягнення перспектив у позиціонуванні. Застосувати виландені у статті напрацювання можна при розробці сучасних стратегій виробничих підприємств, оскільки процес мотиваційної гнучкості з точки зору процесів руйнування дозволяє мотивувати впровадження інноваційних технологій, систем аналізу, укладання стратегічних союзів, отримання економічних знань, управління конфліктами, використання протиріч, корегування фірмової культури та вплив на складні ситуації. Найбільш перспективним напрямом подальших досліджень є моделювання середо-

Таблиця 1

Мотиваційна гнучкість чинників гіперконкуренційного розвитку

Процес формування	Чинник гіперконкуренційного розвитку	Процес руйнування
цілей використання науково-технічного прогресу для досягнення ефективного співвідношення між людським та фізичним капіталом	Інноваційні технології	як знищення розробок конкурентів так і власних досліджень шляхом штучного утримання науково-технічного прогресу
показників, що відобразять «тимчасові ефективності» внаслідок створення нових ринків та злиття кордонів між галузями	Системи аналізу	показників, що дозволяють оцінювати діяльність з точки зору ефективності підприємства без врахування його тимчасових переваг
найбільш прийнятної форми співпраці з конкурентами хоча б у одному з напрямів діяльності, що забезпечить перевагу	Стратегічні союзи	союзів, що дозволяють утримувати не перевагу у вигляді тимчасової позиції, а стабільність ринків, галузей, отриманих прибутків
знань як ресурсу, що необов'язково оцінюється рівнем інтелектуалізації, однак придатних до зберігання та примноження	Економічні знання	загальноприйнятих шкал оцінок знань та спроб ввести принципи рівномірності та обов'язковості у процес набуття знань працівниками
взаємодії між працівниками для виявлення і управління їх ціннісними якостями	Конфлікти	спроб псування ресурсів внаслідок виникнення мотивації опортунізму як на підприємстві, так і у зовнішньому середовищі
більш широкого простору для ефективного позиціонування через протилежність але прийнятність чинників для діяльності підприємства	Протиріччя	чинників штучного обмеження позиціонування через нав'язування контрактних зобов'язань, існування трансакційних витрат
нового типу як керівника, так і підлеглих через перегляд ролі у діяльності підприємства клієнтів, конкурентів, торговельних посередників та постачальників	Фірмова культура	дисонансів, що заважають долати протиріччя у поведінці керівників на шляху до «гіперменеджменту»
системи спрощення складних ситуацій через використання чиннику надмотивованості працівників приймати участь у прийнятті рішень	Складні ситуації	спроб спростити діяльність підприємства за рахунок уникнення виконання вимог гіперконкуренції: багатоаспектності, одночасності, динамізму, агресивності

вищ позиціонування виходячи з можливих варіацій процесів формування та руйнації задля досягнення тимчасових переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер Майкл Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 303 с.
3. Aveni R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R. Aveni. – New York: The Free Press, 1994. – P. 57.
4. Брун Манфред Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Электронный ресурс] / Манфред Брун // Менеджмент и маркетинг – 1998. – № 3. – Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm.
5. Дятлов С.А. Инновационная гиперконкурентность в мировой экономике / С.А. Дятлов // Диалог культур и партнерство цивилизаций: Становление глобальной культуры. X Международные Лихачевские научные чтения (Санкт-Петербург, 13-14 мая 2010 г.). – СПб, 2010. – С. 446–447.
6. Субботин А.К. Гиперконкуренция и эффективность управления. Анализ экономики стран – лидеров современного мира: Взгляд из России. № 16 / А.К. Субботин – М.: Либроком, 2012. – 290 с.
7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер; пер. В.С. Автономова и т.д. – М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. – 355 с.
8. Лайди Али Промышленный шпионаж – устаревшее понятие. Пришло время гиперконкуренции [Электронный ресурс] / Али Лайди // InoPressa: Иностранная пресса о России и не только – 21 апреля 2011 г. – Режим доступа : <http://inopressa.ru/article/21apr2011/lemonde/espionnage.html>.

УДК 330.322.4:334.716:005.585

Свідер О.П.

асистент кафедри туризму та економічної теорії
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ИНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена розробці алгоритму інтегральної оцінки ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості. Запропоновано авторський інтегральний показник ефективності використання прямих іноземних інвестицій за основними її напрямками. Розроблений алгоритм апробовано на підприємствах легкої промисловості Хмельницької області, що дало змогу окреслити нагальні завдання для їх менеджерів.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інтегральна оцінка, інтегральний показник, ефективність, легка промисловість.

Свідер А.П. ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена разработке алгоритма интегральной оценки эффективности использования прямых иностранных инвестиций на предприятиях лёгкой промышленности. Предложен авторский интегральный показатель эффективности использования прямых иностранных инвестиций по основным её направлениям. Разработанный алгоритм интегральной оценки опробован на предприятиях лёгкой промышленности Хмельницкой области, что позволило описать первоочередные задания для их менеджеров.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, интегральная оценка, интегральный показатель, эффективность, лёгкая промышленность.

Svider O.P. INTEGRAL ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS AT LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

The article is devoted to the creation of the algorithm of integral estimation of the efficiency of direct foreign investments at light industry enterprises. The author proposes an integral index of the efficiency of direct foreign investments due to their main courses. A developed algorithm was adopted at the light industry enterprises of Khmel'nitsky region to give a possibility for its managers to define actual tasks.

Keywords: direct foreign investments, integral estimation, integral index, efficiency, light industry.

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції особливо велике значення мають для економік, що знаходяться у стадії формування ринкових відносин. Проведення достовірної інтегральної оцінки ефективності процесу використання прямих іноземних інвестицій на суб'єктах господарювання легкої промисловості є одним із ключових інструментів комплексного аналізу та забезпечення дієвого управління даним процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан, причини гальмування та шляхи стимулювання іноземного інвестування в Україні досліджують Л. Чернишова, В. Сазанова [1], Л. Шик [2]. Проблемам оцінки інвестиційної привабливості присвячено праці українських економістів А. Алексеева [3], Т. Лазаревої [4], О. Носової [5], Н. Скоробогатової [6], О. Пилипенка [7]. Методики розрахунку інтеграль-

них показників ефективності розробляють Н. Руцишин [8], В. Гавва [9] та інші.

Постановка завдання. Обґрунтувати вирішення завдання вибору раціональної методики обчислення інтегрального показника ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості за основними напрямками прояву.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе значення для забезпечення достовірної комплексної оцінки ефективності використання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на підприємствах легкої промисловості відіграє застосування дієвих інструментів інтегральної оцінки, які дають змогу менеджерам адекватно врахувати комплекс основних показників.

Критичний аналіз методик розрахунку інтегральних показників дав змогу визначити основні їх переваги та недоліки, врахування яких стало підставою

для обґрунтування доцільності застосування методики, яка передбачає наступний алгоритм застосування (рис. 1).

Управління процесом використання ПІІ на підприємствах легкої промисловості відіграє важливе значення у загальній системі менеджменту суб'єктів господарювання, оскільки від ефективності здійснення даного процесу залежить рівень прибутковості, платоспроможності та економічного розвитку підприємств. Тому надзвичайно актуальним для менеджерів підприємств легкої промисловості є завдання проведення достовірної комплексної оцінки рівня ефективності процесу використання ПІІ для забезпечення дієвої розробки, прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських оптимізаційних рішень.

Обґрунтовані результати дослідження свідчать, що основними напрямками прояву ефективності використання ПІІ на підприємствах легкої промисловості є: майновий стан; ліквідність та платоспроможність; фінансова стійкість; ділова активність; рентабельність; інвестоємність; ринкова вартість підприєм-

ства. Даний аспект було враховано у процесі складання анкет для проведення експертного опитування з метою визначення ключових показників, які відображають ефективність використання ПІІ за основними напрямками прояву.

Проведене опитування менеджерів вищого рівня підприємств легкої промисловості, які виступили експертами, дало змогу визначити найбільш значущі (ключові) показники. Достовірність та адекватність результатів експертного опитування підтверджується високим ступенем узгодженості думок експертів, про що свідчить значення розрахованого коефіцієнта конкордації, який є статично істотним.

Опрацювання результатів анкетного опитування експертів дало змогу провести ранжування показників та визначити ключові показники (табл. 1), які будуть вихідними даними для проведення інтегральної оцінки.

Наступним етапом було здійснення розподілу ключових показників за основними напрямками прояву ефективності використання інвестицій на стимулятори (1) і дестимулятори (2) та

реалізація процедури стандартизації значень даних показників [10, с. 141].

$$Z_j = \frac{x_j - x_{\min i}}{x_{\max i} - x_{\min i}}; Z_j = \frac{x_{\max i} - x_j}{x_{\max i} - x_{\min i}}, \quad (1), (2)$$

де Z_j – стандартизоване значення i -го показника оцінки ефективності використання ПІІ за j -им напрямком її прояву; x_{ij} – фактичне значення i -го показника; x_{\max} , x_{\min} – максимальне та мінімальне значення i -го показника.

Для проведення достовірної інтегральної оцінки дуже важливим моментом є раціональне визначення вагомості набору оціночних показників, що значною мірою впливає на кількісну величину результатів та рівень їх якості.

Використання методу експертних оцінок для визначення вагомості одиничних оціночних показників у процесі розрахунку інтегрального показника є надто суб'єктивним підходом, який може значною мірою вплинути на зниження достовірності результатів відповідної інтегральної оцінки. Тому було обґрунтовано необхідність застосування для визначення рівня вагомості ключових показників правила Фішберна, яке дає змогу врахувати результати ранжування факторів та оцінити наявний рівень ентропії інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження (3).

$$r_j = \frac{2(n-d+1)}{(n+1)n}, \quad (3)$$

де r_{ij} – рівень вагомості i -го показника оцінки за j -им напрямком ефективності використання ПІІ; n – загальна кількість оціночних показників у інтегральному показнику; d – місце i -го показника у проранжованому ряді показників.

Правило Фішберна передбачає, що кількісна оцінка рівня значущості конкретного одиничного по-

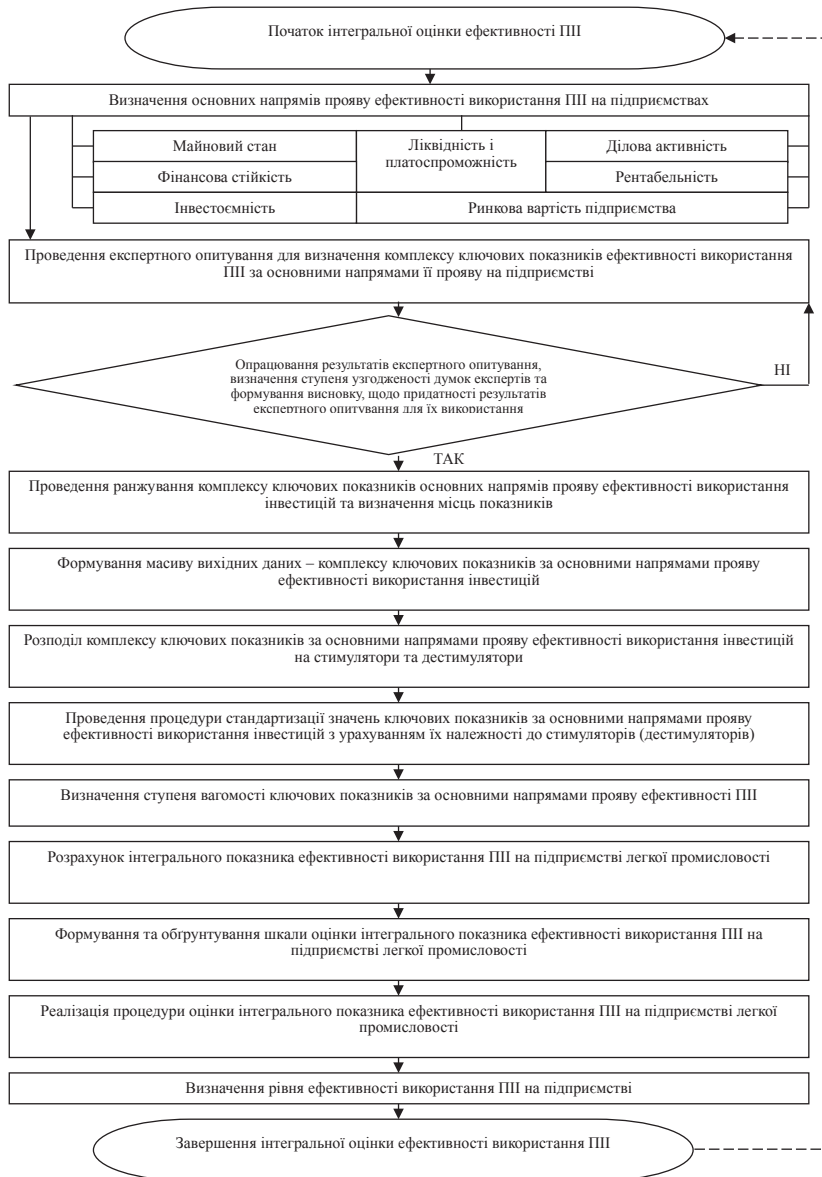


Рис. 1. Алгоритм інтегральної оцінки ефективності використання ПІІ на підприємствах легкої промисловості

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1
Ключові показники ефективності використання ПІІ за напрямками її прояву на підприємствах легкої промисловості

Показник ефективності використання прямих іноземних інвестицій за основними напрямками її прояву на підприємстві	Місце показника
<i>Напрямок – майновий стан підприємства</i>	
Коефіцієнт оновлення основних засобів	10
Коефіцієнт зносу основних засобів	19
Коефіцієнт мобільності активів	24
<i>Напрямок – ліквідність та платоспроможність підприємства</i>	
Грошова віддача прямих іноземних інвестицій	1
Коефіцієнт покриття	6
Коефіцієнт швидкої ліквідності	16
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	20
<i>Напрямок – фінансова стійкість підприємства</i>	
Коефіцієнт фінансової незалежності	5
Власний оборотний капітал	8
Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів	9
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	21
<i>Напрямок – ділова активність підприємства</i>	
Фондовіддача	3
Ресурсовіддача	13
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	15
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	23
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	28
<i>Напрямок – рентабельність підприємства</i>	
Рентабельність прямих іноземних інвестицій	2
Рентабельність власного капіталу	4
Коефіцієнт реінвестування	7
Рентабельність активів	11
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	12
Дохідність прямих іноземних інвестицій у процесі господарської діяльності	14
Величина витрат господарської діяльності на 1 грн. прямих іноземних інвестицій	17
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	18
<i>Напрямок – інвестоємність підприємства</i>	
Інвестоємність грошових коштів	22
Інвестоємність власного капіталу	25
Інвестоємність активів	27
Інвестоємність власних мобільних фінансових ресурсів	29
<i>Напрямок – ринкова вартість підприємства</i>	
Дохід на акцію	26
Дивіденд на акцію	30

Джерело: розроблено автором.

казника відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження, що відображає ключові пріоритетні переваги застосування даного правила перед методом експертних оцінок для визначення рівня значущості оціночних показників при розрахунку інтегрального показника ефективності. Методика розрахунку інтегрального показника ефективності використання ПІІ на суб'єктах господарювання легкої промисловості передбачає використання стандартизованих значень оціночних показників (1), (2) та врахування ступеня їх вагомості (3) для

визначення менеджерами комплексних показників за основними напрямками (4) та інтегрального показника (5).

$$K_j = \sum_{i=1}^p Z_{ij} \times r_{ij}, \quad K_j = \sum_{i=1}^p Z_{ij} \times r_{ij}, \quad (4), (5)$$

де K_j – комплексний показник j -го напрямку ефективності використання ПІІ; p – загальна кількість показників за j -им напрямком ефективності; I_{PII} – інтегральний показник ефективності використання ПІІ за основними її напрямками; n – загальна кількість оціночних показників. Особливістю застосування обраної методики розрахунку інтегрального показника полягає в тому, що діапазон його граничних значень буде обмежуватися інтервалом від 0 до 1, що відповідає діапазону числових значень у проміжку [0-1]. Тому з урахуванням даного аспекту має бути сформована адекватна шкала для коректної оцінки числового значення інтегрального показника та достовірного визначення наявного рівня ефективності. Для оцінки інтегрального показника, числові значення якого знаходяться в інтервалі від 0 до 1, найбільш раціональним варіантом є застосування безрозмірної шкали бажаності Е. Харінгтона, яку доцільно відповідним чином трансформувати з урахуванням особливостей виду оцінки (табл. 2).

Таблиця 2
Шкала оцінки інтегрального показника ефективності використання ПІІ на підприємствах легкої промисловості

Межі інтервалу значень показника	1 – 0,81	0,80 – 0,631	0,63 – 0,371	0,37 – 0,21	0,20 – 0
Рівень ефективності управління ПІІ на підприємстві	Високий	Середній	Задовільний	Низький	Незадовільний

Джерело: розроблено автором з використанням [11, с. 190]

Ключовою відмінністю і пріоритетною перевагою обґрунтованої методики розрахунку інтегрального показника від існуючих є комплекс показників, які використовуються для оцінки ефективності даного процесу за її основними проявами. Так, зазначений комплекс показників включає, окрім класичних показників фінансового аналізу, обґрунтовані нами показники грошової віддачі, рентабельності (збитковості), дохідності та величини витрат на 1 грн. ПІІ, індикатори інвестоємності власного капіталу, активів, власних мобільних фінансових ресурсів, грошових коштів підприємства, застосування яких гармонійно доповнює класичні аналітичні показники. Також комплекс показників дає змогу менеджерам здійснювати достовірну всебічну інтегральну (комплексну) оцінку вів, яка базується на достатньому масиві ключової інформації за рахунок використання комплексу основних оціночних показників за основними напрямками ефективності використання ПІІ на промисловому підприємстві.

На основі використання попередньо сформованих вихідних даних про підприємства легкої промисловості Хмельницької обл. апробовано обґрунтовану попередню методику. Результати проведеного інтегрального аналізу дали змогу детально дослідити ефективність процесу використання ПІІ на досліджуваних підприємствах за основними напрямками її прояву шляхом розрахунку ряду відповідних комплексних показників та системно оцінити ефективність даного процесу на основі відповідних значень розрахованих інтегральних показників (табл. 3).

Таблиця 3

Інтегральна оцінка ефективності використання ПІІ на підприємствах легкої промисловості

Значення інтегрального показника за роками і рівень ефективності управління ПІІ на підприємстві					Середнє значення інтегрального показника
2008	2009	2010	2011	2012	
ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»					
0,59 Задовільний	0,65 Середній	0,79 Середній	0,65 Середній	0,60 Задовільний	0,66 Середній
ПАТ «Володарка»					
0,56 Задовільний	0,58 Задовільний	0,66 Середній	0,67 Середній	0,71 Середній	0,64 Середній
ПАТ «Славутська суконна фабрика»					
0,55 Задовільний	0,56 Задовільний	0,57 Задовільний	0,55 Задовільний	0,33 Низький	0,51 Задовільний
ЗАТ «Хмельницьклегпром»					
0,56 Задовільний	0,38 Задовільний	0,37 Низький	0,51 Задовільний	0,51 Задовільний	0,47 Задовільний
ПАТ «Горинь»					
0,61 Задовільний	0,33 Низький	0,50 Задовільний	0,38 Задовільний	0,46 Задовільний	0,45 Задовільний

Джерело: розроблено автором.

Так, найбільш позитивно серед досліджуваних підприємств вирізнялися ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея» та ПАТ «Володарка», де ефективність використання ПІІ була найвищою, що відповідало середньому рівню ефективності та свідчило про наявність і необхідність оперативної реалізації резервів підприємств. Основними напрямками, що яскраво свідчили про ефективний процес використання ресурсів на досліджуваних підприємствах легкої промисловості, були ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість (ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея», ПАТ «Володарка»), інвестоємність (ПАТ «Володарка»), рентабельність (ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея»).

Аналізуючи динаміку ефективності процесу використання ПІІ на даних підприємствах протягом 2008-2012 рр., зазначимо, що найбільш високий рівень (середній) ефективності спостерігався у 2009-2011 рр. на ПАТ «Хмельницька швейна фабрика» та на ПАТ «Володарка» у 2010-2012 рр.

Переважаючи задовільного рівня ефективності використання ПІІ на ПАТ «Славутська суконна фабрика» (2008-2011 рр.), ПАТ «Горинь» (2008 р., 2010 р., 2012 р.), ЗАТ «Хмельницьклегпром» (2008-2009 рр., 2011-2012 рр.) об'єктивно свідчило про низьку якість управління даним процесом, необхідність забезпечення оптимальної мобілізації та реалізація наявних резервів для підвищення результативності інвестування. Хоча усі три підприємства характеризуються задовільним рівнем використання ПІІ, але ПАТ «Славутська суконна фабрика», ЗАТ «Хмельницьклегпром» перебували у кращому становищі ніж ПАТ «Горинь», яке характеризувалося найбільш низькими показниками ефективності (особливо за підсумками 2009 р.)

Серед позитивних тенденцій варто відмітити, що ключовими ознаками, що свідчили про відносно ефективне використання ПІІ, були рентабельність, майновий стан, ринкова вартість (ЗАТ «Хмельницьклегпром», ПАТ «Горинь»), інвестоємність (ПАТ «Горинь»).

Менеджери даних суб'єктів господарювання повинні сприяти:

– забезпеченню підвищення рівня фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності підприємства (ПАТ «Горинь», ЗАТ «Хмельницьклегпром»);

– зростанню рентабельності, ринкової вартості та покращенню майнового стану суб'єкта господарювання (ПАТ «Славутська суконна фабрика»);

– покращенню інвестиційної привабливості (збільшення інвестоємності) підприємства (ЗАТ «Хмельницьклегпром»).

Результати проведеної інтегральної оцінки ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості свідчать про наявність низки нагальних проблемних завдань та необхідність реалізації менеджерами комплексного підходу для підвищення ефективності даного процесу, що, безумовно, у свою чергу, потребує застосування управліннями адекватних дієвих інструментів менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Як показала розробка і апробація методики розрахунку інтегрального показника ефективності використання ПІІ на підприємствах легкої промисловості, перевагами її застосування менеджерами є: об'єктивність визначення вагомості ключових показників ефективності; нескладний алгоритм розрахунку інтегрального показника, який дає змогу отримати достовірні результати інтегральної оцінки; загальновідома та зручна шкала оцінки значень інтегрального показника для достовірного визначення наявного рівня ефективності; можливість визначення комплексних показників за основними напрямками ефективності використання ПІІ та їх адекватної оцінки; забезпечення достовірної інтегральної оцінки та виявлення основних резервів підвищення ефективності за ключовими напрямками. На досліджуваних підприємствах нагальною є необхідність прийняття і реалізації менеджерами обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на забезпечення комплексного підвищення ефективності даного процесу та стійкого економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова, В. В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87–90.
2. Шик Л.М. Стан іноземного інвестування в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.М. Шик, Н.Є. Скоробогатова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 217–224.
3. Алексеев А.А. Модель визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства / А.А. Алексеев, А.І. Панченко // Математичні машини і системи. – 2004. – № 4. – С. 157–163.
4. Лазарева Т. Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємств / Т. Лазарева [Електронний ресурс]. – Режим до-

- ступу : old.pinchukfund.org/storage/students/works/2008/351.doc.
- Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 120–126.
 - Скоробогатова Н.Є. Модель оцінювання інвестиційної привабливості об'єкту у контексті концепції сталого розвитку / Н.Є. Скоробогатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/24.pdf.
 - Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічні аспекти / О.І. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/.
 - Руцишин Н.М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств та методи розрахунку інтегральних показників / Н.М. Руцишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.5. – С. 176–180.
 - Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навчальний посібник] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
 - Хаустова В.Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / В.Є. Хаустова, О.І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 137–145.
 - Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : [навч. посіб.] / І.М. Боярко, Л.Л. Грищенко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 400 с.

УДК 334.716:658.15 (045)

Сирветник-Царій В.В.
*аспірант кафедри економічної теорії
Львівської комерційної академії*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Стаття присвячена визначенню сутності управління економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації, його змісту. Визначено теоретико-методологічні аспекти управління економічним потенціалом торговельних підприємств. Охарактеризовано такі його складові, як закони, принципи, функції та методи. Проведене дослідження становить теоретичне підґрунтя прикладного дослідження управління економічним потенціалом в торгівлі системи споживчої кооперації України.

Ключові слова: економічний потенціал, торгівля, торговельне підприємство, теоретико-методологічне забезпечення управління, принципи, функції, методи управління.

Сирветник-Царий В.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Статья посвящена определению сущности управления экономического потенциала предприятий торговли потребительской кооперации, его содержанию. Определены теоретико-методологические аспекты управления экономическим потенциалом торговых предприятий, охарактеризованы такие его составляющие, как законы, принципы, функции и методы. Проведенное исследование составляет теоретические основы прикладного исследования управления экономическим потенциалом в торговле системы потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: экономический потенциал, торговля, торговое предприятие, теоретико-методологическое обеспечение управления, принципы, функции, методы управления.

Syrvetnyk-Tsariy V.V. MANAGEMENT FEATURES ECONOMIC POTENTIAL TRADING ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES

The article is devoted to defining the essence of managing the economic potential of trade consumer cooperatives content. Definitely theoretical and methodological aspects of management and economic potential trading company. describes its components such as laws, principles, functions and methods. This study is a theoretical basis for the applied research management and economic potential in the sale of Consumer Cooperatives in Ukraine.

Keywords: economic potential, trade, trading company, theoretical and methodological support management principles, functions, methods of administration.

Постановка проблеми. Функціонування та розвиток торговельних підприємств споживчої кооперації України в сучасних умовах в значній мірі залежить від забезпечення їх ефективності. Постановою ХХІ (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [1] визначено одним з найважливіших напрямів подальших реформ в системі підвищення ефективності господарської діяльності споживчої кооперації загалом та її торгівлі зокрема, як пріоритетної галузі діяльності. І першочерговим завданням в такому випадку є забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємств торгівлі як відображення раціонального споживання ресурсів та організацію здійснення торговельної діяльності.

Запорукою успіху в питанні забезпечення ефективності господарювання торговельних підприємств споживчої кооперації є організація та здійснення належної управлінської роботи. Саме від якості управління економічним потенціалом залежить ефектив-

ність його використання. І це зумовлено не лише наявним практичним досвідом та теоретичними напрацюванням в даній сфері, але і пояснюється природою управлінського процесу загалом та управління економічним потенціалом торговельних підприємств зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей управління економічним механізмом підприємств торгівлі споживчої кооперації (ПТСК) ґрунтується на загальнотеоретичних засадах формування управлінського процесу. В сучасних умовах управління економічним потенціалом загалом досліджувались такими вченими, як О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко [7], Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай [8], М.В. Савченко [12], В.В. Прохорова, О.В. Божанова [13]. Зокрема, в їх працях визначено сутність управління економічним потенціалом, окреслено основні концептуальні засади такого

управління. Галузеві особливості управління економічним потенціалом визначені в працях Н.С. Краснокутської [4], Л.В. Фролова, О.В. Григораш [5], О.К. Кузьменко, Н.С. Педченко. В їх працях приведені глибокі теоретико-прикладні дослідження управління економічним потенціалом торговельних підприємств загалом, а також їх стратегічного потенціалу, потенціалу їх розвитку. Праці названих вчених становлять теоретичне підґрунтя проведення дослідження особливостей управління економічним потенціалом ПТСК. Існування в таких працях розбіжностей щодо розгляду суті управління економічним потенціалом, складу та змісту окремих складових такого управління зумовлюють актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Виходячи із визначеної актуальності дослідження управління економічним потенціалом, доцільно визначити його сутність та зміст, а також визначити його структурно-логічну схему з орієнтацією на особливості такого управління на підприємствах сфери торгівлі споживчої кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найширшому розумінні поняття «управління» – це цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт управління за допомогою певної системи методів і технічних засобів з використанням особливої технології для досягнення поставленої мети [2, с. 24].

Ф.І. Хміль управління в загальному вигляді розглядає як «процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, який спричинює перевід системи в режим, відмінний від того, який існував до початку процесу» [4, с. 606]. Таким чином, узагальнюючи загально-теоретичні положення розгляду управління, можна стверджувати, що воно розглядається як цілеспрямований процес досягнення змін. За такого підходу при розгляді поняття «управління» виокремлюють такі поняття:

- об'єкт управління, станом якого потрібно управляти;
- суб'єкт управління, який здійснює цілеспрямований вплив;
- мета управління – бажаний характер поведінки об'єкта управління.

Визначення таких складових дозволяє охарактеризувати в загальному вигляді управління економічним потенціалом торговельних підприємств споживчої кооперації. Отже, об'єктом, станом якого треба управляти, виступає власне економічний потенціал підприємств торгівлі споживчої кооперації (ПТСК). Суб'єктом (суб'єктами) управління виступає персонал цих торговельних підприємств, який прямо чи опосередковано чинить вплив на економічний потенціал, направлений на зміну економічного потенціалу. Метою управління економічним потенціалом є забезпечення його ефективного використання.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що управління економічним потенціалом підприємств торгівлі – це процес прямого чи опосередкованого впливу персоналу підприємства торговельного підприємства на його економічний потенціал з метою забезпечення ефективності його використання.

Розглядаючи управління економічним потенціалом підприємства, аналогічно розклавши на окремі складові – об'єкт, суб'єкти, мета – вчені Л.В. Фролова і О.В. Григораш використовують системний підхід і вважають, що «управління економічним потенціалом полягає у застосуванні різних способів впливу на процес його формування та структури і має ціль. Головною метою управління економічним

потенціалом торговельного підприємства є розробка та обґрунтування теоретико-методичного забезпечення ефективності управління кожною локальною складовою економічного потенціалу з урахуванням визначених невикористаних резервів та визначення стратегій розвитку підприємства» [5, с. 36].

Автори посібника з управління потенціалом підприємства – О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко – мають подібну точку щодо управління потенціалом підприємства, під яким розглядають «процес цілеспрямованого впливу на його складові елементи з метою отримання потенційно можливих результатів у певних умовах; це процес цілеспрямованого формування складу елементів потенціалу підприємства та встановлення взаємозв'язків між ними. Завданням управління є підтримання у бажаному стані всіх елементів потенціалу з метою забезпечення його конкурентоспроможності» [7, с. 7].

При цьому автори виділяють об'єктами управління окремі складові потенціалу, спираючись, очевидно, на метод його аналізу – «розчленування досліджуваного об'єкта на складові частини з метою встановлення його складу, структури, окремих ознак, властивостей, зв'язків» [6, с. 34]. Така думка має сенс, оскільки досягнення якогось оптимального стану економічного потенціалу можливе після дослідження всіх його складових та застосування до них заходів, направлених на досягнення мети. Разом з тим загальний висновок про економічний потенціал як об'єкт дослідження, заходи по досягненню поставленої мети в процесі управління потенціалом, визначаються комплексно, по відношенню до всього потенціалу підприємства. Тому, на нашу думку, доцільно об'єктом управління вважати все-таки економічний потенціал загалом, а досліджувати, розчленовуючи його на окремі складові за обраними підходами, застосовуючи методи аналізу і синтезу тощо.

Дослідження визначення сутності управління економічним потенціалом загалом та торговельних підприємств зокрема дозволило зробити висновки, що серед дослідників немає чіткої і загальної точки зору щодо мети такого управління. Зокрема, у вищеприведених визначеннях метою управління економічним потенціалом виступає і «розробка та обґрунтування теоретико-методичного забезпечення ефективності управління» [5], і «забезпечення його конкурентоспроможності» [7]. Н.С. Краснокутська вважає, що мета управління економічним потенціалом торговельних підприємств полягає «у створенні умов для пропозиції цінності підприємством в тривалій перспективі за рахунок виявлення та реалізації ефективних комбінацій ресурсів, здатностей і компетенцій» [4, с. 111]. В.Г. Бикова метою управління потенціалом підприємства бачить «максимально ефективне функціонування підприємства на основі системної ув'язки планових і фактичних показників діяльності» [8, с. 114].

Приведенні погляди щодо мети управління економічним потенціалом відображають результативну направленість управлінського процесу, з однієї сторони, а з іншої – відображають орієнтацію на короткотривалу і довготривалу перспективу. Мета ж управління економічним потенціалом ПТСК виходить, насамперед, із завдань розвитку системи, означених Постановою XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [1], з однієї сторони, та гармоніює із загальнотеоретичними поглядами, з іншої; та полягає у забезпеченні ефективності економічного потенціалу як в короткостроковому періоді, так і у стратегічному плані.

Теоретико-методологічні аспекти дослідження управління економічним потенціалом торговельних підприємств включають сукупності законів управління, принципів, функцій і методів впливу на процеси його формування і використання. Відтак, доцільно детальніше розглянути ці складові з метою усвідомлення їх сутності, змісту та визначення їх ролі в управлінні економічним потенціалом ПТСК.

Економічний потенціал ПТСК як система знаходиться під дією стійких, повторюваних зв'язків з економічними явищами, що розглядаються в спеціальній літературі як основні закони системи, які є єдиними для будь-яких об'єктів і пояснюють той факт, що найрізноманітніші явища поєднуються загальними структурними зв'язками і закономірностями [11].

За дослідженнями В.Г. Бикової, до управління економічним потенціалом ПТСК можна віднести «такі закони: закон синергії, закон стійкості, закон насичення інформацією» [8, с. 117].

Крім визначених законів, до теоретико-методологічних аспектів управління економічним потенціалом ПТСК відносять і принципи управління, адаптовані власне до специфіки даного об'єкта управління. В загальному вигляді під принципами управління розглядаються «основні правила, ідеї, норми поведінки, розроблені управлінською наукою та практикою, дотримання яких гарантує ефективне управління виробничо-господарською та соціальною діяльністю організацій» [10, с. 602]. Склад та зміст принципів управління економічним потенціалом в сучасній економічній літературі носить суперечливий характер. Відсутність єдиного підходу до визначення принципів управління економічним потенціалом з можливістю їх застосування стосовно ПТСК зумовлюють необхідність детальнішого дослідження таких принципів.

Автори [5] до принципів управління економічним потенціалом торговельних підприємств відносять «збалансованість, інтегрованість, цілеспрямованість, гнучкість, динамічність, системність, принцип орієнтації на процесний підхід своєчасного прийняття управлінських рішень, оптимального використання ресурсів, спроможності швидко реагувати та пристосовуватись до змін, контролю» [5, с. 38]. Можна погодитись із тим, що «принципи управління економічним потенціалом підприємства повинні застосовуватись на підприємстві лише в системі, доповнюючи одне одного...» [5, с. 38], проте не можна в повній мірі погодитись із складом наведених принципів управління. Зокрема, принцип «орієнтації на процесний підхід» наводиться авторами в межах конкретного дослідження за власне процес ним підходом і є спірним можливістю його дотримання при, наприклад, при ситуаційному чи структурному підходах до управління економічним потенціалом. Крім того, на нашу думку, принципи «гнучкості» та «спроможності швидко реагувати та пристосовуватись до змін» по суті є синонімами, тобто відображають одну й ту ж ідею в управлінні економічним потенціалом.

В.В. Прохорова, О.В. Божанова до принципів управління економічним потенціалом підприємства відносять: системність, безперервність, самостійність, цілісність, гнучкість, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, стійкість та динамізм, єдності цілей та принцип діапазону управління [13]. Такий перелік принципів управління є достатньо повним, проте ґрунтується переважно на загальних принципах менеджменту.

Необхідність використання в управлінні потенціалом підприємства загальних принципів визначають і В.Г. Бикова, М.В. Савченко, які також виділяють

наступні принципи управління економічним потенціалом:

1. «Система управління економічним потенціалом підприємства є органічною складовою частиною системи управління підприємством, а тому базується на загальних принципах управління.

2. Управління економічним потенціалом підприємства повинно здійснюватися на всіх стадіях його відтворення – формування, розвитку та використання.

3. Управління економічним потенціалом підприємства носить комплексний характер, що передбачає розробку єдиної системи показників оцінки рівня потенціалу.

4. Залежність економічних можливостей формування, розвитку й використання потенціалу від ефективності функціонування підприємства.

5. Спряженість структурно-функціональних параметрів процесу управління економічним потенціалом підприємства з динамікою науково-технічної і виробничої діяльності за розвитком цих напрямків, а також циклом функціонування системи організаційних форм, її реалізуючих.

6. Системність ресурсного забезпечення процесу управління економічним потенціалом підприємства, що враховує специфіку самого процесу управління, невизначеність структури й обсягу потреб.

7. Комплексність оцінки економічного потенціалу підприємства, що припускає множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінку негативного впливу факторів.

8. Методологічна єдність, актуальність, вірогідність і повнота системи кількісних показників і якісних параметрів – інформаційно-аналітична база для оцінки економічного потенціалу підприємства.

9. Забезпеченість управління економічним потенціалом підприємства інформаційно-технологічним інструментарієм, що дозволяє здійснювати прогностичні, планові, аналітичні й оперативні управлінські розрахунки із застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів.

10. Результативність й ефективність використання потенціалу. За словами Пітера Ф. Друкера, результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі» (doing the right things). А ефективність є наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі» (doing things right). І перше, і друге однаково важливе. Управлінські рішення добре обґрунтовані з погляду теорії і підкріплені дослідженнями, являють собою лише ідеї, думки. Успішним рішення буде тоді, коли воно реалізується практично, тобто перетворюється в дію результативно й ефективно.

11. Гнучкість і здатність підприємства реагувати на зміни рівня економічного потенціалу залежно від зміни цілей і завдань, що міняються відповідно до зовнішніх флуктуацій, бо наявність чітко сформульованої мети – це правильно обрані дії для її реалізації» [8, с. 119-120, 12, с. 47].

Таким чином, більшість наведених принципів носять локальний характер, тобто стосуються конкретно управління економічним потенціалом підприємства з розмежуванням принципів для виконання конкретних функцій управління.

З огляду на те, що управлінська наука розмежує принципи управління на загальні та локалізовані [2, с. 10], при розгляді теоретико-методологічних аспектів управління економічним потенціалом ПТСК доцільно також керуватись таким поділом при визначенні принципів управління. Таким чином, серед загальних принципів управління, притаманних про-

цесу управління економічним потенціалом ПТСК, доцільно виділити: принцип наукової обґрунтованості, системності, безперервності, цілісності, гнучкості, єдності цілей, стимулювання праці, ефективності.

Локалізовані, тобто притаманні конкретно даному напрямку управління, принципи управління економічним потенціалом ПТСК, на нашу думку, включають: оптимального використання ресурсів, функціональної дефініції, комплексності та збалансованості.

Досягнення мети і завдань управління економічним потенціалом торговельних підприємств споживчої кооперації можливо при його ефективному функціонуванні, тобто за умов ефективної реалізації функцій управління. Досліджені загальнотеоретичні положення щодо визначення переліку функцій управління економічним потенціалом ПТСК. Разом з тим відоме і дослідження функцій управління потенціалом підприємства, на які різні автори дивляться по-різному. Зокрема, В.Г. Бикова, Н.В. Касьянова до функцій управління економічним потенціалом підприємства відносять:

«1) визначення цілей і пріоритетів розвитку економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах;

2) регулювання економічних проблем управління економічним потенціалом підприємства;

3) оцінка економічного потенціалу в розрізі ресурсних джерел (складових);

4) підвищення ефективності використання економічного потенціалу з урахуванням пріоритетів економіки найбільш дефіцитних та коштовних ресурсів;

5) розробка системи регуляторів, які дозволяють оптимально використовувати економічний потенціал підприємства, що сприяє розвитку і зміцненню економічної самостійності підприємства» [8, с. 9].

Л. В. Фролова та О.В. Григораши серед функцій управління економічним потенціалом торговельних підприємств виділяють: прогнозування, організацію, мотивацію, аналіз, координацію та контроль. Вчені зробили спробу найбільш повно дослідити функції управління економічним потенціалом власне торговельних підприємств, проте деталізація ними функцій відображає певне дублювання функцій з точки зору реалізації певних дій. Зокрема, функція контролю реалізується власне за допомогою проведення аналізу; координування є результатом проведення контрольних заходів щодо виконання запланованих завдань, тобто по суті є також складовою контрольної функції. Прогнозування як функція управління економічним потенціалом торговельних підприємств повинна бути не відокремленою від планової функції, а її складовою. Реалізація ж прогнозного чи планового напрямку забезпечення ефективності економічного потенціалу ПТСК повинна здійснюватись з врахуванням визначеності умов зовнішнього середовища, мети дослідження, часу, на який встановлюються орієнтири, тощо.

Н.С. Краснокутська функції управління потенціалом торговельного підприємства поділяє, залежно від їх змісту на різних рівнях управління, на «загальносистемні (організація, планування, мотивація та контроль) та спеціальні функції (моделювання, аналіз і оцінка наявності та достатності потенціалу, розробка програм формування та розвитку потенціалу, визначення джерел їх фінансування, управління часом здійснення програм, оцінка реалізації потенціалу тощо)» [4, с. 130]. Змістовність такого підходу не становить предмет для полеміки, тому що вирішує певне коло завдань, окреслених горизонтом дослі-

дження. Разом з тим в межах нашого дослідження цінність становить саме визначення саме загальнонотеоретичних функцій, притаманних управлінню економічним потенціалом.

Отже, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що до загальних функцій управління економічним потенціалом ПТСК доцільно віднести організацію, планування (прогнозування), мотивацію і контроль. Незважаючи на те, що їх загальнонотеоретичний зміст широко розкритий у вітчизняних та зарубіжних працях з управління (менеджменту), в контексті таких положень доцільно визначити їх специфічну наповненість стосовно нашого об'єкта управління.

Отже, першочерговою функцією управління економічним потенціалом ПТСК є функція організації, яка полягає в створенні умов на конкретному торговельному підприємстві системи споживчої кооперації для управління його економічним потенціалом. Такими умовами є більшість організаційних аспектів діяльності підприємства: організація його діяльності, організація управлінської діяльності, в тому числі організаційна структура підприємства, делегування повноважень щодо управління потенціалом підприємства, тобто кадрове забезпечення такого управлінського процесу. Сюди ж слід віднести створення інформаційне, фінансове, методологічне та матеріальне забезпечення управління економічним потенціалом ПТСК.

Планування (прогнозування), як функція управління економічним потенціалом ПТСК з врахуванням специфічної мети управління, передбачає формування та реалізацію досягнення системи показників, які б відображали забезпечення ефективності економічного потенціалу. При цьому варто зауважити, що під «системою показників» ми розглядаємо програму забезпечення ефективності економічного потенціалу ПТСК, яка передбачає і цільові орієнтири (зокрема, в розрізі окремих складових економічного потенціалу), і реалізацію заходів по їх досягненню, і можливі заходи коригування поставлених завдань у випадках зростання ризиків щодо їх реалізації.

Мотивація повинна забезпечити зв'язок між суб'єктами управлінського процесу та досягненням його мети через формування та задоволення інтересу. Тобто мотивація передбачає створення стимулів для керівників ПТСК, їх персоналу щодо максимізації зусиль здійснювати управління економічним потенціалом задля забезпечення ефективності такого потенціалу. Погоджуючись з Н.С. Краснокутською, зазначимо, що, реалізуючи заходи підвищення ефективності економічного потенціалу ПТСК, «доцільно сформувати спеціальну систему стимулювання праці, цільовим орієнтиром якої має бути створення умов для підвищення зацікавленості персоналу у здійсненні таких заходів» [4, с. 136].

Контроль в якості функції управління економічним потенціалом ПТСК повинен забезпечувати реалізацію заходів щодо визначення досягнення мети і завдань управління. Контроль здійснюється з метою визначення забезпечення ефективності економічного потенціалу, передбачає визначення досягнення встановлених орієнтирів шляхом зіставлення отриманих результатів із розробленими стандартами, визначення відхилень та заходів по їх усуненню. В результаті контрольних заходів виявляються шляхи і резерви підвищення ефективності економічного потенціалу ПТСК.

Охарактеризована сукупність функцій управління економічним потенціалом ПТСК конкретизує зміст управлінської діяльності та забезпечує ціле-

спрямованість впливу на потенціал як об'єкт управління. Разом з тим виконання функцій управління економічним потенціалом торговельних підприємств здійснюється реалізацією методів управління. Методи є невід'ємною складовою процесу управління, оскільки наявність прогресивних методів управління та вмiле їх використання є передумовою ефективності управління та господарських процесів. Методи управління економічним потенціалом підприємства призначені для створення умов якісної та продуктивної роботи персоналу підприємства, направленої на забезпечення ефективності використання економічного потенціалу торговельного підприємства.

Як зазначається у [7, с. 12], «особлива роль методів управління потенціалом підприємства полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети».

В.В. Прохорова та О.В. Божанова, зазначаючи, що у практиці управління успішно застосовують адміністративний, економічний, комерційний, соціально-психологічний, правовий та дослідницький методи, серед методів управління економічним потенціалом виділяють: методи одержання інформації: інтерв'ю, анкети, методи вибіркових спостережень; методи аналізу: системний аналіз, створення сценарію, метод мережного плану, система показників, метод контрольного списку, вартісний аналіз; творчі методи: мозковий штурм, синектика, морфологічний метод; методи прогнозування: Дельфі, статистичної екстраполяції, аналогії, поперечний аналіз, економічні моделі, аналіз вхід/вихід, моделювання; методи уявлення: функціональні діаграми, частковий опис, таблиці; методи прийняття рішень: математичні моделі, правила прийняття рішень при невизначеності, таблиця рішень, «дерево рішень»; методи оцінки: аналіз статусу продукту, моделі з підрахунком пунктів, шаблон, аналіз витрати (корисність), розрахунок прибутковості, аналіз різних інтервалів, аналіз ризиків, калькуляція ризиків і шансів [13, с. 27].

Аналіз економічної літератури із досліджуваної проблеми дозволив визначити закономірне походження методів управління економічним потенціалом від загальнотеоретичних методів управління. В теорії менеджменту, зокрема, виділяють такі укрупнені групи методів, як економічні, організаційно-розпорядчі та соціальні [10]. Як зазначають науковці [7], «економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління економічним потенціалом підприємства, оскільки на їх основі визначається цільова програма розвитку підприємств та обираються такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи у ефективній праці. До складу економічних методів управління потенціалом підприємства належать: організаційно-виробничі планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності.

Реалізація організаційних відносин у системі відбувається через застосування організаційно-розпорядчих методів управління потенціалом підприємства. Застосування організаційно-розпорядчих методів управління передують економічним методам, оскільки для того, щоб використати останні, по-

трібно організаційно сформувати об'єкт та структуру управління потенціалом підприємства» [7, с. 14]. Фактично сутність організаційно-розпорядчих методів при управлінні економічним потенціалом ПТСК зводиться до організації такого управління шляхом здійснення різного роду заходів організаційного характеру, надання наказів та розпоряджень.

«Під соціальними методами управління потенціалом підприємства розуміють використання засобів і важелів впливу на соціально-психологічний клімат в колективі, на трудову і соціальну активність колективу і його окремих працівників, на формування і використання трудового потенціалу підприємства загалом. До методів соціального управління належать соціальне прогнозування, соціальне регулювання та соціальне планування» [7, с. 17].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведене дослідження дозволило визначити об'єкт, суб'єкт, мету, вплив загальних законів управління, загальні та локалізовані принципи, функції, методи управління, що в сукупності становлять теоретико-методологічні аспекти управління економічним потенціалом ПТСК. Такі результати створюють теоретичне підґрунтя прикладного дослідження управління економічним потенціалом в торгівлі системи споживчої кооперації України, тобто дозволяють дослідити вплив управління економічним потенціалом ПТСК на ефективність його використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.nau.ua/index.php?page=hotline&file=416219-04102012-0.htm>.
2. Нечаяк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент. Навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.
3. Peter F. Drucker «A New Discipline», Success! January-February 1987, p. 18.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження [Текст] : монографія / Н.С. Краснокутська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
5. Фролова Л.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств [Текст] : монографія / Л.В. Фролова, О.В. Григораш ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулідж, Донец. від-ня, 2013. – 200 с.
6. Костюк В.О. Техніко-економічний аналіз діяльності підприємств міського господарства: Навч. посібник / В. О. Костюк. – 3-тє видання, перероблене і доповнене. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 223 с.
7. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. – Львів : Магнолія-2006, 2011. – 308 с.
8. Бикова В.Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення [Текст] : монографія / В.Г. Бикова. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 180 с.
9. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
10. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
11. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А.А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – 124 с.
12. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Савченко Марина Василівна ; Харківський національний економічний ун-т. – Х., 2004. – 220 с.
13. Прохорова В.В. Управління економічним потенціалом підприємств [Текст] : [монографія] / В.В. Прохорова, О.В. Божанова. – Х. : НТМТ, 2011. – 219 с.

УДК 229.138(075)

Сокур М.І.*доктор технічних наук,
професор кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Суботіна Г.О.***аспірант кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Соколенко А.В.***студент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

МАРКЕТИНГ І РЕКЛАМА В КОНДИТЕРСЬКІЙ ГАЛУЗІ

В умовах жорсткої ринкової конкуренції важливим способом покращення збуту продукції є професійне і успішне рекламування товару. Корпорація «ROSHEN» володіє чотирма кондитерськими фабриками і є лідером кондитерської промисловості України. Для розширення обсягів і ринків збуту кондитерської продукції компанії «ROSHEN» було проведено разом з рекламним агентством «Bates Ukraine» маркетингові дослідження попиту на продукцію компанії і організовано ефективну рекламу кондитерських виробів марки «ROSHEN». В ході проведення рекламної компанії було створено рекламний ролик і запропоновано власний гімн кондитерської галузі у вигляді пісні «Я їду додому», яка виконувалась на фоні краєвидів України від сходу до заходу. Рекламний ролик став надзвичайно популярним серед жителів усіх регіонів України, і такий ефективний маркетинговий захід дозволив суттєво збільшити обсяг продаж кондитерських виробів компанії «ROSHEN». Економічний ефект від використання розробленої реклами склав 307,41 тис. грн. в рік.

Ключові слова: кондитерські вироби, реклама, збут, прибуток, економічний ефект.

Сокур Н.И., Субботина А.А., Соколенко А.В. МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА В КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

В условиях жесткой рыночной конкуренции важным способом улучшения сбыта продукции является профессиональное и успешное продвижение товара. Корпорация «ROSHEN» владеет четырьмя кондитерскими фабриками и является лидером кондитерской промышленности Украины. Для расширения объемов и рынков сбыта кондитерской продукции компании «ROSHEN» были проведены совместно с рекламным агентством «Bates Ukraine» маркетинговые исследования спроса на продукцию компании и организована эффективная реклама кондитерских изделий марки «ROSHEN». В ходе проведения рекламной кампании был создан рекламный ролик и предложен собственный гимн кондитерской отрасли в виде песни «Я еду домой», которая исполнялась на фоне пейзажей Украины от востока до запада. Рекламный ролик стал чрезвычайно популярным среди жителей всех регионов Украины, и такой эффективный маркетинговый ход позволил существенно увеличить объем продаж кондитерских изделий компании «ROSHEN». Экономический эффект от использования разработанной рекламы составил 307,41 тыс. грн. в год.

Ключевые слова: кондитерские изделия, реклама, сбыт, прибыль, экономический эффект.

Sokur M.I., Subbotina A.O., Sokolenko A.V. MARKETING AND ADVERTISING IN THE CONFECTIONERY INDUSTRY

In the conditions of tough market competition is an important way to improve sales is a professional and successful promotion of products. Corporation «ROSHEN» owns four confectionary factories and is the leader of confectionery industry of Ukraine. For expansion of volumes and sales market of confectionery products of the company «ROSHEN» was held together with the advertising Agency «Bates Ukraine», marketing research of demand for the products of the company-organized and effective advertising confectionery products brand «ROSHEN». During the advertising company was created infomercial and proposed its own anthem of the confectionery industry in the form of songs, «I'm going home», which was performed on the background of landscapes of Ukraine from East to West. Promotional video has become extremely popular among residents of all regions of Ukraine and such an effective marketing event helped to considerably increase the volume of sales of confectionery company «ROSHEN». Economic effect from use of the developed advertising amounted 307,41 thousand UAH. during the year.

Keywords: confectionery products, advertising, sales, profit, economic effect.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки і жорсткої конкуренції між товаровиробниками реклама є дієвим засобом завоювання нових ринків і збільшення обсягів збуту продукції. Тому високопрофесійна і ефективна організація рекламної компанії в значній мірі визначає успіх роботи підприємства, бо забезпечує успішний збут його продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Перед рекламодавцем та агентством завжди стоїть одвічне питання: що вважати ознакою вдалої рекламної кампанії? Чи є ознакою успіху те, що, наприклад, ролик сподобався керівництву компанії-рекламодавця, чи те, що кампанію, можливо, відзначили на якомусь поважному фестива-

лі, чи те, що колеги по цеху активно обговорюють її між собою?

Звичайно, усе це приємні моменти, але очевидно, що найбільш адекватними, об'єктивними, вимірюваними завжди залишаються результати продажу та результати вимірювання ставлення споживачів до такої активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на всю важливість проблеми реклами у вітчизняних і зарубіжних наукових виданнях, цьому питанню приділяється недостатньо уваги. Так Р.І. Мокшанцев в своїй роботі [2, с. 115] розглядає психологічні особливості реклами, а А.Н. Матанцев зосереджує увагу на ефективності реклами [3, с. 56].

З вітчизняних вчених слід відзначити дослідження С.П. Ткаченко, присвячене порівняльній рекламі [1, с. 39-40].

Особливістю роботи авторів даної статті є те, що вона присвячена дослідженню ефективності оригінальної рекламної компанії, проведеної кондитерською корпорацією «ROSHEN» і рекламним агентством Bates Ukraine.

Тому метою роботи є дослідження впливу реклами на ефективність роботи підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Завдяки Кондитерській корпорації «ROSHEN» і рекламному агентству Bates Ukraine у кондитерських підприємств галузі з'явився власний гімн. Рекламний ролик «ROSHEN» та його пісня без зусиль підкорили серця найприскіпливіших споживачів. Щодня і агентство, і клієнт отримували по декілька дзвінків із проханням надіслати пісню чи сам ролик електронною поштою. Телеглядачі телефонували навіть на радіо, щоб замовити пісню «Я їду додому» як подарунок.

Успіх проекту завжди залежить від багатьох складових: історія компанії-рекламодавця, її репутація, якість продукції, масштаб дистрибуції, кваліфікація персоналу, взаємодія рекламного агентства і клієнта, порозуміння між ними, креативність і стратегічне мислення обох партнерів тощо.

Велич компанії є важливим ресурсом, яким не можна нехтувати. У багатьох випадках він стає у пригоді навіть під час розроблення творчої концепції компанії. Розпочинаючи комунікаційну програму, клієнт з агентством спиралися на той факт, що Корпорація «ROSHEN» є лідером кондитерської промисловості України. Компанія володіє чотирма фабриками: Київською ім. Карла Маркса, Маріупольською, Вінницькою, Кременчуцькою. Ці виробництва були відомі ще за часів Радянського Союзу, та й тепер впливають на імідж, репутацію «ROSHEN» і є серйозними перевагами у конкурентній боротьбі. Основні «баталії» на солодкому ринку тривають між такими виробниками, як «ROSHEN», Kraft Foods та Nestle, який є власником добре знаного «Світоча». Також у першій п'ятірці – «АВК» та «Київ-Конті», які нарощують свої активи, як виробничі, так і рекламно-маркетингові. Останнім часом з'являється багато інших гравців у цій категорії. Переважно це невеликі компанії з недорозумінням обладнанням для виробництва технологічно нескладних кондитерських виробів. Звичайно, вони не складають серйозної конкуренції, але в регіонах відкушують свій сегмент ринку. Виробництво кондитерських виробів цими компаніями відображено в додатку.

Та навіть у такого поважного гіганта і досвідченого професіонала час від часу виникали труднощі в єдиному та цілісному сприйнятті, іміджу торгової марки партнерами та споживачами. Був очевидним низький рівень зв'язку ТМ «ROSHEN» з кондитерськими виробами (за даними компанії YNS Ukraine, у жовтні 2013 р. лише 10% споживачів визначали «ROSHEN» як кондитерську компанію), загальна обізнаність із торговою маркою з підказкою становила в цей час 63%. До того ж, «ROSHEN» не ідентифікувалася ринком як вітчизняний виробник кондитерських виробів. Отже, завданням агентства стало кардинально змінити це сприйняття. У свідомості споживачів мав сформуватися монолітний образ «ROSHEN» – український виробник кондитерських виробів високої якості.

Над завданням для агентства стало втілення глобальної мети Кондитерської корпорації «ROSHEN» – підвищення національної свідомості та пробуджен-

ня відчуття належності до країни у співвітчизників. Почалася важка й тривала спільна робота над стратегією просування. Після численних мозкових штурмів, аналізу ринкової ситуації, активності конкурентів тощо Bates Ukraine запропонувало просувати «ROSHEN» як майстер-бренд, потенціал якого в майбутньому дозволив би підтримувати всі інші торгові марки корпорації.

Узгодивши бюджет, часові рамки та інші нюанси, було розпочато загальнонаціональну іміджеву програму «ROSHEN. Україна від краю до краю. Українці від серця до серця». Структура проекту була доволі складною за механікою та оригінальною водночас. Комунікація бренду розпочиналася з класичної рекламної компанії. Щоб досягти максимального охоплення цільової аудиторії, задіяли всі загальнонаціональні телевізійні канали. На корпоративному сайті «ROSHEN» з'явилися зображення ролика. У місцях продажу – POS-матеріали з краєвидами України.

Цілком закономірним стало продовження глобальної кампанії, розпочалася національна промоакція «ROSHEN». Україна від краю до краю, під гаслом «Збери свою Україну», яка підсилювала іміджевість усієї програми за рахунок нестандартних призвів і стимулювало споживачів до пробної покупки.

Основою комунікаційної програми цілком об'єктивно вважається іміджевий 60-секундний ролик. Творчий відділ Bates Ukraine мав розробити ролик, близький за духом для всіх представників цільової аудиторії, який продемонстрував загальнонаціональні цінності, що об'єднують нашу країну як єдину родину. Змальовуючи сьогоденну Україну, більшість наших сучасників даються до крайнощів. Або шароварний пафос: лани, поля, вареники та сало. Або суцільні труднощі, проблеми, складне життя-буття.

Після тривалих дискусій, зустрічей з різними людьми, котрим небайдужа доля країни, прийшло розуміння, що може бути близьким для кожного з нас, що може об'єднати всіх: спільним для нас у теперішній ситуації є наша держава. Усі ми живемо в цій країні, народжуємо та виховуємо дітей, працюємо і любимо її такою, якою вона є, попри всі негаразди.

Героєм ролика став водій, якому дорогою відкриваються краса України та щирість українців. Щоб показати сучасну країну, знайшли декілька характерних ландшафтів у Східному, Центральному й Західному регіонах. Зйомки тривали в Запоріжжі (Дніпрогес), Києві (міст Патона), Карпатах (Яблунівський перевал) більше тижня. Знаковим моментом стало написання пісні для ролика. Образ дороги і повернення додому точно передають наше сучасне життя. Уся наша країна наче перебуває в дорозі сьогодні та вертається додому, і ми разом з нею повертаємося до власної домівки, до самих себе...

Промоакція «ROSHEN. Україна від краю до краю» під гаслом «Збери свою країну» логічно продовжила послідовне втілення концепції просування ТМ «ROSHEN» як українського виробника кондитерських виробів високої якості. З одного боку, механіка акції була спрямованою на ознайомлення споживача з асортиментом новинок від «ROSHEN». З іншого боку, винагорода за участь в акції та за лояльність до продукції мала відповідати глобальній ідеї програми – підвищенню національної гордості й підсилюванню відчуття, належності до країни. Призи мали допомогти з'ясувати щось нове про свою Батьківщину, відкрити невідоме, знайти українську terra incognita.

Акція стартувала 15 лютого і тривала до 15 травня 2013 р. Фінальний розіграш відбувся 30 травня. Рівно на три місяці продукція компанії «ROSHEN» перетворилась на лотерейний квиток, що надавав шанс кожному мешканцю України виграти незвичайний приз. Кожному з п'яти регіонів України (Північ, Південь, Схід, Захід, Центр) відповідав певний продукт: вафельно-шоколадний торт «Шоколадний замок», цукерки в коробках «Маргарита», «Асорті Київське», «Монте-Крісто» і шоколад «Кабаре».

Протягом акції було отримано декілька десятків тисяч листів та понад тисячу дзвінків на «гарячу лінію». Найактивнішими учасниками були жінки. Серед міст безперечним лідером був Київ. Високий рівень активності міського населення (і Києва, передусім) дослідники пояснюють більшою зацікавленістю в участі, високою споживчою здатністю, кращою дистрибуцією акційного товару. Напередодні фінального розіграшу настав пік активності учасників акції. Було зрозуміло, що гарантовані призи і первинні розіграші стимулювали споживачів на подальшу участь, також значно зріс і рівень продажу, оскільки «людські чутки» доносили інформацію про реальні можливості виграти. Телефонна лінія стала для учасників акції водночас і альтернативним допоміжним джерелом інформації, і оперативним зворотним зв'язком. Безпосередньо для бренду «ROSHEN» «гаряча лінія» створила додаткову цінність у свідомості споживачів, на «гарячій лінії» допомогли з'ясувати більш детальний «портрет» учасників акції.

Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією TouchPoll Ukraine для Кондитерської корпорації «ROSHEN», понад 80% опитуваних відзначило, що «ROSHEN» є українським виробником кондитерських виробів високої якості. У загальному спонтанному знанні ТМ «ROSHEN» вийшла на перше місце серед інших марок кондитерських виробів, і результат становить 57%. Загальне знання ТМ з підказкою становить 84%. 45% споживачів купують кондитерську продукцію найчастіше під торговою маркою «ROSHEN». Особливе ставлення в опитаних викликав телевізійний ролик «ROSHEN»: 70% із задоволенням подивилися б ролик – ще 51% після перегляду телереклами обов'язково й надалі купуватимуть продукцію ТМ «ROSHEN». Навіть серед найменш лояльних близько 43% відмітили поліпшення ставлення до ТМ «ROSHEN» після перегляду телеролика. Переважна більшість тих, хто знає марку «ROSHEN», вважають, що її продукцію споживають такі ж люди, як і вони, тобто відсутнє відторгнення цієї ТМ (76%). У сприйнятті споживачів середній вік людини «ROSHEN» – 27 років, тобто бренд сприймається як сучасна, але вже достатньо зріла марка. Також образ людини «ROSHEN» має доволі високий професійний статус, тобто марка сприймається як престижна. Аналізуючи рентабельність окремих видів кондитерських виробів, ми побачили, що рентабельність карамелі «Еклер» склала 17,6%. Відповідно до цього кондитерській корпорації «ROSHEN» можна запропонувати для збільшення обсягу продажу карамелі «Еклер» розробити рекламний ролик, в якому буде показано: (як?, з чого?) виготовляється карамель, залучити в рекламу дітей, провести дегустацію. Для цього рекомендується провести оперативний аналіз; витрати на рекламу, можна взяти на рівні витрат попередньої рекламної компанії, тобто в обсязі 157 тис. грн, приблизний прибуток від збуту після реклами, економічний ефект реклами.

Додатковий товарообіг під впливом реклами розраховується за формулою:

$$T_g = \frac{T_c \times \Pi \times D}{100},$$

де T_g – податковий товарообіг під впливом реклами (грн);

T_c – середньоденний товарообіг до рекламного періоду (грн);

Π – приріст товарообігу за рекламний та післярекламний періоди (%);

D – кількість днів аналізу товарообігу в рекламному та післярекламному періодах.

Про економічну ефективність реклами можна також судити по тому економічному результаті, який був досягнутий від використання рекламних засобів. Економічний результат визначається співвідношенням між прибутком від додаткового товарообігу, отриманого під впливом реклами, та витратами на неї.

Для розрахунку економічного ефекту (Е) можна використати наступну формулу:

$$E = \frac{T_g \times H_t}{100} - (U_p + U_g),$$

де H_t – торгова надбавка на товар, у% до ціни реалізації;

U_p – витрати на рекламу (грн);

U_g – додаткові витрати по приросту товарообігу (грн). Більш точно ефективність витрат на рекламу характеризує її рентабельність.

Вона визначається за формулою:

$$P = \frac{\Pi \times 100}{U},$$

де Π – прибуток, від рекламування товару (грн);

U – витрати на рекламу даного товару (грн).

Відповідно до цих формул проведемо розрахунок прибутку від продажу карамелі «Еклер» після реклами. За початкові значення беремо дані за 2013 рік.

Таблиця 3.1

Вихідні дані для розрахунку економічного ефекту від реклами

Показники	Обсяг
1. Обсяг збуту карамелі «Еклер», тис.тон	3124,72
2. Виручка від продажу карамелі «Еклер», тис.грн	32028,36
3. Прибуток до реклами карамелі «Еклер», тис.грн	4804
4. Витрати на рекламу карамелі «Еклер», тис.грн	157
5. Середньоденний товарообіг по карамелі «Еклер», тис.грн	87,75
6. Додатковий товарообіг під впливом реклами, тис.грн	6405,67
7. Питомі додаткові витрати з приростом товарообігу, грн/кг	0,39

Розрахуємо ціну одного кілограму карамелі «Еклер», для чого виручку від продажу карамелі «Еклер» у 2013 році поділимо на обсяг її збуту, вона складе $32028,36/3124,72 = 10,25$ грн.

Середньоденний товарообіг по даному виду карамелі склав у 2013 році $32028,36/365 = 87,75$ тис. грн.

Тоді податковий товарообіг під впливом реклами карамелі «Еклер» має становити $6405,67$ тис. грн ($87,75 \times 20 \times 365 \times 100$).

Оскільки вартість додаткових послуг переробки з приросту товарообігу складає 1,95 грн на кожні 5 кг карамелі «Еклер», то питомі податкові витрати з приросту товарообігу становитимуть 0,39 грн, а знаючи обсяг додаткового товарообігу під впливом реклами, розраховуємо додаткові витрати з приростом товарообігу, які складуть 243,42 тис. грн ($6405,67 \times 0,39 \times 10,25 \times 100$).

Тепер розрахуємо економічний ефект від використання реклами карамелі «Еклер»:

$$E=6405,67*11,05:100-(157+243,42)=307,41 \text{ тис. грн.}$$

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, реклама карамелі «Еклер» є доцільною, кожна вкладена в рекламу гривня повертається майже в подвійному розмірі.

Кондитерські корпорації «ROSHEN» рекомендують розробити такий рекламний ролик, в якому буде рекламуватися не тільки карамель «Еклер», а ще і інші сорти солодкої продукції.

Рекламування асортименту, якостей дасть змогу отримати прибуток по всіх позиціях, і тоді така реклама буде ще більш ефективною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко С.П. Порівняльна реклама // Юридичний журнал. – 2013. – № 1. – С. 39–40.
2. Моншанцев Р.И. Психология рекламы. – М., Новосибирск, 2002. – 215 с.
3. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. – М., 2002, 127 с.
4. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент. – СПб: Питер, 2000. – 230 с.

УДК 338.436:631.16

Соловйов А.І.

кандидат економічних наук, доцент,

докторант кафедри менеджменту імені Й.С. Завадського

Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНИХ СИСТЕМ ДЛЯ РОЗРОБКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Стаття присвячена теоретичному та практичному обґрунтуванню впровадження експертних систем для розробки управлінських рішень в аграрному виробництві. Доведено, що використання експертних систем для аналізу господарської діяльності суттєво впливає на підвищення ефективності управління в аграрних підприємствах. Запропоновано загальну структуру експертної системи управління аграрним виробництвом.

Ключові слова: експертні системи, знання, бази даних, системи підтримки прийняття рішень, інформаційно-аналітичні системи.

Соловьев А.И. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Статья посвящена теоретическому и практическому обоснованию внедрения экспертных систем для разработки управленческих решений в аграрном производстве. Доказано, что использование экспертных систем для анализа хозяйственной деятельности существенно влияет на повышение эффективности управления в аграрных предприятиях. Предложена общая структура экспертной системы управления аграрным производством.

Ключевые слова: экспертные системы, знания, базы данных, системы поддержки принятия решений, информационно-аналитические системы.

Solovyov A.I. FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF EXPERT SYSTEMS FOR MANAGEMENT DECISIONS IN AGRARIAN PRODUCTION

This article is devoted to the theoretical and practical grounding implementation of expert systems for developing management solutions in agrarian production. It is proved that the use of expert systems for the analysis of economic activity substantially affects improve management of agrarian enterprises. The general structure of the expert system of agricultural production.

Keywords: expert systems, knowledge databases, decision support systems, information-analytical system.

Постановка проблеми. Сучасне сільськогосподарське виробництво характеризується різноманітністю форм землеволодіння та землекористування, складністю технологічних процесів та високою конкуренцією серед сільськогосподарських товаровиробників. Це вимагає збільшення обсягів інформаційної забезпеченості користувачів, створення інтелектуальних систем, застосування для цього пріоритетних інформаційних технологій – ГІС-технологій, банків і баз даних, мережевих технологій, а також інтелектуальних технологій, у тому числі експертних систем, що дозволяють моделювати різні сценарії поведінки, мислення і комунікації в аграрних виробничих структурах. Вирішення проблем впровадження і ефективного використання експертних систем в аграрному виробництві обумовлюють актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливими дослідженнями у розвитку нових інформаційних технологій відзначилися такі учені, як Т. Вино-

град, В. Глушков, Дж. Дайер, А. Брукинг, Э. Попов, Дж. Х. Торнли, Х. Уэно, Д. Уотермен, К. Нейлор, Ф. Хейеса-Рота, П. Джексон та інші.

Окремі питання використання інформаційних системи в аграрному виробництві та управління ними досліджувались К.С. Лисогоровим, Є.К. Міхеевим, В.О. Ушкаренко. Враховуючи накопичений досвід та дослідження провідних вчених, зосередимо увагу на розкритті концептуально-методичних підходів щодо використання експертних систем в сільському господарстві.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати задачу дослідження, яка полягає в теоретичному та практичному обґрунтуванні впровадження та ефективного використання експертних систем для розробки управлінських рішень в аграрному виробництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальною системою, заснованою на знаннях, називають таку систему, в якій за допомогою логічного

висновку знання використовуються для вирішення поставлених завдань [1, с. 45]. Системи, засновані на знаннях, представляють собою системи програмного забезпечення, основними структурними елементами яких є база знань і механізм логічних висновків [2, с. 74]. Основною особливістю таких систем є те, що в цій програмі предметні знання представлені в явному вигляді і відокремлені від інших знань програми [3, с. 154].

Між термінами «експертні системи (ЕС)» та «системи, засновані на знаннях» немає чіткої відмінності. Існує ряд визначень ЕС [4-6], але всім їм притаманні три головні моменти: перш за все, ЕС – це готовий програмний продукт, що використовується для вирішення конкретних завдань; друге – джерелом знань ЕС є людина-експерт; третє – наявність опису області застосування ЕС або характеристики класу завдань, що вирішуються. Експертні системи – це не звичайні програми в традиційному сенсі, що реалізують який-небудь алгоритм, а програми отримання логічних висновків і висновків на заданій вихідній множині знань. Необхідною характеристикою цих програм є наявність бази знань, без якої неможливе вирішення поставлених завдань [7, с. 78].

Головним завданням ЕС є фіксація знань експерта в певній предметній області. Поняття «знання» неоднозначне, але воно приймає цілком конкретне значення в системах штучного інтелекту: «Знання – це формалізована інформація, на яку посилаються або використовують у процесі логічного висновку» [2, с. 91]. У даному випадку знання – це інформація, яку використовують для розробки рішення управління в аграрному виробництві на підставі наявних даних за допомогою логічних висновків. Знання, що застосовуються як у системах підтримки прийняття рішень (СППР), так і в інших предметних областях аграрного виробництва, зазвичай існують у двох видах: загальнодоступні і індивідуальні. Загальнодоступні знання – це факти, визначення, теорії. Ці особисті знання ґрунтуються на власному досвіді експерта, накопиченому в результаті багаторічної практики діяльності та управління аграрним виробництвом, і значною мірою складаються з емпіричних правил, які прийнято називати евристичними. Евристики дозволяють експертам при необхідності висувати раціональні пропозиції, знаходити перспективні підходи до вирішення завдань і ефективно приймати рішення при зашумлених або неповних даних.

Знання в аграрному виробництві можна класифікувати за наступними категоріями [8, с. 24]: поверхневі – знання про видимі взаємозв'язки між окремими подіями і фактами в предметній області; глибинні – абстракції, аналогії, схеми, що відображають структуру і природу процесів, що протікають в предметній області. Ці знання пояснюють явища і можуть використовуватися для прогнозування поведінки об'єктів управління.

Важливо при створенні інтелектуальних систем дати можливість системі накопичувати індивідуальні знання експертів, які представляють найбільшу цінність.

Існують два типи методів подання знань: формальні моделі подання знань; неформальні (семантичні, реляційні) моделі подання знань. На відміну від формальних моделей, в основі яких лежить суворая математична теорія, неформальні моделі такої теорії не дотримуються. Кожна неформальна модель призначена тільки для конкретної предметної області і тому не є універсальною, що притаманне моделям формальним. Логічні висновки у формальних

системах строгі і коректні, оскільки підпорядковані жорстким аксіоматичним правилами. Висновки у неформальних системах багато в чому визначаються самим дослідником, який і відповідає за його коректність. Кожному з методів подання знань відповідає свій спосіб опису знань.

В даний час використовують сім класів моделей знань представлені на рис. 1: логічні, продукційні, фреймові, мережеві, об'єктно-орієнтовані, спеціальні та комплексні.

Моделі знань	
Фреймові – структури даних, що представляють деякий концептуальний об'єкт або типову ситуацію	Логічні – знання представляються у вигляді сукупності правильно побудованих формул будь-якої формальної системи
Об'єктно-орієнтовані – базуються на об'єктній парадигмі	Мережеві – сукупність об'єктів і відносин, що їх зв'язують
Спеціальні – об'єднує моделі, що відображають особливості подання знань і вирішення завдань в окремих, відносно вузьких ЕС	Продукційні – множина продукцій або правил виведення
	Комплексні – змішані та інтегруючі моделі знань

Рис. 1. Класи моделей знань

Знання в експертній системі представляються, як правило, у трьох формах: декларативна форма – містить подання у вигляді структур об'єктів, зокрема, описують причинно-наслідкові відносини явищ; процедурна форма – включає правила організації, відстеження, видалення відносин і структур; інструментальна форма – включає засоби побудови і перетворення структурної, декларативної та процедурної форм.

При розробці експертних систем управління аграрним виробництвом необхідно дотримуватися наступних вимог до моделей знань: спільність (універсальність); «психологічність»; наочність подання знань; однорідність; реалізація в моделі активності знань; відкритість баз знань; можливість відображення в базі знань структурних відносин об'єктів управління; наявність механізму «проекції» знань на систему семантичних шкал; можливість оперувати нечіткими знаннями; використання багаторівневих уявлень (дані, моделі, метамоделі тощо).

Окремо жодна модель знань не може задовольнити всі вищевказані вимоги, що підтверджує актуальність розробки комплексних багаторівневих моделей знань в експертній системі управління аграрним виробництвом. Експертні системи управління аграрним виробництвом мають відповідні переваги та недоліки перед людиною-експертом. До переваг експертних систем можна віднести: ЕС не мають упереджень; ЕС не роблять поспішних висновків; ЕС працюють систематизовано, розглядаючи всі деталі, часто вибираючи найкращу альтернативу з усіх можливих; база знань ЕС може бути дуже великою.

Введені в машину один раз, знання зберігаються назавжди. Системи, засновані на знаннях, стійкі до «перешкодам». Людина-експерт, користуючись побічними знаннями, легко піддається впливу зовнішніх факторів, які безпосередньо не пов'язані з поставленими завданнями. ЕС, не обтяжені знаннями з інших областей, тим самим менш схильні до їх взаємному впливу. При цьому потрібно відзначити, що ці системи не замінюють фахівця, а є інструментом у його руках.

До недоліків експертних систем можливо віднести те, що навіть найкращі з існуючих ЕС, які ефективно функціонують як на великих, так і на міні-ЕОМ, мають наступні обмеження в порівнянні з людиною-експертом: більшість ЕС не зовсім придатні для застосування кінцевим користувачем. Багато систем виявляються доступними тільки тим експертам, які

створювали їх; режим «запитання-відповідь», зазвичай прийнятний в таких системах, уповільнює отримання рішень; навички системи не зростають після сеансу експертизи; залишається проблемою приведення знань, отриманих від експерта, до вигляду, що забезпечує їх ефективну машинну реалізацію; ЕС не здатні навчатися, тому що не володіють біологічним навичками навчання; ЕС не можуть використовуватися у великих предметних областях; у тих областях, де відсутні експерти, застосування ЕС виявляється неможливим; людина-експерт при розв'язанні задач звичайно використовує свої інтуїції або мислення, якщо відсутні формальні методи рішення або аналогії таких завдань.

На сьогоднішній день в аграрному виробництві можливо використовувати наступні види експертних систем [9, с. 134]:

- інтерпретуючі або ідентифікуючі системи – встановлюють властивості і структуру об'єктів за досліджуваними даними;
- системи прогнозування – виводять імовірнісні наслідки в заданих ситуаціях;
- системи планувань – розробляють плани дій, які необхідні для досягнення поставлених цілей;
- системи моніторингу та спостереження – зіставляють результати спостережень поведінки об'єкта з необхідними характеристиками для успішного виконання плану;
- системи налагодження – коригують режими роботи при неефективному функціонуванні об'єкта;
- системи ремонту – створюють плани виправлень виявленого дефекту у виробництві;
- системи управління – поєднують в собі системи інтерпретації, прогнозування, планування, ремонту та моніторингу, для забезпечення адаптивного управління;
- діагностичні системи – дають висновки про ймовірні порушення на підставі симптомів (критеріїв);
- навчальні системи – діагностують і коригувальні поведінку працівників.

Незважаючи на це, інформаційне забезпечення переважної більшості аграрних об'єктів не містить аналітичних та експертних систем. Причини такої невідповідності полягають у алгоритмічній і технологічній складності розробки, унікальності розробки, що виключає можливість тиражування, високої вартості експертних систем і тривалому періоді впровадження, низькій готовності підприємств до розробки і застосування таких систем, в першу чергу у зв'язку з відсутністю необхідної інформаційної бази.

Складність розробки та функціонування експертної системи для прийняття рішень в управлінні аграрним виробництвом залежить від наступних властивостей: рівень формалізації бізнес-процесів та інформаційного забезпечення аграрного підприємства; рівень інформаційної складності аграрного об'єкта управління, що характеризується обсягом інформаційного забезпечення, складністю організаційних, інформаційних і функціональних взаємозв'язків; унікальність аграрного об'єкта управління, наявність специфічних особливостей; наявність в аграрному підприємстві кваліфікованих фахівців-аналітиків, експертів; наявність інформаційної бази даних, сучасних інформаційних систем, кваліфікованих фахівців у галузі інформаційних технологій; стадія розвитку аграрного об'єкта управління: поточне функціонування, реорганізація, створення нового об'єкта. Загальну організацію експертної системи управління аграрним виробництвом можна умовно показати за допомогою структурної схеми, що представлена на рис. 2.

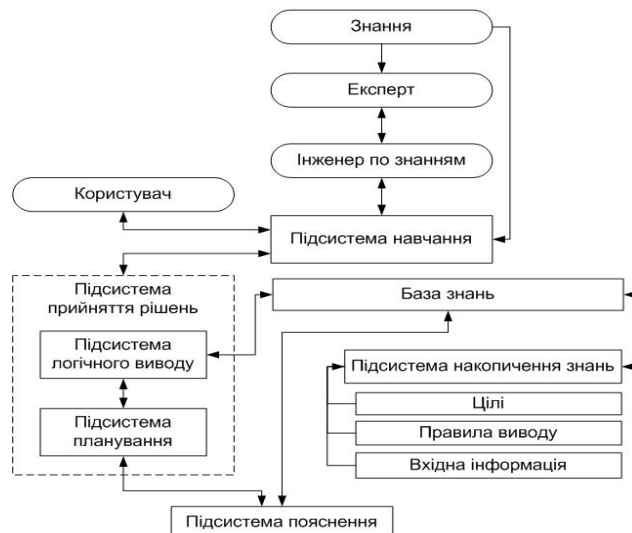


Рис. 2. Загальна структура експертної системи управління аграрним виробництвом

Експертна система включає базу знань і підсистеми: спілкування, пояснення, прийняття рішень, накопичення знань. Через підсистему спілкування з експертною системою зв'язані: кінцевий користувач; експерт – висококваліфікований спеціаліст в певній області знань; інженер по знанням, знайомий з принципами побудови експертної системи і вміє працювати з експертами в даній області, що володіє спеціальними мовами опису знань та програмування.

Користувач звертається до системи із конкретною проблемою, повідомляючи їй наявні в його розпорядженні дані та можливі гіпотези (альтернативні варіанти рішень). Експерт передає системі свої знання з рішення конкретно поставленої проблеми, а також загальноприйняті факти та правила виводу. Інженер по знанням діє в даному випадку в якості посередника між експертом і системою, для кодування необхідних знань та перевірки роботи розробленої експертної системи.

Експертні системи можуть функціонувати в двох режимах: режимі введення знань, в якому експерт за допомогою інженера по знанням вводить відомі йому дані про предметну область у базу знань (БЗ) системи; і в режимі консультації, коли користувач веде діалог з експертною системою, повідомляючи їй відомості про поточне завдання і отримуючи рекомендації.

Відомі три основні різновиди виконання експертних систем:

- експертні системи, що виконані у вигляді окремих програм, на деякій алгоритмічній мові, база знань яких є безпосередньо частиною цієї програми. Як правило, такі системи призначені для вирішення завдань в одній фіксованого предметної області. При побудові таких систем застосовуються як традиційні процедурні мови PASCAL, C та ін., так і спеціалізовані мови штучного інтелекту LISP, PROLOG;
- оболонка експертних систем – програмний продукт, що володіє засобами подання знань для певних предметних областей. Завдання користувача полягає не в безпосередньому програмуванні, а у формалізації і введенні знань з використанням наданих оболонкою можливостей. До недоліків таких систем можна віднести неможливість їх охоплення однією системою всіх існуючих предметних областей. Прикладом можуть служити ІНТЕРЕКСПЕРТ, PC+, VP-Expert;

- генератори експертних систем – потужні програмні продукти, призначені для отримання об'єктивних, орієнтованих на те чи інше уявлення знань залежно від досліджуваної предметної області. Приклади цього різновиду – системи КЕЕ, АРТ та ін.

Технологія розробки ЕС управління аграрним виробництвом включає наступні етапи:

- етап ідентифікації проблем – визначаються завдання управління аграрним виробництвом, які підлягають вирішенню, виявляються цілі розробки, визначаються експерти і типи користувачів;

- етап вилучення знань – проводиться змістовний аналіз проблемної області, виявляються основні показники діяльності та управління і їх взаємозв'язки, визначаються методи розв'язання задач;

- етап систематизації знань – вибираються інформаційні складові та визначаються способи подання всіх видів знань, формалізуються основні поняття, визначаються способи інтерпретації знань, моделюється робота системи, оцінюється адекватність цілям системи визначених понять, методів рішень, засобів представлення і маніпулювання знаннями;

- етап формалізації – здійснюється наповнення експертної бази знань. У зв'язку з тим, що основою експертної системи є знання, даний етап є найбільш важливим і найбільш трудомістким етапом розробки експертної системи. Процес систематизації знань здійснюється інженером по знаннях на основі аналізу діяльності експерта з вирішення реальних завдань;

- реалізація експертної системи – створюється прототип системи, що вирішує необхідні завдання управління аграрним виробництвом;

- етап тестування – проводиться загальна оцінка обраного способу представлення знань в експертній системі.

Інформаційно-аналітичні системи, в яких використовуються технології експертних систем, набули значного поширення у світі. Важливість експертних систем полягає в наступному: технологія експертних систем істотно розширює коло практично значущих завдань, що вирішуються на комп'ютерах, вирішення яких приносить значний економічний ефект; технологія ЕС є найважливішим засобом у вирішенні глобальних проблем традиційного програмування: тривалість і, отже, висока вартість розробки складних додатків; висока вартість супроводу складних систем, яка часто в кілька разів перевершує вартість їх розробки, низький рівень повторного використання програм тощо; об'єднання технології ЕС з технологією традиційного програмування представляє нові можливості до програмних продуктів за рахунок: забезпечення динамічної модифікації додатків користувачем, а не програмістом; більшої «прозорості» додатка; кращої графіки, інтерфейсу та взаємодії.

тувачем, а не програмістом; більшої «прозорості» додатка; кращої графіки, інтерфейсу та взаємодії.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. ЕС находять все більшу сферу застосування у всіх фазах проектування, розробки, виробництва, розподілу, продажу, підтримки, надання послуг, в тому числі управлінні аграрним виробництвом. Технологія ЕС, що отримала комерційне поширення, забезпечить революційний прорив в інтеграції додатків з готових інтелектуально-взаємодіючих модулів.

Експертні системи – це швидко прогресуючий напрямок в області штучного інтелекту. Причиною підвищеного інтересу до ЕС визвано їх можливістю розв'язання задач в різних областях людської діяльності. Практичне застосування штучного інтелекту в аграрних підприємствах і в економіці, засноване на ЕС, дозволяють підвищити якість і зберегти час прийняття рішень, а також сприятиме зростанню ефективності управління аграрним виробництвом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брукинг А. Экспертные системы. Принципы работы и примеры: Пер. с англ. /А. Брукинг, П. Джонс, Ф. Кокс и др. / Под ред. Р. Форсайта. – М.: Радио и связь, 1987. – 224 с.
2. Уэно Х. Представление и использование знаний: Пер. с япон. / Под ред. Х. Уэно, М. Исидзука. – М.: Мир, 1989. – 220 с.
3. Уотермен Д. Руководство по экспертным системам: Пер. с англ. / Д. Уотермен. – М.: Мир, 1989. – 388 с.
4. Нейлор К. Как построить свою экспертную систему: Пер. с англ. / К. Нейлор – М.: Энергоатомиздат, 1991. – 286 с.
5. Хейеса-Рота Ф. Построение экспертных систем: Пер. с англ. / Под ред. Хейеса-Рота, Д. Уотермана, Д. Лената. – М.: Мир, 1987. – 441 с.
6. Петрушин В.А. Экспертно-обучающие системы / В.А. Петрушин. – К.: Наук. думка, 1992. – 196 с.
7. Кокорева Л.В. Диалоговые системы и представление знаний / Кокорева Л.В., Перевозчикова О.Л., Ющенко Е.Л.; АН Украины. Ин-т кибернетики. – К.: Наук. думка, 1992. – 448 с.
8. Джексон П. Введение в экспертные системы / П. Джексон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 624 с.
9. Атанов Г.А. Обучение и искусственный интеллект, или основы современной дидактики высшей школы / Г.А. Атанов // И.Н. Пустынникова; ДООУ. Донецк, 2002. – 504 с.
10. Міхеев Є.К. Проблеми представлення знань у прикладній інформаційній агросистемі / Є.К. Міхеев // Таврійський науковий вісник. – 2011. – Вип. 75. – С. 282–296.
11. Міхеев Є.К. Інформаційні системи в землеробстві / Є.К. Міхеев // Інформаційні системи в землеробстві. Ч.2 Системи прийняття рішень на рівні оперативного планування і управління. Херсон. ХДУ. 2006. – 356 с.
12. Ушкаренко В.О., Міхеев Є.К. Теоретичні і прикладні аспекти прийняття управлінських рішень в землеробстві / Ушкаренко В.О., Міхеев Є.К. // Таврійський науковий вісник. – 2002. – Вип. 21. – С. 205–215.

УДК 338.2

Соломянюк Н.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу**Національного університету харчових технологій*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ

У статті розглянуто концептуальні принципи формування витрат на маркетинг на підприємстві. Досліджено тенденції, які безпосередньо впливають та визначають розмір бюджету маркетингу. Проаналізовано іноземні та вітчизняні підходи щодо структурного розподілу витрат на маркетинг залежно від певних класифікаційних ознак та етапів розробки плану маркетингу.

Ключові слова: маркетинг, витрати на маркетинг, маркетинговий план, бюджет маркетингу.

Соломянюк Н.Н. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА МАРКЕТИНГ

В статье рассмотрены концептуальные принципы формирования расходов на маркетинг на предприятии. Исследованы тенденции, которые непосредственно влияют и определяют размер бюджета маркетинга. Проанализированы иностранные и отечественные подходы к структурному распределению расходов на маркетинг в зависимости от определенных классификационных признаков и этапов разработки плана маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, расходы на маркетинг, маркетинговый план, бюджет маркетинга.

Solomianiuk N.N. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMING THE EXPENSES ON MARKETING

In the article conceptual principles of forming the charges are considered on marketing at enterprise. Tendencies are investigational that directly influence and determine on the size of marketing budget. Foreign and ukrainian approaches are analysed in relation to structural allocation of charges on marketing depending for certain classification signs and design of marketing plan times.

Keywords: the marketing, marketing charges, marketing plan, marketing budget.

Постановка проблеми. Складність і неоднозначність принципів формування витрат на маркетинг на підприємствах потребують чіткого розуміння соціально-економічних і політичних процесів в країні, безперервного збору інформації підприємством, її аналітичної обробки та зворотнього контакту з цільовими сегментами. Рішення щодо затвердження бюджету маркетингу повинні ґрунтуватися на стратегії підприємства та видах діяльності для їх досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування витрат на маркетинг розглядаються в наукових працях вітчизняних та іноземних науковців: Р.Б. Бэрона, А.В. Войчака, Ф. Котлера, Дж. Ленсколда, А.Ф. Павленка, Т.А. Примака, Я.А. Полякова, Дж. З. Сиссорса та ін. Однак відкритим залишається питання щодо апробації концептуальних принципів формування витратної частини бюджету маркетингу, запропонованих іноземними практиками і науковцями.

Постановка завдання. Досвід зарубіжних країн та вітчизняна практика доводять необхідність безперервного аналізу та контролю витрат на маркетинг на підприємстві, визначення концептуальних принципів формування витрат на маркетинг, а також впровадження сучасних іноземних розробок при формуванні бюджету маркетингу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринкових умовах існує постійна гостра необхідність у нових інструментах і методах, здатних допомогти підприємствам більш ефективно функціонувати. Конкуренція, що загострюється, стимулює у суб'єктів ринку необхідність підвищення рівня рентабельності, для чого потрібні механізми й інструменти, які можуть спростити вирішення складних задач, з якими стикаються вітчизняні суб'єкти господарювання в умовах кризи оточуючого середовища.

Економічна ситуація, що склалася в Україні, має ряд особливостей, які необхідно враховувати при формуванні бюджету маркетингу на підприємстві: обмежений сукупний споживчий попит, розбалансованість економіки, у тому числі попиту і пропозиції, виробництва і споживання; низький рівень

задоволення потреб та ін. Так, в умовах абсолютної невизначеності впливу оточуючого середовища українські підприємства змушені оперативно реагувати на вимоги ринку нетрадиційною ціновою політикою, інвестиціями в маркетингові заходи, що здатні забезпечити швидко окупність вкладень та по-можливості утримувати ринкову нішу та ін. Ключовою проблемою в умовах, що склалися, є завантаження виробничих потужностей підприємства, диверсифікація виробництва, що навіть не супроводжуються підвищенням його рентабельності.

Розмір бюджету маркетингу українських підприємств залежить безпосередньо від продукту, що рекламується. Крім того, існує певна величина місткості ринку – межа, до якої наближається ринковий попит при наближенні витрат на маркетинг в галузі до такої величини, при якій подальше їх збільшення вже не призведе до зростання попиту при певних умовах зовнішнього середовища.

Впровадження нових технологій маркетингу та своєчасний перерозподіл витрат за перспективними статтями бюджету забезпечити українським підприємствам перевагу в господарській діяльності.

Сучасне ринкове середовище вимагає від керівників приділяти особливу увагу вирішенню стратегічних та тактичних завдань бізнесу. Необхідною умовою при цьому є прийняття фінансово обґрунтованих рішень, які ґрунтуються на розрахунку ефективності тих чи інших маркетингових заходів. При цьому необхідно мати достатньо інформації щодо витрат на маркетинг, їх структуру, склад та час окупності. На сьогоднішній час не існує єдиної класифікації маркетингових витрат, що значно ускладнює здійснення економічної оцінки маркетингової стратегії підприємства.

Актуальність дослідження концептуальних принципів формування витрат на маркетинг полягає в необхідності ефективного фінансування реалізації планів маркетингу. В теорії маркетингу приділено увагу фінансування товару / товарної категорії залежно від етапу його життєвого циклу, також існують іноземні рекомендації щодо структури розподілу

бюджету маркетингу. Значно менше розглядаються питання формування бюджету маркетингу за видами діяльності та для окремими складовими маркетингового комплексу.

Планування і розподіл витрат в теорії найчастіше ґрунтується на певних видах діяльності. Теоретично даний підхід запропонований в 1960-х рр. в США, а практичне його використання почалося в 1980-х рр. із загостренням конкурентної боротьби, підвищенням якості продукції та її диференціації [1]. Даний підхід дозволяє контролювати частини витрат відповідно видам діяльності, необхідним при розробці, виготовленні та реалізації товару. Аналізуючи вітчизняні і зарубіжні дослідження [2-4], сукупність дій, що виконуються в ході функціональних процесів підприємства, деталізовані на основі відмітних властивостей.

Теоретичне обґрунтування поняття «маркетингові витрати» пов'язане з необхідністю виокремлення статей бюджету маркетингу при плануванні маркетингових заходів. Іншим аспектом, який виникає при розгляді даного поняття, є облік маркетингових витрат безпосередньо на підприємстві.

Методичний підхід до формування системи показників витрат наведено в роботі О.Н. Петухова (табл. 1) [5].

Види діяльності, представляючи деталізацію процесів, у свою чергу, можуть бути зведені до операцій. Під операцією розуміють певні характерні дії, що мають кількісну величину. Вибір конкретних видів діяльності залежить від функціональної специфіки роботи підприємства або його окремих структурних підрозділів.

Етап I Реклама і планування заходів

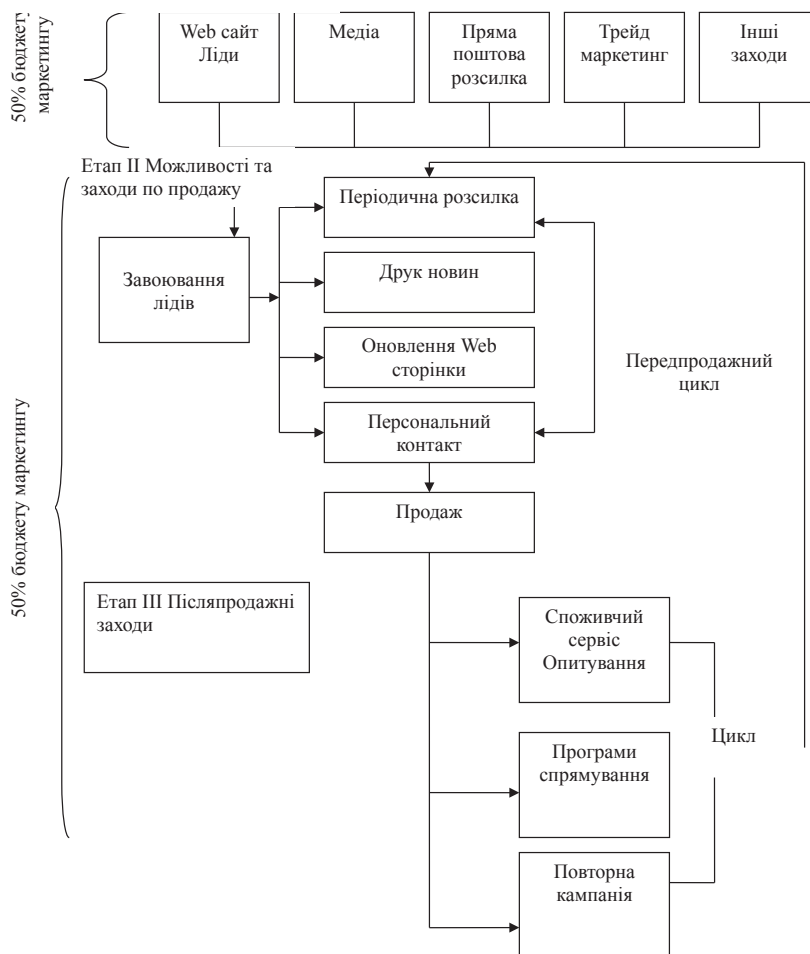


Рис. 1. Основні етапи планування бюджету маркетингу

Джерело: [6]

Таблиця 1
Класифікаційні ознаки видів діяльності

Ознаки класифікації	Групи видів діяльності
Етапи створення продукції	Маркетинг, НДР, проектування, виробництво, матеріально-технічне забезпечення, збут
Функції процесу управління	Планування, контроль і аналіз, організація, мотивація
Характер виробничих процесів	Основні, допоміжні, обслуговування
Область прояву	Зовнішні, внутрішні
Ступінь значущості	Головні, другорядні
Ступінь корисності	Корисні, безкорисні, шкідливі
Вклад у виробництво продукції	Первинні, вторинні, пов'язані із забезпеченням технологічних процесів, загальне управління
Рівень ієрархії видів діяльності	Одиниця продукції, партія виробів, продуктова лінія, загальне управління

Джерело: [5]

Виробниче та економічне середовище підприємств змінюються у напрямку збільшення ролі функцій характеру, що забезпечують та підтримують відповідний рівень якості, управління, організації і обслуговування. Застарілі методи не враховують різний рівень використання таких функцій різними виробами. Традиційно в економіці в якості об'єкту витрат є готовий товар / частина товару, процес / частина процесу, готова продукція, незавершене виробництво, запаси. Вид діяльності може бути одним з об'єктів витрат, який використовується в концепції оцінки витрат по видах діяльності [5].

Значна частина українських підприємств вважають, що ідеальний варіант – розподілити бюджет в рівних пропорціях на дистрибуцію і рекламні активності. Проте в реальності добитися цього можуть лише підприємства, у яких склалися багаторічні міцні стосунки з дистрибуторами та роздрібною торгівлею. Незначна кількість підприємств при плануванні маркетингових заходів враховує життєву криву товару/товарної категорії, екстраполює минулий досвід на майбутні періоди, в зв'язку з чим необхідно звертати увагу:

- якщо товар новий – значна частина бюджету відводиться на рекламу (60-70% маркетингового бюджету), що приваблює нових покупців;
- якщо товар завоював певну ринкову нішу – збільшення витрат відводиться на дистрибуцію (75-80% маркетингового бюджету);
- якщо товар знаходиться на етапі «зрілості», найбільша увага приділяється контролюванню та стимулюванню торгових партнерів (50-55% маркетингового бюджету).

Підтримка остаточно сформованих, налагоджених і відпрацьованих каналів збуту потребує постійного фінансування обсягом 5-20% маркетингового бюджету.

Суттєві відмінності фіксуються при плануванні витрат на маркетинг

на ринку B2B: на підтримку особистих продажів виокремлюють в середньому 80% маркетингового бюджету (40% на маркетингові дослідження, 40% на інтернет-торгівлю, 20% на рекламу).

Статистика свідчить, що в Україні 70-80% маркетингових засобів відводяться на прямі методи реклами (з них приблизно 90% на телебачення) і лише 20-30 – на VTL. Такий структурний розподіл витрат залежить від вартості контакту, тому що розміщення реклами на телебаченні забезпечує контакт великої кількості аудиторії за помірні витрати. При використанні VTL вартість контакту значно вища.

Складність і неоднозначність питань, пов'язаних із плануванням бюджету маркетингу на підприємстві, вимагає практичного дослідження та теоретичного обґрунтування доцільності перерозподілу дискреційних маркетингових витрат в залежності від ситуації на ринку та господарського механізму функціонування.

Формування бюджету маркетингу забезпечує своєчасну реалізацію плану рекламних заходів, спрямованих на досягнення поставлених підприємством цілей, а також сприяє найбільш вигідному розподілу фінансових ресурсів. В практичній діяльності іноземних компаній витрати на маркетинг пропонується планувати в три основні етапи (фази) – рис. 1.

Автором моделі, зображеної на рис. 1, рекомендовано бюджет маркетингу підприємства розподіляти наступним чином [6]:

- 50% реклама і планування заходів;
- 50% процес безпосереднього продажу та післяпродажне обслуговування.

Дана модель, хоча і не визначає кількісно потоки існуючих та потенційних клієнтів (споживачів), однак чітко зображує сегменти спрямування маркетингової діяльності підприємства.

Етап I. Реклама і планування заходів – відокремлює існуючі ринки для підприємства, на яких представлені його товарні категорії, які доцільно підтримувати як інформаційними засобами, так і механізмами стимулювання збуту продукції.

Етап II і Етап III циклічно зв'язані між собою безпосереднім процесом купівлі та післякупівельними заходами. Виокремлення в моделі стадії – завоювання лідів свідчить про постійний пошук нових потенційних клієнтів, для яких існують різні маркетингові заходи по залученню до клієнтської бази. Заключний етап передбачає постійний контакт із споживачами (збір первинної інформації) у вигляді проведення маркетингових досліджень з метою оцінки досягнення запланованих цілей.

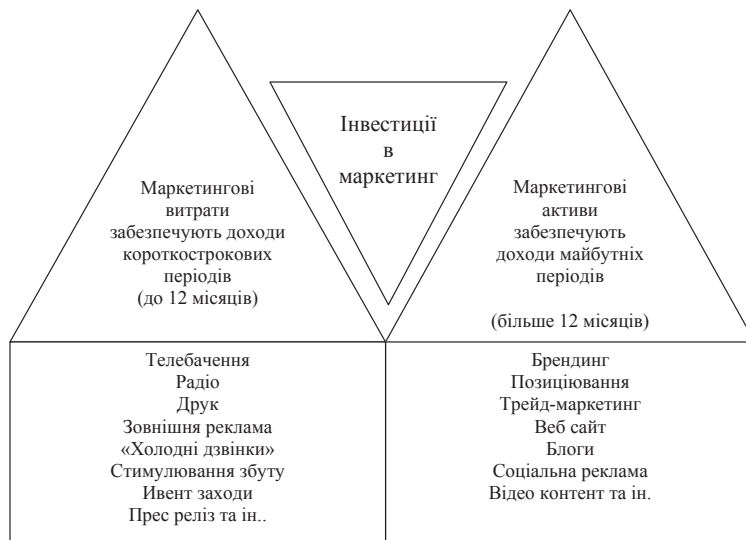


Рис. 2. Інвестиції в маркетинг

Джерело: [7]

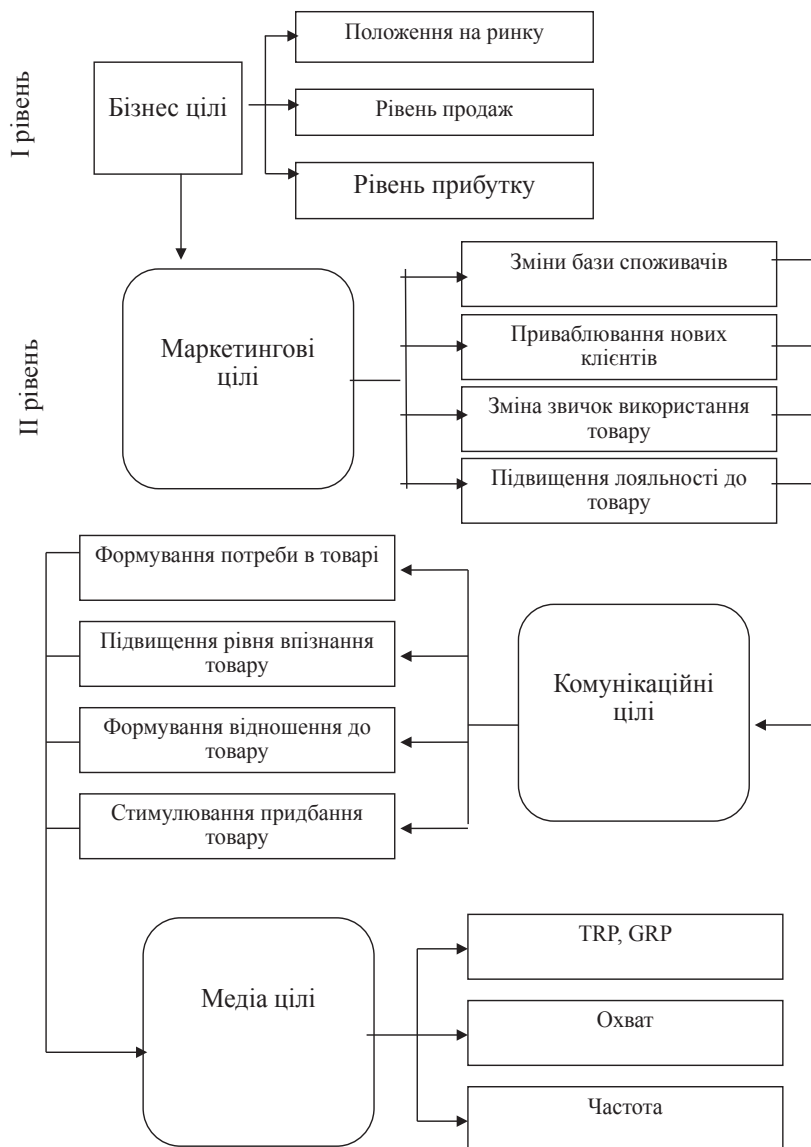


Рис. 3. Визначення цілей підприємства відповідно розподілу бюджету маркетингу

Джерело: [6]

ваних показників реалізації маркетингових програм, а також виявлення відповідності реалізації планів фактично досягнутим результатам.

Іншим підходом щодо визначення витрат на маркетинг, запропонованим іноземними фахівцями, є диференціація їх на маркетингові витрати та маркетингові активи. Маркетингові активи в даному контексті визначаються як додаткові доходи майбутніх періодів (триваліші за 12 місяців) [7].

Класифікація маркетингових витрат, зображена на рис. 2, ґрунтується на визначенні часових меж повернення інвестицій в маркетинг. Тобто отримання доходів в короткостроковому періоді в основному забезпечується маркетинговими заходами, які передбачають пряме звернення до широкого кола споживачів або розраховані безпосередньо на прямий контакт. Так звані маркетингові активи забезпечують доходи майбутніх періодів, які опосередковано впливають на поведінку споживача через певні канали комунікаційної політики або канали розподілу.

В іноземних компаніях часто витрати на маркетинг розподіляються порівнево.

I рівень. Головна бізнес ціль описується трьома складовими: положення підприємства на ринку, прогноз рівня продаж та рівня прибутку.

II рівень. Визначення відповідно до бізнес-цілей маркетингових цілей: зміна бази споживачів, приваблювання нових клієнтів, зміна звичок використання товару, підвищення лояльності до товару. Подібне виокремлення маркетингових цілей має, на думку автора, тісний зв'язок із матрицею І. Ансоффа «товар-ринок», стратегія якої передбачає врахування статусу товару/товарної категорії (новий/існуючий) та ринку (новий/існуючий).

III рівень. Розробка комунікаційних цілей, які включають формування потреби в товарі, підвищення рівня впізнання товару, формування відношення до товару, стимулювання придбання товару, ґрунтується на послідовному аналізі етапу розвитку життєвого циклу товару/товарної категорії (рис. 3).

IV рівень. Обґрунтування медіацілей планується як оціночний або контролюючий рівень, тобто прогнозовані значення кількісних показників дозволяють через певний проміжок часу встановлювати відповідність фактично отриманих результатів запланованим критеріям.

При плануванні маркетингових витрат на підприємстві необхідною умовою також є: підтримка лише якісного товару, що, в свою чергу, підвищить рівень лояльності існуючих клієнтів та розширить межі потенційних; підтримка доступного товару, тобто легкодоступного для цільової аудиторії; підтримка товару або асортиментної лінійки відповідно його фактичного етапу життєвого циклу з врахуванням перспектив розвитку; підтримка товарів з високим темпом зростання частки ринку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Попри те, що термінологія і методологія маркетингу як функції управління організацією практично сформовані, маркетинг, як і раніше, розглядається у більшості випадків виключно як місце виникнення витрат. Цінність, що створюється маркетингом, окремо ніяк не вимірюється і часто просто приписується до продажів. Дійсно, частина маркетингових інструментів разом з продажами виконує операційні функції. Проте інша частина маркетингу спрямована на розвиток всіляких стратегічних проектів і часто не може бути безпосередньо прив'язана до продажів того або іншого продукту. Оцінка ефективності маркетингової діяльності – ключове завдання для топ-менеджменту будь-якої організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильков А.И., Миневский А.И. Учет и анализ распределения косвенных затрат в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 176 с.
2. Куценко Т. Метод ABC. Особенности практического применения // Финансовый директор. – 2005. – № 7. – С. 65–68.
3. Портер М. Международная конкуренция: Пер с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – Минск: Бинном. Лаборатория знаний, 2005. – 480 с.
5. Петухов О.Н. Методический подход к формированию системы показателей затрат. – Томск: Известия томского политехнического университета. – 2008. – Выпуск № 6. – Том 312. – С. 46–49.
6. Каким должен быть рекламный бюджет? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://powerbranding.ru/mediastrategiya/budget/#ff>.
7. Are you Investing in Marketing Assets or Marketing Expenses? Marketing Assets vs. Marketing Expenses. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://fixedsocial.com/marketing-assets-vs-marketing-expenses/>.

УДК 658.2

Сорочан Д.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

ВИКОРИСТАННЯ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ SMM ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ВЛАСНОГО БРЕНДУ

Статтю присвячено інструментарію, який може бути використаний для просування бренду вищого навчального закладу в соціальних мережах. Порівняно соціальні мережі, порівняно їх можливості при просуванні брендів ВНЗ. Обґрунтовано необхідність переходу до реклами в соціальних мережах та привабливість SMM у порівнянні з таргетованою рекламою.

Ключові слова: бренд вищого навчального закладу, соціальна мережа, маркетинг в соціальних мережах.

Сорочан Д.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТАРИЯ SMM ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СОБСТВЕННОГО БРЕНДА

Статья посвящена инструментарию, который может быть использован для продвижения бренда вуза социальных сетях. Сопоставлены социальные сети, их возможности при продвижении брендов вузов. Обоснована необходимость перехода к рекламе в социальных сетях и привлекательность SMM по сравнению с таргетированной рекламой.

Ключевые слова: бренд вуза, социальная сеть, маркетинг в социальных сетях.

Sorochan D.V. USE TOOLS HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS SMM TO PROMOTE ITS OWN BRAND

This article is dedicated tools that can be used for brand promotion institution of higher education social networks. Compared to social media compared their ability in promoting brands universities. The necessity to switch to advertising on social networks and the attractiveness of SMM compared to targeting advertising.

Keywords: brand of the university, social network, social media marketing.

Постановка проблеми. Скорочення кількості потенційних абітурієнтів, розширення переліку спеціальностей, за якими можна здобувати вищу освіту в сучасному ВНЗ, відсутність рекламних бюджетів у ВНЗ та його кафедр, факультетів, економічна криза та реформи вищої освіти з новою силою порушують проблему пошуку ефективного засобу просування бренду вищого навчального закладу в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про використання інструментарію інтернет-реклами у закладах освіти присвячені роботи С.М. Ілляшенко та Ю.С. Шипуліної [3; 4; 5], використанню соціальних мереж – Ю.А. Білоус [6]. Також необхідно зазначити, що інструментарію інтернет-маркетингу було приділено увагу Ф. Котлером, А.П. Панкрухіним, О.О. Мешковим, Ж.Б. Мусатовою, А.Ф. Павленко та іншими відомими українськими та зарубіжними вченими.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтувати доцільність використання соціальних мереж для просування бренду ВНЗ, розкрити значення окремої соціальної мережі для просування бренду ВНЗ, навести перелік SMM-інструментів для кожної соціальної мережі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасні умови макроекономічного середовища України змушують змінювати підходи до рекламної діяльності у різних сферах бізнесу. Поряд із загальним зростанням ринку реклами докризового періоду 2014 року є чітка тенденція зміни носіїв реклами. Це наглядно видно з рисунку 1.

З рис. 1 видно, що з 2011 року почалося різке збільшення витрат на інтернет-рекламу комерційними підприємствами. Це є наслідком, по-перше, загального росту ринку реклами, а, по-друге, переорієнтацією бюджетів у бік інтернет-реклами.

Зростання ринку інтернет-реклами обумовлює як загальне зростання числа активних рекламодавців, так і зростання їх середнього чека. Як видно з таблиці 1, в 2013 році у всіх категоріях спостерігається зростання рекламодавців (за винятком тільки категорії телекому). В цілому кількість рекламодавців виросло на 29%

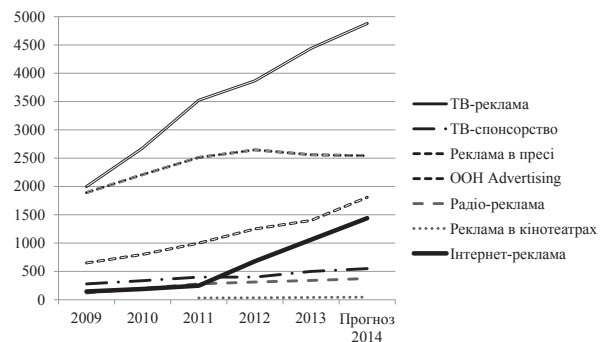


Рис. 1. Тенденції витрат на рекламні носії у 2009-2013 рр. [1]

Таблиця 1
Кількість активних рекламодавців за категоріями продуктів і в цілому [2]

Категорії	2011	2012	2013
Продукти харчування й напої	31	46	53
Авто-мото	47	61	63
Електроніка та техніка	41	38	51
Телеком	17	15	13
Гігієна / побут хімія	21	29	27
Retail	14	15	22
Фінанси	58	59	61
Дитячі товари	5	8	14
Алкоголь	19	21	31
Фарма	21	34	43
Розваги	14	19	32
Послуги	19	23	67
Будівництво та ремонт	18	28	50
Інше	78	52	52
Усього	403	448	577

Інтернет-реклама, як і будь-який інший вид реклами, володіє цілим рядом індивідуальних осо-

бливостей. Особливості інтернет-реклами обумовлені сферою розміщення реклами та специфікою її реалізації. Ось основні особливості реклами в Мережі:

- перша особливість інтернет-реклами полягає в її інтерактивній складовій, в доповненні до медійної (відвідувач не тільки бачить рекламу, але й може взаємодіяти з нею, «клікнути» і перейти по посиланню з більш детальною інформацією);

- другою особливістю інтернет-реклами можна вважати можливість побудови рекламних кампаній, враховують різні динамічні параметри: час доби, реакцію користувача на рекламний банер та інше;

- третьою особливістю інтернет-реклами є тісна взаємодія з потенційним клієнтом, в порівнянні з іншими носіями рекламної інформації (ТВ, радіо, газети і журнали, зовнішня реклама). Відвідувач інтернет-сайтів максимально зосереджений на отримання інформації з екрана монітора, і його, як правило, нічого не відволікає;

- наступною особливістю є можливість побудови в інтернеті додаткових комунікацій з потенційними клієнтами в режимі on-line. Проаналізувавши і оцінивши рекламований в Мережі товар з різних сторін, клієнт може висловити свою думку на супутніх форумах або у гостьових книгах. Це дозволяє потенційному покупцеві самостійно впливати на хід комунікації;

- особливістю інтернет-реклами можна вважати і максимально повну презентацію рекламowanego в Мережі товару. Способів представлення продукції в інтернеті безліч: можна розмістити текст з докладним описом товарів і послуг, додати фотографію, звук, Flash-анімацію;

- витрати на рекламу в Мережі значно менше аналогічних витрат на телебаченні. В інтернеті немає нечуваних цін за кожну секунду демонстрації реклами, що дає можливість порівняно дешево представити вичерпну інформацію про товар.

Існує кілька видів інтернет-реклами, які принципово відрізняються один від одного низкою параметрів і мають свої плюси і мінуси. Основними видами інтернет-реклами є:

- Search Engine Optimization або пошукова оптимізація;

- контекстна реклама;
- реклама у соціальних мережах (SMM);
- медійна реклама;
- продукт-плейсмент;
- вірусна реклама;

Вибираючи той чи інший метод, необхідно чітко розуміти, що він може дати в конкретній ситуації. Отже, є необхідність охарактеризувати кожний з наведених методів.

Основні переваги SEO полягають в:

- обсязі широкої аудиторії, бо переважна більшість користувачів шукає інформацію про необхідні товари або послуги через пошукові системи;

- природності і ненів'язливості, тому що довіра до результатів пошуку вище, ніж до інших поширених видів реклами, що в результаті робить пошукову оптимізацію непомітною для рядового користувача;

- відносній дешевизні залучених відвідувачів на сайт;

- чіткій спрямованості, адже при грамотній оптимізації користувачі з SERP переходять на ті сторінки, які найбільш релевантні запиту і містять шукану інформацію.

Головні плюси контекстної реклами можна охарактеризувати наступним чином:

- широкі можливості налаштувань таргетингу: вони дозволяють показувати оголошення тільки тим користувачам, які входять в задану цільову аудиторію;
- практично миттєве досягнення результатів: створивши оголошення, можна відразу його запустити;

- зручний контроль ефективності реклами.

Серед переваг медійної реклами можна виділити:

- охоплення великої аудиторії при розміщенні на популярних сайтах;

- підвищення впізнаваності рекламowanego бренду;
- можливість створення привабливого зовнішнього вигляду.

Одне з головних достоїнств вірусної реклами – самостійне розповсюдження і можливий приголомшливий ефект при мінімальних витратах. Але насправді все набагато складніше:

- дуже складно створити матеріал, який знайде успіх у користувачів, іноді на зйомку хвилинного ролика доводиться витратити десятки тисяч доларів;

- ефект дуже важко контролювати, він цілком може виявитися негативним;

- зазвичай ефект нетривалий, бурхлива хвиля інтересу з боку цільової аудиторії через деякий час може змінитися затишшям.

Продакт-плейсмент, оскільки є більш інструментом off-line маркетингу, ніж on-line, має, на нашу думку, дуже суперечливі моменти та негативні ефекти:

- далеко не всі продукти можна рекламувати таким методом через особливості аудиторії;

- важко передбачати і оцінювати ступінь ефективності;

- є ймовірність негативного відгуку аудиторії.

Реклама у соціальних мережах, мабуть, і найбільш різноманітна за підходами, що можуть бути використані. Умовно їх можна розділити на дві групи: SMM (Social Media Marketing) і таргетовану рекламу, тобто використання соціальної мережі як майданчика для оголошень з націлюванням на певну групу потенційних клієнтів.

Таргетована реклама являє собою оголошення, які показуються за заданими параметрами. Таргетинг включає безліч налаштувань, за допомогою яких можна дуже точно задавати цільову аудиторію. Аналіз показує, що даний спосіб відмінно підходить для нових тематик, тобто знайомства користувачів з брендами. Ціна може змінюватись дуже сильно, але в більшості випадків при грамотній настройці вона залишається на прийнятному рівні і цілком підходить для малого бізнесу.

Таргетована реклама є привабливим інструментом рекламної діяльності ВНЗ, але виникає низка проблем, яка виключає використання даного інструменту:

- згідно законодавства України ВНЗ не може укласти договір про розміщення таргетованої реклами у соціальній мережі;

- застосування даного інструменту вимагає звернення до посередників, що збільшує вартість необхідної послуги;

- відсутність чітко визначених характеристик сегменту, на який повинен бути розрахований таргетинг, розширює його межі та створює додаткову вартість;

- оскільки у сучасному ВНЗ питання рекламної діяльності віддані на рівень кафедр, постає питання відповідальності за розміщення таргетованої реклами та її зміст.

Враховуючи вищевказані ризики, є сенс використовувати інструментарій SMM.

Social media marketing (SMM) – процес залучення трафіку або уваги до бренду або продукту через соціальні платформи [7].

SMM-просування полягає в створенні сторінок брендів, спільнот, публікації різних матеріалів, участю в дискусіях і чому іншому. Цей вид діяльності ще можна охарактеризувати як роботу з аудиторією з метою просування бренду, товарів або послуг.

На сьогоднішній день найбільш актуальні для реклами три соціальні мережі: Facebook, «ВКонтакте» і «Однокласники», а також такі соціальні медіа, як

YouTube, Twitter, Flickr або Instagram. Кожна з них має свої особливості, як в аудиторії, так і в механізмах підходу до самої реклами. Але все одно в будь-який з них максимальний ефект дають два по суті протилежних підходи: має сенс або голосно заявляти про себе, працюючи на межі спаму, або намагатися досягти до дуже вузької аудиторії, тонко налаштувавши таргетинг або виділяючи невеликі цільові групи.

Оскільки цільова аудиторія вищих навчальних закладів України в більшості своїй знаходиться в соціальній мережі «ВКонтакте», але також присутня

Таблиця 2

SMM-інструментарій ВНЗ для просування власного бренду

Соціальна мережа	Комунікація з аудиторією	Вплив бренду на аудиторію	Трафік на сайт	SEO	Основна увага при роботі з інформацією
Twitter	Пошук за ключовими словами в Twitter або інших системах соціальних медіа надають можливість дізнатися, що говорять про ВНЗ	Надає унікальні можливості для інтеграції з веб-сайтом і різні способи взаємодії з споживачем, що дозволяє позиціонувати по серед інших	Потенціал великий, але потрібно мати мистецтво просування. Якщо просування бренд актив-но – можна втратити послідовні-ків, якщо вкладати мало сил – буде мало уваги	Обсяг SEO для сайта обмежений, але «твіти» мають високі значення в пошуковій видачі. Це позитивно впливає на ранжування назви про файлу і останніх новин. Однак, від коротких URL, що часто використовуються у «твітах», великої користі отримати не вдається	Повідомлення потребують оперативної реакції, коментарі до, які зроблені позавчора навряд чи є інтересними і понятими. Для оцінки впливу інформації валива кількість ретвітів
Facebook	Відмінно підходить для залучення людей, яким подобається бренд ВНЗ, які готові приймати активну участь у віртуальному житті ВНЗ	Facebook bradn pages відмінно працюють при презентації бренду в мережі. Підвищення впізнаваності потребує таргетованої реклами	Велика кількість трафіку забезпечується за допомогою кнопок «share» і «like», але на масовий приплив унікальних користувачів розраховувати не має сенсу	Посилання з Facebook Google бере до уваги. Паралельно із цим система розраховує репутацію обраного повідомлення, де є посилання. Але це не найважливіший фактор в ранжуванні результатів пошуку	Важливо реагувати на всю інформацію, яка поступає на сторінку. Приділяти увагу на місце публікації: особистий профіль або співтовариш-тво, а також число друзів.
VK	Можна спілкуватися з цільовою аудиторією бренду створивши групу або сторінку. Оновлення новин, курси привертають в співтовариш-тво прихильників	За умови вірної побудови сторінки або групи та організації зворотнього зв'язку з користувачами може стати інструментом впливу бренду на маси	Велику частину трафіку сайту можуть забезпечити кнопки «Мне нравится». Скоріше за все всі прихильники групи були на сайті, але не факт, що вони є його постійними відвідувачами. Не має сенсу проводити пряму залежність між кількістю користувачів групи VK і кількістю відвідувачів сайту	Якщо «розкучується» блог через групу VK та дублюються пости з блогу на стіну групи, це може дати позитивні результати SEO. Також Яндекс індексує статуси на стіні користувача, але їх видача в ранжуванні не суттєва	Важливо відстежувати всі повідомлення про ВНЗ на стінах та замітках інших користувачів або груп, стежити за динамікою відвідуваності групи, відповідати на всі повідомлення і реагувати на коментарі в оперативному режимі. Негативні коментарі не повинні нікуди уходити зі сторінки
Instagram	Фотографії з будь-якої корпоративної події з вірно розташованими тегами дають змогу скласти враження про команду, але не про бренд	За допомогою галузевих груп можна знайти користувачів зі своїм брендом. Однак, більша частина цільової аудиторії фотографії не побачить	Є ризик, адже може бути необмежена кількість просматрив з гіперпосиланням на сайт, але кількість переходів за нею буде дуже мала	Добре індексується пошуковими сервісами. Високі позиції з видачі Google	Необхідно стежити за коментарями к фотографіям. Цільова група може вказувати відношення до ВНЗ. Позитивні коментарі до фотографій вимагають обов'язкової відповіді «Дякую!»
YouTube	Відео – один із самих дієвих способів впливу на споживачів. За його допомогою можна реагувати на жалоби, демонструвати переваги послуги. Відео добре запам'ятовується та може швидко набирати прихильників	Один з найбільш впливових засобів брендингу в Інтернеті. Необхідно брендувати своє відео, поширювати його через сайти з великим трафіком, створювати свій відео канал – все це допоможе досягнути успіхів в просуванні відео-контента	Як правило, відбувається перехід трафіку з сайту в відео. Щоб його повернути, необхідно додати в опис до відео посилання на сайт. Але кількість переходів не залежить від кількості переглядів відео	Відео – надійний спосіб збільшити вплив бренду ВНЗ на аудиторію, який дозволяє нарастити загальну масу посилань на сайт	Необхідно оцінювати відео за кількістю переглядів, а також за показниками «Like», «Tweet» та інші. За ціми параметрами можна визначити проникнення відео в маси

в інших соціальних мережах, є сенс основну вагу приділити роботі саме найпопулярнішим соціальним мережам. Для виявлення найбільш актуальних соціальних мереж скористуємось даними рейтингового сайту (рис. 2).

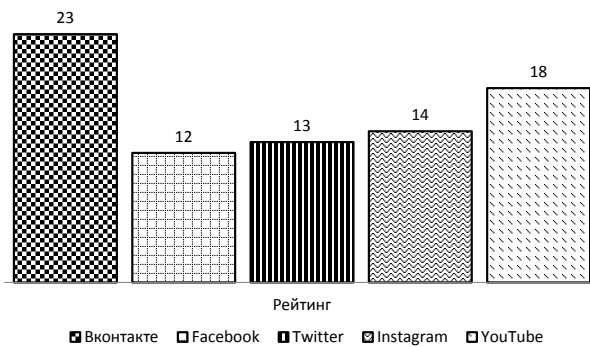


Рис. 2. Рейтинг соціальних мереж в Україні [8]

Отже, проаналізуємо SMM-інструментарій, який доцільно використовувати ВНЗ з метою просування власного бренду (табл. 2).

З наведеної таблиці, а також виходячи із властивостей окремої соціальної мережі, можна зробити висновок, що найбільш доцільними для просування бренду вищого навчального закладу є VK, YouTube. Інші мережі, Twitter, Facebook, Instagram, за своєю аудиторією та властивостями значного впливу на просування бренду ВНЗ не вчиняють. Це можна підтвердити, зробивши випадкову вибірку за ВНЗ (рис. 3).

На рисунку 3 представлено докази того, що такі соціальні мережі, як Twitter, Facebook, Instagram не мають особого значення при просуванні бренду ВНЗ. Адже, зробивши випадкову вибірку, ми отримаємо аналогічні тенденції для всіх ВНЗ України. Саме з цієї причини наведено лише 4 вища. Мережі Twitter, Facebook, Instagram слід розглядати як додаткові, після організації роботи в мережах VK та YouTube.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах зниження витрат на просування бренду ВНЗ



Рис. 3. Порівняння кількості учасників у групах провідних університетів

доцільно привернути особливу увагу соціальним мережам. Охопити всі існуючі соціальні мережі складно. Найрозповсюджені соціальні мережі в Україні VK, YouTube, Twitter, Facebook, Instagram. Для перелічених мереж є розробленим SMM-інструментарій. Основну увагу слід приділити використанню SMM-інструментарію в мережах VK та YouTube.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронний ресурс : <http://www.sostav.ua/>.
2. Електронний ресурс : <http://blog.admixer.net>.
3. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. 2. – С. 64–74.
4. Ілляшенко С.М. Застосування WEB-технологій для формування іміджу ВНЗ і їх підрозділів та просування на ринку освітніх послуг / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна // Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенко – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. – С. 183–193.
5. Ілляшенко С.М. Комунікаційна ефективність WEB-технологій у маркетингу науково-освітніх послуг / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1 – С. 69–78.
6. Білоус Ю.А. Використання соціальних мереж як інструмента маркетингової діяльності підприємств / Ю.А. Білоус // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 11 (182) – С. 38–44.
7. Електронний ресурс : <http://ru.wikipedia.org>.
8. Електронний ресурс : <http://20ka.com.ua/>.



УДК 631.158:658.3-057.17

Стасенко О.М.*кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту організації
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК СКЛАДОВА МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Стаття присвячена вивченню питанню персоналу, ефективності його використання у міжнародних фірмах взагалі та окремо в сільськогосподарських підприємствах. Розглянуті показники ефективності системи управління персоналом. Розрахований індекс економічності апарату управління в сільськогосподарському підприємстві.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, ефективність управління, система управління персоналом, управлінська праця, показники ефективності.

Stasenko E.N. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Статья посвящена изучению вопросу персонала, эффективности его использования в международных фирмах вообще и отдельно в сельскохозяйственных предприятиях. Рассмотрены показатели эффективности системы управления персоналом. Рассчитан индекс экономичности аппарата управления в сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, эффективность управления, система управления персоналом, управленческая работа, показатели эффективности.

Stasenko E.N. EVALUATION OF MANAGERIAL WORK IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A PART OF INTERNATIONAL MANAGEMENT

This article is devoted to studying the issue of personnel, the efficiency of its use in international firms in general and separately farms. Considered performance management personnel. Index calculated efficiency of management personnel in the agricultural enterprise.

Keywords: personnel, personnel management, performance management, personnel management system, management work performance.

Постановка проблеми. Одним із ключових факторів виробництва будь-якого виду товарів і послуг є персонал підприємства. У сучасних умовах саме персонал розглядають як найбільш коштовний капітал, яким володіє підприємство. Науково-технічний прогрес і пов'язане з ним різке збільшення частки наукомістких технологій обумовлює ріст вимог до професійних, соціально-психологічних якостей і культурного рівня працівника. Ефективне управління персоналом як особлива функція діяльності, пов'язана з найманням працівників, їхнім навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці є важливою передумовою для ефективного функціонування виробництва. Тому на сучасному етапі економічного розвитку нашої країни раціональне використання трудових ресурсів є важливим резервом підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та фондівіддачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теорії, методології і практики управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць закордонні і вітчизняні економісти, а саме: О.І. Амоша, Дж. Блэк, А. Браверман, С.Г. Дзюба, П.В. Журавльов, Дж.М. Іванцевич, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, В.Д. Пагрушев, Ф.Ю. Поклонський, М.Г. Рак, Д.С. Синк, Г.М. Скударь, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня та ін. Однак внаслідок складності й багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, розроблені не повністю.

Метою статті є аналіз існуючих проблем щодо удосконалення питань управління персоналом та оцінки ефективності управління персоналом, а також обґрунтування шляхів підвищення ефективності управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. На думку авторів [1], оцінка ефективності управління персоналом –

це систематичний, чітко формалізований процес, спрямований на вимір витрат і вигод, пов'язаних із програмами діяльності управління персоналом і для співвіднесення їхніх результатів з підсумками базового періоду, з показниками конкурентів і цілями підприємства. Головна мета ефективного управління персоналом полягає в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їх професійної і соціальної адаптації.

Вся організаційно-управлінська діяльність, і насамперед мотиваційна, у сукупності спрямована на активізацію всіх внутрішніх ресурсів працівників і їх максимально ефективне використання. Таким чином, актуальність дослідження проблем, пов'язаних із ефективністю процесу управління персоналом на сьогодні є досить суттєвою.

За останні роки в Україні намагаються змінити застарілу концепцію управління персоналом, але поки що даний процес є недостатньо ефективним. Основною причиною цього є слабка забезпеченість висококваліфікованими кадрами, які здатні творчо, на високому професійному рівні вирішувати складні завдання. На нашу думку, перш ніж змінювати концепцію управління персоналом, доцільно створити прозору систему роботи з персоналом. На даний час існуюча система, неефективність якої все більше очевидна, є майже незмінною ще з радянських часів [2]. В свою чергу, ефективність системи управління персоналом спрямована на підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці на будь-якому підприємстві залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, що можна об'єднати в три великі групи:

1. Техніко-технологічні, що визначаються рівнем розвитку та ступенем використання засобів виробництва.

2. Організаційні, що відображають рівень організації виробництва.

3. Соціально-економічні, що залежать, насамперед, від людського фактору.

Перші два фактори у своїй основі мають техніко-організаційне підґрунтя, а основою соціально-економічного фактору є людина, її потреби та мотивація. На даний момент все більшої ваги набирають концепції управління персоналом, у центрі яких знаходиться людина як найвища цінність. Відповідно до них всі системи управління повинні бути націлені на максимально повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства (організації, фірми).

Соціально-економічні фактори можуть умовно поділятися на фактори морального і матеріального стимулювання. В обох випадках вони стимулюють зацікавленість працівників у підвищенні своєї продуктивності. Серед основних таких факторів можна виділити зростання заробітної плати, премії та допомоги, можливість самовираження і творчої реалізації, кар'єра, підвищення кваліфікації та інше [3].

Зарубіжна практика доводить [4], що система управління має бути достатньо жорсткою і здатною здійснювати належний контроль відповідно до ієрархії. Вона передбачає впровадження центрального управління, як правило, концентрування технічної політики, фінансів, маркетингу, реклами, підготовки і розстановки кадрів, контроль інших показників.

У сучасних умовах господарювання на заході широко розповсюджена система заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Фірми формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. Розумова праця в зарубіжних країнах оплачується краще, ніж фізична і в середньому перевищує її майже в половину [4].

На сучасному етапі розвитку сільського господарства України велика увага приділяється проблемі підвищення ефективності виробництва. Для вирішення цього питання потрібно постійно впроваджувати у виробництво досягнення сучасного науково-технічного прогресу, вдосконалювати форми та методи використання трудових ресурсів, посилювати мотивацію кожного робітника у межах підвищення продуктивності праці. Тобто підвищення ефективності виробництва можливе при умові найбільш раціонального використання всіх наявних ресурсів, в перше чергу – трудових.

Де б і коли праця не здійснювалася, вона не мислима без людей, які керуються свідомо поставленими цілями, інтересами, механізм яких визначає в кінцевому розрахунку закономірності суспільного виробництва.

Зміст праці полягає в самі сукупності елементів, які характеризують місце, роль, розвиток особистого фактору, трудового процесу і склад трудових функцій працівника, ступінь його впливу на ефективність та якість праці, необхідний освітній і професійно-кваліфікаційний рівень. У зв'язку з цим організація праці повинна будуватися на основі врахування мотивів і факторів, які стимулюють участь в праці. Адже саме працівникам належить вирішальна роль в розвитку засобів і предметів праці – основних елементів будь-якого виробництва. Від організованості працівників, їх знань, ініціативи і дисципліни залежить продуктивність праці та ефективність виробництва.

Сьогодні використання трудових ресурсів формується під впливом багатьох факторів і процесів,

з якими воно пов'язано прямими і опосередкованими зв'язками. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем у використанні трудових ресурсів, аналізу їх функціонування під впливом виробничих та соціально-економічних факторів.

Оцінка ефективності управлінської праці здійснюється з урахуванням певних специфічних ознак, які притаманні управлінській праці.

Сутність цих ознак:

- Управлінська праця виконує координування процесу виробництва, і саме так створює необхідність для його розвитку. Рішення та управлінські працівники є продуктом діяльності управлінської праці, яких об'єктивно можна назвати найбільш активною частиною трудового процесу, який приймає участь у створенні матеріального продукту за допомогою впливу на матеріальні елементи виробництва. У зв'язку з цим результативність такої праці може відобразитись у виробничих результатах. Однак потрібно мати на увазі також ще й те, що, на відміну від фізичної, мета управлінської праці, способи її досягнення, а також кінцеві результати є менш передбачуваними. При оцінці якості управлінської праці слід брати до уваги, що результати цієї праці у значній частині опосередковуються її груповою діяльністю.

- Управлінська праця пов'язана з перетворенням інформації в той час, як робота виробничих працівників скоординована на численні предмети, а також пов'язана з процесом перетворення предметів праці у продукти споживання. Специфічною ознакою управлінської праці є також складність співвідношення її затрат з отриманими результатами, враховуючи розмір корисного ефекту.

- Управлінська праця вимагає висококваліфікованих спеціалістів і характеризується високою складністю самого робочого процесу. Міра складності управлінської праці встановлюється відповідно до виконуваних функцій, ієрархічного рівня, рівня розвитку і складності виробництва, чисельності підлеглих, забезпеченості ресурсами тощо. Необхідно пропорційно розподіляти управлінську діяльність за складністю у відповідності до кваліфікації персоналу, для того, щоб кожен працівник виконував ефективно ту роботу, яка йому під силу.

- Управлінська праця характеризується низькою фізичною енергоємністю і в той самий час досягає високого рівня використання енергії пам'яті людини і психічної напруженості. У зв'язку з цим необхідно якомога більше уваги приділяти умовам, в яких реалізується процес управлінської праці.

- Управлінська праця досить часто триває в неробочий час, водночас іноді поза бажанням людини відбувається пошук альтернативних рішень складних проблем і застосовуються нові види операцій.

- Управлінській праці притаманний специфічно виражений творчий характер, пов'язаний з постійним пошуком і рішенням завдань, на які досить важко знайти відповідь керуючись тільки набутим досвідом [3, с. 388-394]. Процес оцінки ефективності управлінської праці здійснюють з урахуванням великої кількості показників, які умовно на практиці поділяють на дві основні групи: синтетичні – характеризують ефективність роботи всього апарату управління підприємством; приватні – характеризують ефективність індивідуальної управлінської праці. Деякі науковці вважають, що кількісна оцінка ефективності управлінської праці неможлива і позбавлена економічного сенсу. Розглядаючи вітчизняний досвід вирішення цієї проблеми, необхідно відзначити також велику різноманітність показників, при-

йнятих для оцінки ефективності, як колективної так і індивідуальної управлінської праці.

Для цього розраховуємо показники ефективності системи управління фактичного та проектного підприємства в таблиці 1 «Показники ефективності системи управління СФГ «Промінь» за 2013 рік та проектного підприємства».

За показниками даної таблиці ми бачимо, що у 2012 році питома вага працівників апарату управління в загальній чисельності працівників по підприємству становить майже 12%; питома вага витрат на оплату праці апарату управління в загальних витратах на оплату праці по підприємству – близько 11%; а припадає основних робітників на одного працівника апарату управління 8 чоловік, що знаходиться в межах нормативних значень. Аналізуючи показники групи результативності управління по фактичному підприємству в цілому, можна сказати, що система управління у господарстві є досить ефективною.

Порівнюючи дані по проектному підприємству з фактичним, ми бачимо, що питома вага працівників апарату управління в загальній чисельності працівників по підприємству є нижчою, ніж у СФГ «Промінь» на 5,81 відсоткових пункти; питома вага витрат на оплату праці апарату управління в загальних витратах на оплату праці по підприємству також менша на 2,84 відсоткових пункти, але питома вага витрат на оплату праці працівників апарату управління в загальних витратах по підприємству більша, ніж у досліджуваного підприємства на 2,36 відсоткових пункти. Проте припадає основних робітників на одного працівника апарату управління у проектному підприємстві на 8 чоловік більше, ніж у фактичному. Тому в цілому за групою показників економіч-

ності управління ми бачимо, що більш економічно вигідним є проектне підприємство.

Якщо аналізувати групу показників результативності управління, то можна сказати, що управління в проектному підприємстві є більш ефективним, ніж на СФГ «Промінь», на це вказує, в першу чергу, зростання частки вартості валової продукції у розрахунку на одного середньорічного працівника по господарству та працівника апарату управління на 58,37 та 1353,72 грн відповідно, порівнюючи з фактичним підприємством.

Однак, аналізуючи дані, які отримали в результаті розрахунку виручки від реалізації та прибутку на одного середньорічного працівника та на 1 грн витрат на оплату праці всього по підприємству, ми бачимо, що по досліджуваному підприємству ці показники на 96,42 і 2,92 грн та 10,10 і 0,27 грн відповідно більші, порівняно з проектним підприємством.

Для розрахунку кінцевого показника – індексу ефективності управлінської праці (Уеф) – необхідно попередньо визначити індекс економічності апарату управління (Уек). У таблиці 2 «Розрахунок індексу економічності апарату управління СФГ «Промінь» та проектного підприємства» визначено показники, які необхідні для розрахунку індекса економічності апарату управління.

На основі отриманих показників даної таблиці розраховували індекс економічності апарату управління за формулою: $Уек = (Уро + Уз + Уур + Узв) / 4$, де $Уро$ – питома вага працівників апарату управління в загальній чисельності працівників; $Уз$ – питома вага оплати праці управлінського персоналу в загальному фонді по підприємству; $Уур$ – питома вага управлінських витрат у вартості валової продукції; $Узв$ –

Таблиця 1
Показники ефективності системи управління СФГ «Промінь» за 2013 рік та проектного підприємства

Показники	Один. виміру	2013 р.	Проект	Проект
				.+,- до факту 2013 р.
Економічність управління				
Питома вага працівників апарату управління в загальній чисельності працівників по підприємству	%	11,84	6,03	-5,81
Питома вага витрат на оплату праці апарату управління в загальних витратах на оплату праці по підприємству	%	10,68	7,84	-2,84
Припадає основних робітників на одного працівника апарату управління	чол	8,44	16,59	8,14
Питома вага витрат на оплату праці працівників апарату управління в загальних витратах по підприємству	%	2,51	4,86	2,36
Результативність управління				
Вироблено валової продукції:				
- на середньорічного працівника по підприємству	грн	47,36	105,74	58,37
- на одного працівника апарату управління	__*	399,94	1753,66	1353,72
- на одну гривню оплати праці середньорічного працівника	__*	1,59	4,23	2,64
- на одну гривню оплати праці працівника апарату управління	__*	14,92	53,94	39,02
Отримано виручки від реалізації з розрахунку:	__*			
- на середньорічного працівника по підприємству	__*	147,77	51,35	-96,42
- на одного працівника апарату управління	__*	1247,87	851,66	-396,21
- на одну гривню оплати праці середньорічного працівника по підприємству	__*	4,97	2,05	-2,92
- на одну гривню оплати праці працівника апарату управління	__*	46,55	26,20	-20,36
Отримано прибутку (+), збитку (-)	__*			
- на середньорічного працівника	__*	21,12	11,03	-10,10
- на одного працівника апарату управління	__*	178,39	182,93	4,54
- на одну гривню оплати праці середньорічного працівника	__*	0,71	0,44	-0,27
- на одну гривню оплати праці працівника апарату управління	__*	6,65	5,63	-1,03

Таблиця 2
Розрахунок індексу економічності апарату управління СФГ «Промінь» та проектного підприємства

№	Складові економічності апарату управління	Показники		Індекс економічності (ряд. 5 = ряд.4:ряд.3)
		фактичні дані	проектні дані	
1	Працівників апарату управління в загальній чисельності працівників	11,84	6,03	0,51
2	Оплати праці управлінського персоналу в загальному фонді по підприємству	10,68	7,84	0,73
3	Управлінських витрат у вартості валової продукції	8,71	2,41	0,28
4	Оплати праці управлінського персоналу у вартості валової продукції	6,70	1,85	0,28

питома вага оплати праці управлінського персоналу у вартості валової продукції.

Підставивши дані у формулу з'ясували, що індекс економічності апарату управління дорівнює 0,45, що є за величиною середнім показником.

Наступною складовою частиною ефективності управлінської праці виступає індекс результативності апарату управління (Ур), розрахунок якого наведений у таблиці 3 «Розрахунок індексу результативності управлінського персоналу СФГ «Промінь» та проектного підприємства».

Таблиця 3
Розрахунок індексу результативності управлінського персоналу СФГ «Промінь» та проектного підприємства

№	Складові результативності	Показники		Індекс результативності (ряд. 5 = ряд.4:ряд.3)
		фактичні дані	проектні дані	
	Виробництво валової продукції на:			
1	– працівника апарату управління, тис. грн (Уву)	399,94	1753,66	4,38
2	– 1 грн оплати праці управлінського персоналу, грн (Увз)	14,92	53,94	3,62
3	– 1 грн витрат на утримання апарату управління, грн (Увр)	11,48	41,49	3,62
4	Коефіцієнт окупності	1,17	1,27	x

Наведені показники, окрім коефіцієнту окупності, виступають розрахунковими величинами, які характеризують продуктивність управлінської праці, співвідношення управлінських витрат, оплати праці та валової продукції. Незалежно від того, що ця про-

дукція безпосередньо не виробляється працівниками апарату управління, однак вона відображає кінцевий результат діяльності колективу підприємства, яким керує даний апарат управління.

Різниця між коефіцієнтами окупності аналізованого та базового періоду віднімається до результатів розрахунків залежності від її значення за формулою: $U_p = (U_{vu} + U_{vz} + U_{vr}) / 3 - (K_b - K_a)$, підставивши дані в формулу, отримуємо 1,43. Таким чином, маючи два сумарних індекси у досліджуваному підприємстві – економічності та результативності апарату управління – можна розрахувати індекс загальної ефективності управлінської праці. Особливість цих індексів полягає у зворотній пропорційності їх значень, тобто чим менше значення індексу (Уек) і чим більше другого (Ур), тим вищий загальний ефективності управлінської праці (Уеф) розраховується за формулою: $U_{ef} = U_p + (1 - U_{ek})$, отже, підставляючи дані в формулу, отримуємо: $U_{ef} = 1,43 + (1 - 0,45) = 1,98$, цей показник відображає ступінь використання потенціальних можливостей підприємств. Таким чином, зрозуміло, що досліджуване підприємство в 1,9 рази менш ефективно використовує управлінський персонал порівняно з проектним.

Висновки. Використання даної методики оцінки діяльності апаратів управління в підприємствах створює дійові механізми матеріального стимулювання, спонукаючи керівників, спеціалістів постійно удосконалювати систему та структуру управління на всіх ланках виробництва, раціоналізувати управлінську працю, установлювати оптимальні розміри підрозділів на виробництві, досягати підвищення керівності ними, конкретизувати функції управління кожного керівника, спеціаліста, досягати скорочення апарату та інших витрат управління, впроваджувати сумісництво обов'язків, стимулювати управлінський персонал, збільшувати обсяги та скорочувати витрати виробництва сільськогосподарської продукції.

Отже, орієнтація економіки на використання ефективних концепцій управління персоналом на основі соціально-економічних факторів докорінно змінює підходи до рішення багатьох управлінських проблем і насамперед тих, які пов'язані з підвищенням ефективності праці персоналу як в окремих підприємствах, в тому числі і сільськогосподарських, так і міжнародних компаніях. За умов раціонального впровадження західних технологій управління персоналом на основі людського фактору вітчизняні підприємства мають можливість підвищити продуктивність праці працівників та ефективність роботи підприємства в цілому з мінімальними матеріальними витратами, що є особливо актуальним в даний період постсвітової кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базарів Т.Ю. Управління персоналом в умовах кризи/ Т.Ю. Базарів, П.В. Маліновський. – К. : Либідь, 2006. – 250 с.
2. Кредісов А.І. та ін. Менеджмент для керівників. – К. : Знання, 2000. – 556 с.
3. Економіка підприємства: підручник (за ред. С.Ф. Покропивний – Вид. 3-тє без змін) – К. : КНЕУ, 2009. – 528 с.
4. Макаровська Т.П. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К. : МАУП, 2003. – 304 с.



УДК 33.054.22:334

Стащук О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Малишко Ю.В.***студент інституту економіки і менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ДИВИДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуто сутність категорії дивідендної політики та джерела її формування. Досліджено систему вибору ефективної дивідендної політики на прикладі ПАТ «Волиньголовпостач». Запропоновано шляхи підвищення ефективності формування та використання дивідендної політики як складової сучасних моделей корпоративного розвитку.

Ключові слова: дивіденди, дивідендна політика, емісія, рентабельність акції, чистий прибуток, інвестиційна привабливість, корпоративний розвиток.

Стащук О.В., Малишко Ю.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрена сущность категории дивидендной политики и источники ее формирования. Исследована система выбора эффективной дивидендной политики на примере ПАТ «Волиньголовпостач». Предложены пути повышения эффективности формирования и использования дивидендной политики как составляющей современных моделей корпоративного развития.

Ключевые слова: дивиденды, дивидендная политика, эмиссия, рентабельность, чистая прибыль, инвестиционная привлекательность, корпоративное развитие.

Staschuk O.V., Malysheko Y.V. THE PECULIARITY OF FORMATION OF THE DIVIDEND POLICY OF THE COMPANY

In this article were considered the main principles of the dividend policy and ways of its formation. We have researched a system of selection of effective dividend policy and illustrated it with an example of PJSC (Public Joint- Stock Company) VolynGolovPostach. It was suggested the ways of improvement to efficiency of forming and using of the dividend policy as the part of modern patterns in corporate development.

Keywords: dividends, dividend policy, emission, return on assets, net profit, investment attractiveness, corporate development.

Постановка проблеми. Вираженням грошових нагромаджень, створюваних підприємствами будь-якої форми власності, є прибуток. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності підприємств. Прибуток є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Тому ефективне керування процесами формування, а також доцільний розподіл і раціональне використання прибутку є факторами, які прямо пропорційно впливають на обсяг формування прибутку підприємства в майбутніх періодах. Одним із напрямів розподілу прибутку є виплата дивідендів акціонерам. Дивіденди являють собою грошовий дохід акціонерів і деякою мірою сигналізують їм про те, що підприємство, в акції якого вони вклали свої гроші, працює успішно. Формування дивідендної політики підприємства є одним із найбільш складних завдань фінансового менеджменту в сучасних умовах. Необхідність вирішення цього завдання обумовлена забезпеченням вимог фінансової стратегії щодо підвищення ринкової вартості підприємства, інвестиційної політики, політики формування власних фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження проблем корпоративних фінансів знайшли своє відображення в роботах таких вчених, як І.А. Бланк [1], Л.Є. Довгань [2], О.А. Круглова [4], К.О. Федотова [5], Л.М. Янчева [7] та інші.

Постановка завдання. На основі викладеного можна зробити сформулювати завдання дослідження, які полягають у:

- визначенні сутності та цілей дивідендної політики;

- охарактеризувати методів фінансової оцінки дивідендної політики;

- здійсненні оцінки ефективності існуючої дивідендної політики підприємства на прикладі ПАТ «ВГП».

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі економічних перетворень однією з найбільш актуальних проблем є проблема подальшого розвитку корпоративних відносин та формування ефективної моделі корпоративного управління. Для України актуальність цього питання набуває особливого значення, оскільки корпоративний сектор формує основу сучасної ринкової економіки та визначає її конкурентоспроможність. Від ефективності системи корпоративного управління залежить ефективність діяльності компаній багатьох галузей, в т.ч. визначення найважливіших напрямків інвестування, формування дивідендної політики та системи перерозподілу ризиків, вирішення проблем захисту прав акціонерів і т. ін.

Одним з важливих завдань фінансового менеджменту є формування та реалізація політики підприємства в галузі виплати дивідендів. Дивідендну політику підприємства вчені розглядають як у вузькому, так і у широкому розумінні. У законодавчому аспекті вона є складовою загальної політики управління прибутком, тобто елемент прийняття окремих тактичних рішень [1]. У більш широкому трактуванні під дивідендною політикою розуміють принципи та методи визначення частки прибутку, сплачуваної власнику капіталу, відповідно до його внеску у загальному обсязі власного капіталу підприємства [6].

Згідно з Законом України «Про Акціонерні товариства» дивіденд – частина чистого прибутку ак-

ціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу [3].

Зв'язок між дивідендною політикою і ринковим курсом корпоративних прав описується класичним алгоритмом: курс акцій прямо пропорційний дивіденду та обернено пропорційний процентній ставці за альтернативними вкладеннями капіталу на ринку.

Стабільний рівень дивідендних виплат може сигналізувати про те, що вкладений інвесторами в підприємство капітал працює ефективно. Отже, за інших рівних умов дивідендні виплати позитивно впливають на ринковий курс корпоративних прав. З іншого боку, відсутність дивідендів або їх різке коливання свідчить про нестабільність і ризиковість підприємства-емітента корпоративних прав. Як наслідок – ринковий курс падає.

До основних завдань, які слід вирішити в ході формування та реалізації дивідендної політики, слід віднести [5, с. 325]:

- виявлення основних факторів, які впливають на прийняття рішення щодо виплати дивідендів чи реінвестування прибутку;

- визначення оптимального співвідношення між розподілим і тезаврованим прибутком;

- оцінку впливу рішення щодо порядку розподілу чистого прибутку на ринкову вартість корпоративних прав підприємства та його інвестиційну привабливість;

- визначення оптимальної для підприємства величини статутного і власного капіталу;

- узгодження стратегії виплати дивідендів із податковим законодавством;

- вибір найприйнятнішого методу та форми нарахування і виплати дивідендів;

- оцінку впливу дивідендної політики на вирішення конфлікту інтересів між власниками, кредиторами та керівництвом підприємства.

Залежно від стратегічних цілей підприємства виділяють такі види дивідендної політики [2, с. 66-69]:

1. Політика «нульового» дивіденду. Полягає в невиконанні виплати дивідендів взагалі. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про відсутність дивідендних виплат, а акціонери підтверджують свою згоду чи незгоду з даною політикою, купуючи чи продаючи акції компанії.

2. Політика «100%» дивіденду. Сутність цієї політики полягає у тому, що 100% чистого прибутку спрямовується на виплату дивідендів. Реалізація такої дивідендної політики не призводить до збільшення власного капіталу компанії, а отже, не відбувається зростання ринкового курсу акцій. Така політика може бути виправдана виключно для підприємств, які обмежені у зростанні вартості своїх акцій, специфікою своєї діяльності (підприємства, які здійснюють видобуток корисних копалин).

3. Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами. Передбачає надбавки (премії), коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів. Ця політика є досить прийнятною для тих інвесторів, які вкладають кошти в досить ризикові цінні папери і постійно чекають позитивних змін у дивідендній політиці.

4. Політика негрошових виплат. Відсутність потрібних фінансових ресурсів спонукає акціонерні підприємства вдаватися до політики негрошових дивідендних виплат. У цьому аспекті замість прямих грошових дивідендних виплат використовують, як правило, найліквідніші грошові замітники. Заслугує на увагу політика виплати дивідендів випуском

нових цінних паперів, наприклад, акцій чи облігацій.

Дослідження дивідендів та дивідендної політики проводимо на прикладі підприємства ПАТ «Волинського постач». Підприємство використовує прогресивний дивіденд. Цей вид дивідендної політики досить часто застосовується в практиці акціонерних корпорацій. Вона полягає у розрахунку вартості дивідендів в залежності від розміру отриманого прибутку. Політика прогресивного дивіденду характерна для привілейованих акцій, проте деякі корпорації можуть застосовувати її і до звичайних акцій. Позитивний аспект такого застосування – наближення звичайних акцій за своїми характеристиками ризику до привілейованих акцій при ординарній наявності в них, як і в усіх інших звичайних акцій, права на участь в управлінні компанією.

Показники дивідендної політики ПАТ «Волинського постач» відобразимо у таблиці 1

Таблиця 1
Показники дивідендної політики ПАТ «ВГП»
за 2010-2012 рр.

Показники	2010	2011	2012
1. Середньорічна кількість простих акцій, шт.	2432302	2432302	8832302
2. Чистий прибуток (збиток) на одну акцію, грн.	758,95	63,73	838,97
3. Дивіденди на одну просту акцію, грн.	-	0,23	-
4. Коефіцієнт цінності акцій.	3299,0	277,0	3647,0
5. Рентабельність акції, %.	0,03	0,36	0,027

Як бачимо з таблиці 1, середньорічна кількість простих акцій на підприємстві у 2012 році порівняно з 2010-2011 роками зросла на 6400 тис. шт. (72,5%), чистий прибуток на одну акцію порівняно з 2010 роком зріс на 80,02 грн. (9,5%). Незважаючи на це, розмір дивідендів на одну просту акцію, сплачених у 2011 році, був дуже малий – 23 коп. Разом з тим простежується зростання коефіцієнта цінності акцій, при цьому рентабельність акцій зменшується, тобто витрати на дивідендну політику зменшуються, хоча попит на акції товариства на ринку зростає, що є свідченням доволі привабливої дивідендної політики ПАТ «ВГП».

Стандартною формою виплати дивідендів на ПАТ «ВГП» є грошова. На ПАТ «ВГП» практикується також виплата дивідендів акціями нової емісії. Це є найкращою формою для підприємства, оскільки попереджає відплив фінансових ресурсів.

При використанні цієї форми дивідендних виплат ПАТ «ВГП» досягає таких цілей:

- задоволення інтересів деяких акціонерів щодо отримання поточних доходів за рахунок продажу на ринку додатково одержаних акцій;

- одержання податкових пільг (зокрема, ПКУ (ст. 159) звільняє від оподаткування дивіденди, виплачені у формі корпоративних прав, якщо така виплата не змінює пропорцій участі акціонерів у статутному капіталі, а також емітент не включає суму реінвестованих дивідендів і в склад валового доходу;

- посилення позицій підприємства на ринку корпоративного контролю.

Отже, за проведеним аналізом ми дійшли до думки, що привабливість ПАТ «ВГП» як об'єкта інвестування зростає, а тому дивідендну політику підприємства слід рахувати як ефективну, окрім ряду

недоліків, що властиві майже всім вітчизняним акціонерним товариствам, а саме:

- не всі акціонери живуть поблизу місця розташування ПАТ. Перерахунок через касу – це трудомісткий процес;

- існують помилки при складанні переліку акціонерів;

- не проводиться прогнозування фінансових потреб, в тому числі і на виплату дивідендів.

Із урахуванням існуючих недоліків у законодавчому регулюванні дивідендної політики в Україні для ПАТ «ВГП» можна запропонувати чітко і точно встановлювати в протоколі загальних зборів акціонерів наступне:

- суму, що спрямовується на виплату дивідендів;

- дату складання відомості нарахування дивідендів і обґрунтування цієї дати;

- порядок повідомлення акціонерів про виплату дивідендів;

- дату початку виплати дивідендів;

- спосіб виплати та адресу пункту виплати (каса акціонерного товариства, банк і т.д.);

- місцезнаходження реєстратора для уточнення реквізитів акціонерів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших. Найбільш чітко вираженим є зв'язок між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій.

Загалом для підприємства характерні такі недоліки, що стосуються реалізації дивідендної політики підприємства:

- не всі акціонери живуть поблизу місця розташування ПАТ. Перерахунок через касу – це трудомісткий процес;

- існують помилки при складанні переліку акціонерів;

- не проводиться прогнозування фінансових потреб, в тому числі і на виплату дивідендів.

Отже, для усунення вищезначених недоліків пропонується наступне:

1. Здійснення прогнозування фінансових потреб із урахуванням факторів: рівня економічної активності на ринку; майбутньої частки ринку; виробничо-посередницьких можливостей підприємства; стратегії ціноутворення; інфляційних впливів; впливу рекламних кампаній, умов кредитування, просування товарів тощо.

2. Із урахуванням існуючих недоліків у законодавчому регулюванні дивідендної політики в Україні чітко і точно встановлювати в протоколі загальних зборів акціонерів наступне: суму, що направляється на виплату дивідендів; дату складання відомості нарахування дивідендів і обґрунтування цієї дати; порядок повідомлення акціонерів про виплату дивідендів; дату початку виплати дивідендів; спосіб виплати та адресу пункту виплати (каса акціонерного товариства, банк і т.д.); місцезнаходження реєстратора для уточнення реквізитів акціонерів.

3. Визначення способу отримання дивідендів в анкеті акціонера.

4. При здійсненні дивідендної політики виплат використовувати основні положення теорії задоволення вподобань інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – К. : Ольга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
2. Довгань Л.Є. Корпоративне управління: посіб. / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К. : Кондор, 2007. – 180 с.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51. – С. 384.
4. Круглова О.А. Систематизація показників оцінки ефективності дивідендної політики підприємства / О.А. Круглова, В.В. Віннікова // Економічний простір : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – № 55. – С. 230–239.
5. Федотова К.О. Теоретичні аспекти формування дивідендної політики акціонерного товариства / К.О. Федотова // Комунальне господарство міст: наук.-техн. зб. Сер. Економічні науки. – К. : Техніка, 2008. – Вип. 80. – С. 322–330.
6. Финансовый менеджмент [Текст]: навч. посіб. За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К. : ЦНЛ, 2004. – 531 с.
7. Янчева Л.М. Дивіденди: теорія, практика, облік: [монографія] / Л.М. Янчева, Н.С. Акімова, Т.В. Бочуля. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 177 с.

УДК 65.012: 338.45

Стрільчук Р.М.

викладач кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету

СТРАТЕГІЧНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена вирішенню проблем стратегічного управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств. Дано авторське визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства». Побудовано інноваційну піраміду формування та розвитку стратегічних можливостей інноваційно активного підприємства. Уточнено напрями інноваційного розвитку підприємств на сучасному етапі. Запропоновано матрицю пріоритетів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, інновації, розвиток, матриця пріоритетів, інноваційно активне підприємство.

Стрельчук Р.М. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена решению проблем стратегического управления инновационным развитием машиностроительных предприятий. Дано авторское определение понятия «инновационное развитие предприятия». Построена инновационная пирамида формирования и развития стратегических возможностей инновационно активного предприятия. Уточнены направления инновационного развития предприятий на современном этапе. Предложена матрица приоритетов инновационного развития машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, инновации, развитие, матрица приоритетов, инновационно активное предприятие.

Strilchuk R.M. STRATEGIC OPPORTUNITIES AND PRIORITIES OF INNOVATION DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES

The article is dedicated to solving problems of strategic management of innovative development of engineering enterprises. The author's definition of notion "innovation development of the enterprise" is given. The innovative pyramid of formation and development of strategic opportunities of innovation-active enterprise is built. Directions of enterprises' innovation development on the present stage are clarified. Matrix of priorities for innovation development of engineering enterprises is suggested.

Keywords: strategic management, innovations, development, matrix of priorities, innovation-active enterprise.

Постановка проблеми. В умовах, коли кризові явища і процеси в економіці починають досягати критичної маси, а реалізація ключових цілей і завдань суб'єктів господарювання опиняється під загрозою невиконання, в Україні такі існує сектор підприємництва, здатний, хоча й з труднощами, але долати існуючі перешкоди внутрішнього та зовнішнього середовища, кризовий стан економіки. Інноваційно активні машинобудівні підприємства у кризовий та посткризовий період показниками своєї діяльності переконливо довели, що отримувати чистий прибуток, нарощувати експортний потенціал, збільшувати кількість працівників, підвищувати загальну конкурентоспроможність та інноваційну активність – це цілком реальні речі, особливо якщо заздалегідь подбати про визначення стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки стратегічних пріоритетів розвитку підприємств приділено достатньо уваги з боку вчених. Так, В.М. Амбросова та Н.С. Приймак [1, с. 54-60] пропонують це здійснювати шляхом реалізації стратегічного управління із врахуванням стратегічних можливостей підприємств. В дослідженні С.М. Ілляшенко та О.А. Біловодської [3, с. 134-222] обґрунтовується застосування концепції управління інноваційним розвитком промислових підприємств із врахуванням варіантів розвитку ринкових можливостей, результатів аналізу та оцінки сильних і слабких сторін підприємств, а також їхніх можливостей та загроз для вибору оптимального напрямку інноваційного розвитку підприємства. В роботі Н.О. Сімченко [8, с. 94-100] розкрито передумови та стратегічні аспекти розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Н.В. Чаленко [10, с. 65-101] для уточнення стратегічних пріоритетів пропонує вико-

ристовувати методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу, що охоплює ресурсну та інституційну його складові, а тоді, шляхом ув'язки напрямів інноваційного розвитку зі складовими інноваційного потенціалу шляхом встановлення рівня інноваційного потенціалу та ступеня впливу результати діяльності і конкурентні переваги, будувати матрицю пріоритетів інноваційного розвитку.

Проте в роботах цих вчених знайшли своє відображення методи та механізми, характерні в більшості для економіки кризи. Також певне місце має розпорошеність поглядів щодо можливих напрямів інноваційного розвитку підприємств. Тому, на нашу думку, більшої уваги заслуговує вивчення можливостей вибору стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку саме машинобудівних підприємств, і особливо інноваційно активного сектору економіки, який визначає експортну орієнтацію економіки країни. Водночас слід враховувати й кризову ситуацію, що накладає свій негативний відбиток на функціонування інноваційно активних підприємств.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні стратегічних можливостей і пріоритетів інноваційного розвитку інноваційно активних машинобудівних підприємств шляхом побудови матриці пріоритетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інноваційний розвиток» багатогранне. Так, в монографії «Управління інноваційним розвитком промислових підприємств» С.М. Ілляшенко інноваційний розвиток визначає як «процес господарювання, який спирається на безупинні пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації

діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту» [3, с. 138].

Натомість Л.І. Федулова розглядає інноваційний розвиток економіки в цілому як зростання її показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень [9, с. 35].

Л.Л. Антонюк стверджує, що «це незворотній процес переходу з одного стану в інший, який характеризується сукупністю змін, обумовлених впровадженням інноваційних перетворень, що приводять до формування нових властивостей системи, зміни її якісного стану, зростання здібностей, компетенцій, потенціалу та рівня ефективності її діяльності, а також формування здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього та внутрішнього середовища» [2, с. 6].

М.С. Рощка та О.Ф. Веремейчик інноваційний розвиток підприємства розглядають як процес переходу з одного конкурентного, фінансово-економічного стану й позиції на ринку в інші, кращі, більше сильні та стійкі в довгостроковій перспективі за рахунок реалізації інновацій різного ступеня глибини та сфери використання [7, с. 185]. Це авторське тлумачення відмінне від категорії «інноваційна діяльність» головним чином тим, що розвиток вказує на обов'язкову позитивну зміну стану підприємства.

В контексті даного дослідження інноваційний розвиток підприємства – це необоротна, спрямована, закономірна зміна господарського стану підприємства, обумовлена інноваційними перетвореннями у сферах виробництва, маркетингу, фінансів та організаційно-управлінській сфері з метою перетворення наявних стратегічних можливостей у потенційні чи унікальні.

Під стратегічними можливостями вважаємо адекватність і відповідність динамічних внутрішніх ресурсів підприємства вимогам зовнішнього середовища з метою забезпечення подальшого його функціонування та розвитку в стратегічній перспективі.

Наявні стратегічні можливості – ті, які формують існуючу конкурентну позицію на ринку.

Потенційні стратегічні можливості – ті, які дозволяють суттєво покращити існуючу конкурентну позицію на ринку.

Унікальні стратегічні можливості – ті, які здатні забезпечувати підприємству стійку конкурентну перевагу впродовж стратегічної перспективи.

В стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства важливим моментом є встановлення системної взаємодії стратегічного потенціалу з результатами інноваційної діяльності, уточнення напрямів інноваційного розвитку підприємства.

Як стверджує Ю.А. Романовська [6, с. 24], загальну сутність стратегічного потенціалу слід визначати як сукупність резервів організації, її структури, можливості. Тобто стратегічний потенціал розглядається як стратегічний баланс на визначений момент із додаванням складових нарощування потенціалу (ефективна господарська діяльність, отримання додаткових можливостей та стратегічних ва-жливих зв'язків) за мінусом складових, що спричиня-

ють скорочення потенціалу (інвестиції, витрати на НДДКР, додаткові маркетингові зусилля, неприбуткова господарська діяльність, організаційний етап здійсненої реструктуризації, послаблення системи управління). В контексті зазначеного стратегічний потенціал промислового підприємства пропонується розглядати як перспективне об'єднання організованих ресурсів і можливостей, що характеризуються цільовою спрямованістю.

Основним підходом до аналізу структури інноваційного потенціалу є ресурсний підхід. Інколи зустрічається інформаційний підхід. Більшість методик переважані великою кількістю одиничних показників інноваційного потенціалу при тому, що деякі з них корелюються між собою, деякі потребують інформації, якою не володіють на підприємствах. Деякі пропонувані показники характеризують не сам потенціал, а ефективність його використання. Досить часто вони адресовані підприємству взагалі, не враховуючи галузевих особливостей, в той час, як на систему показників, безперечно, має впливати тип продукції (продукція промислового споживання чи товари побутового вжитку), характер технологічних процесів, ступінь наукомісткості [10, с. 78].

Системну взаємодію стратегічного потенціалу інноваційно активного машинобудівного підприємства (ІАМП) з результатами інноваційної діяльності, яка відбиває логіку інноваційного процесу (мету, умови досягнення цілей і завдань, ключові складові конкурентоспроможного стратегічного потенціалу), відображає структура та зміст інноваційної піраміди (рис. 1).

Підвищення ефективності господарювання та зростання конкурентоспроможності інноваційно активного машинобудівного підприємства шляхом перетворення наявних стратегічних можливостей у потенційні чи унікальні є загальною метою його інноваційного розвитку. Потреба в інноваційному процесі якраз і формується під впливом необхідності підвищення ефективності і конкурентоспроможності підприємства. Задля досягнення мети необхідним і

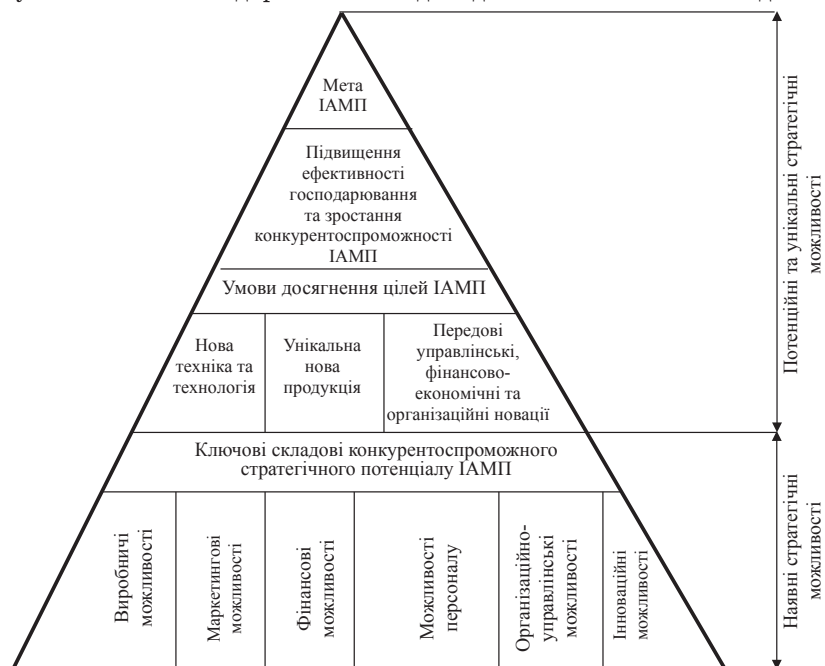


Рис. 1. Інноваційна піраміда формування та розвитку стратегічних можливостей ІАМП (розроблено автором)

доцільним є уточнення напрямів інноваційного розвитку підприємства, які повинні співвідноситись з його наявними стратегічними можливостями (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові напрями інноваційного розвитку підприємства

Напрями інноваційного розвитку	Заходи щодо інноваційного розвитку підприємства.
Виробничий	Впровадження нових та унікальних моделей продукції, що випускається і/або розробку нових товарів для існуючих і/або нових ринків. Впровадження передової техніки. Впровадження сучасних прогресивних технологічних процесів. Підвищення рівня використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві. Реінжиніринг бізнес-процесів.
Маркетинговий	Зміни дизайну продукту, смаку харчових продуктів, нові упакування. Нові моделі ціноутворення. Інноваційні методи просування. Нові канали розподілу, нові моделі роботи з традиційними каналами. Маркетинговий реінжиніринг.
Фінансовий	Впровадження нових фінансових інструментів та методів. Фінансовий реінжиніринг. Фінансова реструктуризація.
Розвиток персоналу	Впровадження кадрових інновацій. Сприяння підвищенню освітнього рівня. Активізація взаємодії з науковими організаціями та консалтинговими фірмами. Впровадження нових прогресивних форм активізації персоналу.
Організаційний	Формування сприйнятності інноваційних змін. Забезпечення повноти інформації для створення і впровадження новин. Скорочення тривалості розробки та освоєння нової продукції. Забезпечення пропорційності виробничої системи. Підвищення гнучкості виробничої системи. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів. Організаційно-управлінська реструктуризація.
Управління	Розробка стратегічного плану інноваційного розвитку. Забезпечення варіативності інноваційних планових рішень. Використання адаптивних методів планування виробництва нової продукції. Впровадження нових бізнес-систем управління, у т.ч. повністю автоматизованих.

Оскільки більшість напрямів інноваційного розвитку вимагає значних фінансових вкладень, тому в умовах наявної кризи в економіці вибір пріоритетних напрямів для інноваційно активних машинобудівних підприємств слід здійснювати на основі оцінки рівня конкурентоспроможності стратегічного потенціалу за певним напрямом та за ступенем його впливу на кінцеві результати діяльності підприємства, як це зазначено нижче (рис. 2).

Оцінка ступеню впливу певного напрямку інноваційного розвитку на результати діяльності здійснюється на основі порівняння результатів оцінки складових конкурентоспроможності стратегічного потенціалу інноваційно активного машинобудівного підприємства (рівень показника встановлюється як

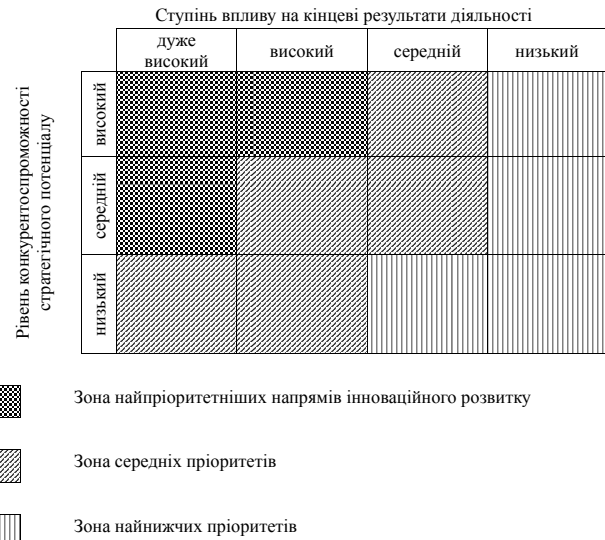


Рис. 2. Матриця пріоритетів інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (уточнено за [10, с. 101])

ступінь його відхилення від середнього значення по групі інноваційно активних машинобудівних підприємств) із динамікою величини його чистого прибутку. За відсутністю кількісних показників оцінки можливе застосування експертної оцінки. Даний підхід, на нашу думку, дозволяє комплексно оцінити результативність, сформувані економічні механізми й організаційні форми управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства.

Для прикладу, нами було обрано таке інноваційно активне машинобудівне підприємство, як ПАТ «Мотор Січ». Дане підприємство перебуває в п'ятірці підприємств в рейтингу високотехнологічних компаній України за показниками впровадження сучасних підходів до управління маркетингом, діяльність з управління ланцюгами постачання, присутність та успішність збуту на висококонкурентних зарубіжних ринках, ефективна політика науково-технічного розвитку виробництва, привабливість підприємств для інвестицій. Також дане підприємство займає 2 позицію за обсягами виробництва та реалізації інноваційної продукції серед 426 підприємств, визначених як інноваційно активні в секторі машинобудування. Розрахункові показники здійснено за даними фінансової звітності за 2012 р.

Для визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за даними дослідження нами визначено рівень конкурентоспроможності стратегічного потенціалу та ступінь впливу на результати діяльності підприємства (табл. 2).

Так, виробничий напрям інноваційного розвитку характеризує високий рівень. Це підтверджується наступними значеннями обрахованих показників: відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції становить 0,68 грн.; відносний показник фондоддачі рівний 1,79 грн./грн.; відносний показник рентабельності продукції становить 20,4%; відносний показник продуктивності праці рівний 255,6 тис. грн./чол.

Маркетинговий напрям інноваційного розвитку характеризує високий рівень. Це підтверджується наступними значеннями обрахованих показників: відносний показник рентабельності продажів – 29,4%; відносний показник затовареності готовою продукцією – 0,02; відносний показник завантажен-

Таблиця 2
Характеристика складових конкурентоспроможності стратегічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» та їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємства

Напрями інноваційної розвитку	Оцінка рівня складової стратегічного потенціалу	Ступінь впливу на результати діяльності
Виробничий	високий	дуже високий
Маркетинговий	високий	високий
Фінансовий	високий	дуже високий
Розвиток персоналу	високий	високий
Організаційний	високий	середній
Управління	високий	високий

ня виробничих потужностей – 0,90; відносний показник ефективності витрат на збут – 2,03.

Фінансовий напрям інноваційного розвитку характеризує високий рівень. Це підтверджується наступними значеннями обрахованих показників: відносний показник автономії підприємства – 0,66; відносний показник фінансування підприємства – 0,50; відносний показник абсолютної ліквідності підприємства – 0,34; відносний показник оборотності оборотних коштів – 1,26.

Організаційний, управлінський та напрям розвитку персоналу інноваційного розвитку характеризує високий рівень. Це підтверджується наступними значеннями обрахованих показників: відносний показник росту чистої виручки від реалізації продукції – 1,95; відносний показник росту вартості нематеріальних активів – 0,71; відносний показник росту чистого прибутку – 1,20; відносний показник віддачі управлінського персоналу – 5,79; відносний показник зростання заробітної плати – 1,14; відносний показник зростання середньоспискової чисельності працівників – 1,06.

Розподіляючи напрями інноваційного розвитку за рівнем конкурентоспроможності стратегічного потенціалу та ступенем впливу на результати діяльності, сформуємо матрицю пріоритетних напрямів інноваційного розвитку ПАТ «Мотор Січ» (рис. 3).

Як свідчить дослідження, для ПАТ «Мотор Січ» пріоритетними є практично усі напрями інноваційного розвитку. До середніх пріоритетів відноситься організаційний напрям розвитку. Загалом бачимо, що дане підприємство здійснює ефективне перетворення наявних стратегічних можливостей у потенційні чи унікальні, забезпечуючи високий рівень ефективності та конкурентоспроможності.

Ступінь впливу на кінцеві результати діяльності

		дуже високий	високий	середній	низький
Рівень конкурентоспроможності стратегічного потенціалу	високий	Виробничий та фінансовий	Маркетинговий, розвиток персоналу, управління	Організаційний	
	середній				
	низький				

Рис. 3. Матриця пріоритетів інноваційного розвитку ПАТ «Мотор Січ»

Таким чином, ПАТ «Мотор Січ» повинне неухильно підтримувати власну стратегічну концепцію розвитку – стратегію зростання на основі широкомасштабної диверсифікації виробництва, зміцнення і розширення своїх позицій на ринку авіаційної техніки та послуг в її експлуатації, яка реалізується за такими основними стратегічними напрямами:

- формування та впровадження пріоритетних цільових програм створення конкурентоспроможної продукції;

- розширення ринків збуту і послуг;
- підвищення ефективності маркетингової діяльності;

- створення ефективного високотехнологічного виробництва на базі його технічного переоснащення;
- формування дієвої системи менеджменту якості.

Місією ПАТ «Мотор Січ» є: працювати так, щоб бути кращим підприємством у сфері авіадвигунобудування. Спираючись на успішний багаторічний досвід підприємства, застосовуючи найвищий інтелектуальний потенціал, використовуючи унікальні передові технології, в тісній кооперації з діловими партнерами забезпечувати Україні статус авіаційної держави.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити головне завдання – постійно підтримувати самодостатність і цілісність інноваційної системи, здатність її до розширеного відтворення та саморозвитку на принципах збалансованості. З цього випливає, що основним принципом інноваційного розвитку інноваційно активних машинобудівних підприємств України є формування механізму, збалансованого у нерозривній системі використання та відтворення багатогранних ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів їх інноваційного розвитку.

Відтак, структура цілісної системи інноваційного розвитку машинобудівних підприємств повинна охоплювати такі елементи та підсистеми [4, с. 225-226]:

- підсистему нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектора;

- підсистему обґрунтування та відбору пріоритетних напрямів, формування та реалізації інноваційних проектів регіонального та державного значення;

- підсистему довгострокового прогнозування, стратегічного планування й управління інвестиційним розвитком промислового сектора;

- регіональні центри інформаційно-аналітичної діяльності й маркетингових досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків промислової продукції тощо.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

Для забезпечення беззупинного інноваційного розвитку машинобудівних підприємств слід неухильно створювати умови для ефективного перетворення наявних стратегічних можливостей у потенційні чи унікальні, забезпечуючи тим самим високий рівень ефективності господарювання та підвищення конкурентоспроможності.

Акцент на ключових напрямках інноваційного розвитку підприємства – виробничому, маркетинговому, фінансовому, розвитку персоналу, організаційному та загального управління, їх своєчасна оцінка та виявлення ступеню впливу на кінцеві результати господарювання дозволяють уточнити подальші стратегічні пріоритети інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Обґрунтування пріоритетів розвитку вітчизняного машинобудування сприятиме відновленню його ролі

у якості локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом. Випереджаючий розвиток машинобудівної промисловості сприятиме [5]:

– досягненню позитивного синергетичного ефекту в супутніх галузях промисловості, насамперед гірничо-видобувній, чорній та кольоровій металургії, металообробці через збільшення споживання їх продукції;

– створенню замкнених виробничих циклів, побудованих на коопераційних зв'язках між українськими підприємствами;

– розвитку внутрішнього ринку збуту споживчих і промислових товарів власного виробництва;

– зростанню частки товарів з високою доданою вартістю у загальному експорті товарів, зменшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами;

– загальному пожвавленню виробничої активності, що призведе до збільшення прибутків підприємств, які можуть бути спрямовані на технічне переозброєння та модернізацію виробництв;

– створенню додаткових робочих місць у машинобудівній і супутніх галузях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросова В.М. Деякі підходи до адаптивного моделювання стратегічних можливостей гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу / В.М. Амбросова, Н.С. Приймак // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 4 (20). – С. 54–60.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
4. Панченко Ю.В. Формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств / Ю.В. Панченко, В.М. Куклін // Економічні інновації. – Випуск 47. – 2012. – С. 212–228.
5. Пріоритети розвитку машинобудівної промисловості у рамках антикризової політики України. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/451/>.
6. Романовська Ю. А. Формування організаційно-економічного механізму створення стратегічного потенціалу підприємств легкої промисловості [Текст]: Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Романовська Юлія Анатоліївна; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2005. – 224 с.
7. Рошка М.С. Інноваційний розвиток торговельного підприємства: поняття та вибір напрямку / М.С. Рошка, О.Ф. Веремейчик // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2(9). – С. 183–190.
8. Сімченко Н.О. Стратегічні аспекти розвитку інноваційного потенціалу підприємств вугільної галузі / Н.О. Сімченко, Ю.В. Лазар // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 94–100.
9. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
10. Чаленко Н.В. Формування механізму інноваційної діяльності промислових підприємств (на прикладі швейних підприємств) [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Чаленко Надія Володимирівна. – К.: КНУТД, 2008. – 212 с.

УДК 371.14:334.78

Тимошенко Д.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ШЛЯХИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ВІКОВОГО ФАКТОРУ В КОНТЕКСТІ ТІМБІЛДІНГУ

У статті запропоновано підхід до сучасного тимбілдингу із врахуванням вікового фактору виконавчих елементів команди – різновікових працівників українських організацій. Показано особливості формування нових соціальних цінностей і мотиваційних орієнтирів сучасної інтелектуалізованої економіки, яка трансформує поведінку як особистостей, так і їх соціально детермінованих груп. На основі цього з'являється можливість розробки управління теоретичних засад формування мотиваційних механізмів щодо управління інтелектуальною працею персоналу. Результати рекомендовані для масштабного запровадження і ефективної допомоги у використанні керівниками підприємств, установ і організацій інтелектуального потенціалу своїх працівників з метою створення ними інтелектуальних продуктів – майбутніх об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: віковий фактор, групи-команди, еґо-стан, економіка знань, інтелект, інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал, командна взаємодія, командоутворення, креативність, лідерство, мотив, мотивація, покоління робочої сили, потреба, ритм, самоактуалізація, самовираження, творчість, тимбілдинг.

Тимошенко Д.В. ПУТИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ВОЗРАСТНОГО ФАКТОРА В КОНТЕКСТЕ ТИМБІЛДІНГУ

В статье предложен подход к современному тимбилдингу с учётом возрастного фактора исполнительных элементов команды – разновозрастных работников украинских организаций. Показаны особенности формирования новых социальных ценностей и мотивационных ориентиров современной интеллектуализованной экономики, которая трансформирует как поведение отдельной личности, так и социально детерминированных групп. На основании этого появляется возможность разработки управления теоретических основ формирования мотивационных механизмов для управления интеллектуальным трудом персонала. Результаты рекомендованы для масштабного внедрения и эффективной помощи в использовании руководителями предприятий, учреждений и организаций интеллектуального потенциала своих работников для создания последними интеллектуальных продуктов – будущих объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: возрастной фактор, группы-команды, эґо-состояние, экономика знаний, интеллект, интеллектуальный труд, интеллектуальный капитал, командное взаимодействие, командообразование, креативность, лидерство, мотив, мотивация, поколение рабочей силы, потребность, ритм, самоактуализация, самовыражение, творчество, тимбилдинг.

Tymoshenko D.V. AGE FACTOR HARMONIZATION WAYS IN TEAMBUILDING ENVIRONMENT

The article deals with the approach to modern teambuilding including age factor of team executive elements – members of various age in Ukrainian organizations. The features of new social values and motivational landmarks of modern Economy of Intellect which transforms both individuals behavior, and their socially deterministic groups are shown. On this basis, a new opportunity for managers

is available to develop theoretical fundamentals of motivational tools forming for intellectual work managing. It also is recommended for overall introduction and efficient application of employees intellectual potential by management of enterprises, establishments and organizations with the aim of intellectual product development – in near future the intellectual property objects.

Keywords: age factor, groups and teams, ego condition, Knowledge economy, intellect, intellectual work, intellectual capital, team interaction, teambuilding, creativity, leadership, motive, motivation, labor force generation, need, rhythm, self-actualization, self-expression, creative work, teambuilding.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В основі будь-якої спільноекономічної діяльності людей превалюють декілька ключових ідей-факторів, таких, як суть бізнесу, концепція брендів, корпоративна політика, репутація і культура, ринкова орієнтація, сучасні технології та інноваційність, клієнтоорієнтованість, соціальна відповідальність, HR-політика і лідерство. Успіх економічної діяльності визначається в основному не стільки стратегією соціально-економічної системи, скільки практичними результатами її впровадження, які залежать від стану зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Сучасний глобальний ринок, включаючи українські соціальні інститути, знаходячись у стані постійної турбулентності, яку економісти намагаються пояснити економічною теорією великого хаосу, є ані статичним, ані динамічним. Не дивлячись на відсутність головного інвестиційного активу, який би був здатним зберегти капітал через десятки років, більшість прогресивних, і, як наслідок, успішних компаній продовжують інвестувати у своє внутрішнє середовище таланти, тобто у розвиток як окремих працівників, так і їх групових утворень, незалежно від віку і статі, як основного генератора інтелектуальних продуктів і послуг у сучасній економіці інтелекту.

Огляд останніх досліджень у публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Концепція спільної групової та вікової діяльності знайшла відображення у працях іноземних вчених: М. Белбіна (M. Belbin), Д. Ваднера (J. Wadner), К. Левіна (K. Lewin), Д. Липман-Блюмена (J. Lipman-Blumen), А. Маслоу (A. Maslow), У. Шутца (W. Schutz), а також вітчизняних вчених: В. Бочелюка, О. Власової, Н. Володарської, Л. Карамушки, В. Моїсеева, В. Петренка. Більшість із них присвячені демократичним механізмам управління креативними командами, а також розмиттю формальних кордонів між «верхами» та «низами» задля перехресного опилення організації інформацією. Однак вікове питання у контексті командної взаємодії іноді є окреслено вельми нечітко, що актуалізує необхідність дослідження міжособистісних відносин у даному напрямку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, якій присвячується дана стаття. Таким чином, проблема діагностики здібностей індивідів до спільної інтелектуальної роботи характеризується, з одного боку, різноманітністю теоретичних конструкцій щодо формування різного роду груп-команд, а, з іншого – відсутністю підходів до гармонізації вікового фактору у стосунках суб'єктів командної взаємодії. Так, «вікові портрети» покоління «традиціоналістів», «бебі-бумерів» та покоління «Х» в угоду мейнстрімним соціальним тенденціям часто протиставляються поколінню «Y», «Z», а також «С» – так званому наймолодшому поколінню соціальних мереж (англ. *connected collective consumer*). Через це старші покоління працівників як носії необхідного досвіду та знань часто «списуються» в якості тих, які не є гнучкими та не підходять для роботи у командах. Молодші ж не отримують як необхідного до-

свіду від старійшин, так і у повній мірі адекватного, з боку управлінців, ставлення задля перероблення своєї творчої енергії у готовий продукт.

Постановка задачі. Із фізики відомо, що швидкість згасання імпульсу залежить від резонансу у провідному середовищі. Отже, посилює «організаційний резонанс», і, як наслідок, управлінський імпульс можливо завдяки спільній праці людей, які мінімізують опір внутрішньоорганізаційного середовища. Це посилює «організаційну гідравліку» – термін, що використовується більшістю управлінців задля позначення переведення корпоративних цілей у дії окремо взятого працівника у рамках цілої організаційної структури. Таким чином, актуальність задачі гармонізації вікового фактору у контексті тимблдингу в цілому обумовлена необхідністю оптимізації чинника якості і швидкості обміну інформацією та прийняття управлінських рішень.

Виклад матеріалу. Безкомпромісність, відсутність поваги до авторитетів та незаперечних істин є тими рисами, які знайшли своє відображення у романі «Батьки і діти» російського письменника І.С. Тургенева. Будучи для свого часу знаковим, даний роман не втратив своєї актуальності і на сьогодні, адже світогляд головного героя роману багато у чому співпадає із світоглядами молодих представників сучасного інтелектуалізованого та демократизованого суспільства – драйверів техніко-технологічного та морально-духовного розвитку української держави. Поряд із цим більшість інститутів держави як ніколи раніше характеризуються надзвичайною мінливістю та динамічністю багатьох соціально-економічних процесів і параметрів, пов'язаних з інформаційними аспектами діяльності людей в економічній сфері. Необхідність формування економіки знань з попереднім проведенням соціальних та політичних реформ задля зміни життєвих цінностей і потреб персоналу, яким сьогодні необхідно управляти на абсолютно інших, ніж до останнього часу, засадах переходить також і через поле бізнесу – головної, за А. Тоффлером (A. Toffler), рушійної сили техніко-технологічного, соціального-економічного та культурного розвитку [1]. Практика свідчить, що основою будь-якої діяльності у сучасному бізнесі ґрунтується на спільній діяльності виконавчих елементів – людей (працівників). Останні часто поєднані у постійні чи тимчасові групи-команди. Продуктивність соціально-економічних систем усіх форм власності та сфер діяльності залежить від фактору інтегрованості їх працівників у групі утворення. Це спонукає більшість фахівців з тимблдингу до створення підходів до генерування відповідного контенту для представників усіх поколінь, якими представлена команда. Враховуючи те, що головним атрибутом людських ресурсів сьогодні виступає їх інтелект, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, яка отримується в процесі інтелектуальної праці, то до контенту в якості енергетичного наповнення змісту роботи команди, як і до інформації, повинні бути висунені вимоги щодо корисності, релевантності, здатності розважати, а також бути такою, яка сприяє посиленню соціального статусу працівників.

Навіть ті, хто мало розуміється на технологіях тимблдингу (командоутворення), знають, що при побудові соціальних комунікацій та реалізації інших соціальних маневрів вік людей майже завжди відіграє вирішальну роль. Наприклад, щоб святкування певної події видалось на славу, гостей майже завжди розсаджують, виходячи з їх вікових параметрів. Відомо, що перевагою «молодої» команди є наявність у її представників «енергетичного заряду», який витрачається на генерування прогресивних ідей, на бажання брати на себе відповідальність та на досягнення спільних з організацією цілей. Своєрідним «мінусом» такої команди слід вважати відсутність досвіду у молодих працівників. У свою чергу, «плюсом» команди, де переважають працівники старшого віку, є отриманий досвід та розсудливість у вчинках на основі яких і приймаються управлінські рішення, що дає шанс вберегти компанію від великої кількості помилок. До цього також слід додати наявність напрацьованої роками методології – своєрідної прикладної діалектики із перетворення проблем у задачі із поступовим їх вирішенням. Однак інертність та консерватизм у час надвисоких економічних швидкостей відіграє у команді старійшин також і роль «мінусу». Для того, щоб поєднати досвід старших поколінь із гнучким мисленням молоді, від фахівця з тимблдингу вимагається наявність професійних знань щодо специфіки поведінки працівників різних вікових груп. Нижче виявлено ключові тези-позиції для ідентифікації потреб і формування мотивів працівників:

1) для тих, хто щойно розпочав кар'єру, матеріальна мотивація часто не грає вирішальної ролі, тоді як представники старших поколінь акцентують увагу не стільки на кар'єрному рості, визнанні персональних досягнень, реалізації особистих ідей, скільки на передбачуваних перспективах (зручний графік, програми страхування, тобто очікувана і прогнозована HR-політика компанії);

2) не дивлячись на те, що «... майже 30% керівників намагаються не порушувати вікову цілісність своїх молодих команд, різновікові колективи виявляються більш ефективними, аніж команди ровесників» [2, с. 44];

3) важливим є визначення оптимального кількісного співвідношення між працівниками різних поколінь: доля працівників у колективі віком 20-25 років має не перевищувати 20-30%, а спеціалісти старшого покоління (від 45 років) мають становити до 10-20% від загальної чисельності працюючих;

4) молоді досить непогано почуває себе на «польових роботах» [2, с. 45], а саме – у відділах дистрибуції, продажу, доставки тощо в той час, як у «... функціональних підрозділах з маркетингу, реклами, фінансів, юридичних питань кількість працівників старших поколінь та молоді співвідноситься як 70% до 30% або 60% до 40%» [2, с. 45];

5) створення кадрового резерву, «пулу талантів», формування системи наставництва вкупі із тренінгами та коучінгами є обов'язковим елементом корпоративної культури, де системне навчання працівників із високим інтелектуальним потенціалом стане частиною стратегії розвитку компанії;

6) розподіл ролей є обов'язковою процедурою у тимблдингу, який має місце після комплексного аналізу особистісних якостей та професійних знань кожного з учасників, а також цілей, що постають перед групою-командою.

Специфіка поведінки працівників різних вікових груп детально описана М. Кузі (М. Kusy) у праці [3]

та впорядкована у [2, с. 46] за основними рисами та умовами, які дозволяють максимально повно розкрити потенціал різних поколінь. Для кращого висвітлення матеріалу нижче наводимо таблицю, де описані загальновідомі покоління працівників. Через наявність необхідних умов для розкриття потенціалу працівників, запропонованих М. Кузі, дана таблиця виступає свого роду «мапою відносин» із колективом, через що домінуючі потреби поколінь робочої сили можливо задовольнити.

Таблиця 1
Риси та потреби відомих поколінь робочої сили [2, с. 46]

Покоління робочої сили (роки народження)	Базові відмітні риси	Умови максимального повного розкриття потенціалу
«Покоління Х» (1964–1975)	(1) перша генерація, яка виросла з комп'ютерами; (2) прагнення до ефективного співвідношення «робота-життя»; (3) розвинений фокус на роботі у команді; (4) підвищена любов до свободи	(1) одночасна робота над багатьма завданнями з залученням технологій; (2) залучення до командної роботи; (3) заохочення у вигляді інтенсивного навчання та компенсації, що збільшується; (4) лідерство, що привносить у роботу неформальний стиль
«Покоління бей-бумерів» (післявоєнне) (1946–1963)	(1) потужна організаційна лояльність; (2) прагнення оволодіти новими навичками для відкриття у собі нових здатностей	(1) залучення до процесу прийняття рішень; (2) залучення у нові проекти за межами організації
«Покоління традиціоналістів» (1925–1945)	(1) постійне прагнення до навчання; (2) талант до консультативної діяльності (коучінг, наставництво)	(1) роль «мудреців» у команді; (2) замість повного відсторонення «від справ» – гнучкий робочий графік

Результати іншого дослідження під назвою «Способи життя 2020» віденського Інституту майбутнього (Zukunftsinstitut) та компанії Адекко (Adecco) [4] слід вважати досконалішим, адже воно запропонувало 6 типів працівників, за цінностями і мотиваціями яких сучасні підприємці мають будувати своє організаційне середовище. Висновки із даного дослідження (див. таблицю 2) також цінні своїми пропозиціями щодо мотивацій представлених у таблиці 1 цільових груп, які рано чи пізно стануть членами груп-команд.

Окремо розглянемо наймолодші покоління працівників, яким для збільшення продуктивності праці буквально прописаний ризик, творчість та самостійність. Вони є абсолютно унікальними людьми, оскільки прагнуть до балансу у таких сферах, як робота (кар'єра), здоров'я (тіло) та сім'я (стосунки); мають гарну освіту та/або мотивацію для її отримання, а також є соціально орієнтованими. Усе перераховане стосується покоління «Y», представникам якого сьогодні вже виповнилося по 19-28 років. Так, старші покоління – це «... ідеальні гвинтики корпоративної машини: мала цінність свободи полегшує їх адаптацію у ієрархічних системах, а низька громадська свідомість відкидає саму думку про створення або участі у профспілці» [5, с. 26]. Мотиваційний механізм управління старшим поколінням в основному полягає у матеріальному мотивуванні, куди входить солідний соціаль-

ний пакет. Мотиваційний механізм управління поколінням «Y» включає у себе більше нематеріальної мотивації. Цікавим є той момент, що і матеріальна мотивація для покоління «Y» також полягає не стільки у грошах та бонусах, скільки у «... підкріпленні віри у їх особисту значимість» [5, с. 26].

Ще однією рисою згаданого вище покоління являється тотальна залежність від високотехнологічних приладів для спілкування: смартфонів та планшетів, за допомогою яких останні перевіряють смс, електронну пошту та іншу інформацію у соціальних мережах. У результаті цього у контексті часової та просторової турбулентності вони є більш інформованими та спритнішими, ніж представники старших поколінь. Опитування 1,8 тис. респондентів аналітичної компанії Інсайт Експрес (Insight Express) на замовлення корпорації Сіско (Cisco) показало, що 70% даної цільової аудиторії не можуть існувати без мобільних додатків (40% із них відчувають гострий психологічний дискомфорт в режимі «офлайн»), а 90% – взагалі без соціальних мереж [6].

Основні аспекти побудови продуктивності праці для управління поколінням «Y» представлені у [5, с. 28] та полягають у: (1) виділенні самостійних сфер відповідальності; (2) впровадженні додаткової ротації для збільшення як досвіду, так і різноманіття у обов'язках; (3) впровадженні постійного навчання (англ. *lifelong learning*); (4) корекції корпоративних

цінностей у напрямку збільшення динаміки організації. Дані аспекти подібні на більшості сучасних мотиваційних механізмів управління інтелектуальною працею персоналу сучасних організацій та повністю підходять для мотивування працівників інтелектуальної праці.

Ще одна молодіжна аудиторія – це Покоління «C» (також Покоління «Ci», або Generation C), «... життя якої пронизано соціальними мережами» [7, с. 5], або інтернет-контентом. Дане покоління є скоріше новою соціально-економічною групою, аніж аудиторією, яка є як гомогенною, так і фрактальною, оскільки, на відміну від розглянутих раніше поколінь «X» та «Y», не утискається віковими рамками. На думку компанії Нільсен (Nielsen), «... покоління «C» – це не цільова аудиторія, а суспільство «цифрових аборигенів», що починає співпрацювати із брендами» [8, с. 42]. За аналізом джерел [7; 8] типовий представник даної групи, яка з проникненням інтернету стає дедалі більшою (так, за дослідженнями до 2020 року дана група розростеться до 40% усього населення США, Європи та країн БРІК [8]) і характеризується такими рисами, як «кліпова» свідомість, кланова поведінка, технічна підкованість (в т.ч. практика концепції BYOD – «принеси на роботу свій пристрій», (англ. *Bring Your Own Device*), любов до створення контенту в вигляді інтернет-груп та товариств у соціальних мережах. До яскраво виражених потреб

Таблиця 2

Характеристика сучасних працівників [4]

Назва покоління	Характерні риси	Рівень достатку	Мотивування
«Цифрове покоління» (англ. <i>CommuniTeens</i>), народилися у 1990–2002 рр.	Фахівці середньої ланки та вузької спрямованості, представники творчих спеціальностей, які пов'язані з цифровими технологіями. Даний тип працівників виріс у цифровому середовищі.	Нарівні із середнім, або нижче.	Використання в робочому процесі сучасних гаджетів, техніко-технологічних підходів і методів разом із можливістю навчання та постійного спілкування.
«Молоді глобалісти» (англ. <i>Young Globalists</i>), народилися у 1990–2000 рр.	Фрілансери будь-якого рівня, фахівці середньої та вищої ланок. Присутня орієнтація на майбутнє. Полюбляють інвестиції у власний інтелектуальний ресурс, інформацію, меншою мірою – в матеріальні цінності. Присутня схильність до мобільності і міжкультурної комунікації.	Середній	Швидкість у побудові кар'єри, отримання досвіду і знань, участь у поїздках, дистанційній роботі та делегуванні повноважень
«Ті, які є проміжними» (англ. <i>In Betweens</i>), народилися у 1975–1985 рр.	Не протистоять трансформаціям і змінам, однак можуть перебувати у статусі стажиста протягом багатьох років. Часто є фрілансерами, учасниками проектів та «пасивними» кандидатами на вакансії. Використовують принцип коворкінгу (англ. <i>co-working</i>).	Різний (плаваючий)	Відсутність одноманітності у роботі, можливість виконувати різні проекти, ротація, фінансова стабільність та комфорт у роботі з людьми.
Сім'ї «Латте Макіато» (англ. <i>Latte-Macchiato families</i>), народилися у 1970–1995 рр.	Молоді сім'ї без традиційних сімейних ролей («неоурбаністичний авангард»). Ключові цінності – стабільність, поєднані зі здоровим способом життя.	Різний (плаваючий)	Наявність політики, орієнтованої на сімейні цінності та потреби: наявність гнучкого графіка роботи, додаткових днів по догляду за дитиною та розширеного соціального пакету.
«Сивочолі літуни» (англ. <i>Greyhoppers</i>), народилися до 1965 р.	Люди пенсійного віку, які продовжують займати активну позицію та брати участь у соціальному житті. Продовжують працювати як тимчасові працівники, або з частковою зайнятістю.	Високий дохід (вище середнього)	Важлива сама по собі можливість працювати. Задовольняє робота, що дозволяє реалізовувати і проявляти творчий потенціал (часто – праця, яка не пов'язана із фізичною напругою), спілкуватися з молодим поколінням, (наприклад бути наставником, тренером або коучем). Мотивує вільний графік роботи (у т.ч. робота із віддаленим доступом).
«Підприємці з сивим волоссям» (англ. <i>Silverpreneurs</i>), народилися до 1965 р.	Використання другої / «додаткової» кар'єри задля переведення життя у нову якість. На основній роботі використовуються здебільшого в якості консультантів / коучів.	Середній, або вище середнього	Наявність творчої складової, стабільного (пасивного) доходу, можливості роботи з різними компаніями на посаді незалежного консультанта, радника топ-менеджера чи вузького спеціаліста

відносяться бажання контролювати своє життя та працювати у виключно творчих галузях. Зауважимо і те, що мотивації представника Покоління «С» іноді проявляють суперечливий характер, адже, будучи виключно мобільним, він «... живе з батьками довше, аніж представники інших поколінь» [8, с. 42], є ліберальним, хоча не завжди прогресивним у своїх політичних уподобаннях.

Сьогодні такий «підключений колективний споживач» (англ. *connected collective consumer*) мотивується «... соціальним киснем ...» [7, с. 5] та «гейміфікацією» у контексті ідеї, або приводу (краудсорсінг), об'єднаних у загальному цікавому, релевантному та розважальному контенті. В кінцевому рахунку це призведе до збільшення віртуалізації організації та неухильного віддалення корпоративної культури від її традиційних корінь, зразків та ієрархічних структур на віртуальну периферію, оскільки сьогодні управління групою плоских структур з мінімальним адміністративним контролем (адміністративною «надбудовою») являється одним із найбільш вірогідних варіантів реалізації системи управління організацією. У свою чергу, працівники, реалізуючи принцип постійної комунікації, стануть працювати не лише у міжфункціональних управлінських командах з солідарною відповідальністю, тимчасових гарячих групах-командах, але і у віртуальних командах та проектних групах.

Ліва частина представників поколінь «Y», «Z» / «C», а також частково покоління «X» відповідають усім характеристикам працівників інтелектуальної праці [9], тобто характеризуються обширним сегментом мотивів для творчості, самоактуалізації та самовираження. Первинні потреби таких працівників є, як правило, або уже задоволеними, або не критично важливими [10; 11]. В більшій мірі для представників покоління «Y», «Z» («C») оплата праці виступає скоріше «гігієнічним» фактором. Однак «... для молоді, яка здебільшого ще не обтяжена сімейними турботами, гроші часто відступають на другий план, звільняючи місце мотивам отримання унікальної кваліфікації, практичного досвіду, можливості і перспектив кар'єрного зростання, успіху ...» [9, с. 80]. У зв'язку із цим кілька важливих потреб реалізуються паралельно (лежача на боці піраміда А. Маслоу) [12, с. 44].

Складність управління мотивацією представників поколінь «Y» та «C» полягає у проблемі виміру та оцінці результату їх праці, а також вельми «плаваючими» мотивами вкупі із нецілісним світоглядом (цінностями). Зрозуміло, що це негативно впливає на ефективність управління, адже найголовніша аксіома менеджменту полягає у тому, що управління в цілому неможливе, якщо поведінка об'єкта є непередбачуваною.

Що ж до ресурсу часу, то точне його визначення, яке необхідно особі для виконання поставленого завдання, є неможливим через наявність в її роботі елементів творчості. У представників поколінь «Y» та «C» елемент творчості є відірваним від класичного розуміння творчості та заломлюється через призму інформаційних технологій, де творчість у більшості випадків стає креативністю – «полегшеною» творчістю у стилі «light», а також її технологічним елементом, який дозволяє знаходити незвичні і, на перший погляд, не очевидні рішення поставленої задачі [13]. Це є наслідком відсутності кореляції між структурою інформації та причинно-наслідковими зв'язками, що обумовлюють логіку поведінки людини у соціумі. Представники нових поколінь спо-

живають та генерують інформацію не цілісно, а певними частками, незв'язаними обривками та блоками на кшталт мікроблогінгу – текстових повідомлень у Твіттері. Подача фрагментованої інформації, у свою чергу, вимагає від реципієнта додаткових зусиль щодо її дефрагментації – структуруванням за часом, змістом, повнотою і форматом (текст, відео, інтернет-посилання тощо). Інструмент хронометражу сам по собі не дасть бажаних результатів [14], оскільки такі працівники іноді занижують або ж навпаки завищують час, що потрібен на виконання певної задачі.

Таким чином, кількість представників поколінь «Y» та «C» для об'єднання їх у команди із представниками більш старших поколінь у першому наближенні можна розрахувати за формулою чисельності допоміжних працівників (робочих) P_B , яка використовується до робіт, «... по яким не встановлюються їх об'єми та норми вироблення ...» [15, с. 308]:

$$P_B = nCK_{cc}, \quad (1)$$

де: n – число робочих місць допоміжних працівників;

C – кількість робочих змін;

K_{cc} – коефіцієнт спискового складу.

Що ж до сукупного зрізу мотивів поведінки покоління «C», такий мав місце у некомерційному проекті бізнес-школи Self-made School. Нею виділені п'ять негативних особистих якостей сучасних українських студентів, що заважають сучасним менеджерам реалізувати «стійкість за передбаченням» в процесі управління: (1) безвідповідальність; (2) низька самостійність; (3) занижена самооцінка; (4) декларована амбіційність; (5) нерозвиненість мислення в цілому [16, с. 28]. Такі висновки доповнюються іншим дослідженням російської молоді, яке було виконано Лабораторією Криштановської. Молоді люди, які не мають второваного життєвого шляху через суворі проблеми із самоідентифікацією, ідеологічною індиферентністю, постійною роботою, яка б забезпечила представників покоління «C» соціальними ліфтами, а також випливаючою звідси фрустрацією, були названі «позашляховиками» [17]. Цікавим є і той факт, що працюючі «позашляховики» у ході опитування віднесли себе до числа безробітних, оскільки випадкові заробітки для цієї категорії молоді не пов'язані із перспективою кар'єрного зростання, а фріланс розглядається ними як випадкова форма активності.

При завершенні огляду усіх цільових аудиторій, якими слід наповнювати групи-команди, слід перейти до механізмів оптимізації командної взаємодії, які сприятимуть як енергетичному живленню членів команд, так і фаховому розподілу ролей між ними. Одна із праць проф. І. Калінаускаса [18] присвячена пошуку джерел енергетики для реалізації людиною демографічного спектру потреб та повноцінного розвитку її генетично обумовленого потенціалу. Із цієї метою він поділив людське життя на три основні періоди, у кожному з яких домінує період індивідуальності (14-25 років), особистості (25-45 років) та сутності (45-65 років). В якості домінуючих потреб для періоду «індивідуальності» (у нашому випадку – покоління «Z» і «C») І. Калінаускасом пропонується розширення зони популярності (слава). Для періоду «особистості» (покоління «Y») характерним є об'єм матеріального благополуччя (гроші), а для періоду «сутності» (покоління «бебі-бумерів») – розширення сфери впливу (влада).

Періоди людського життя за І. Калінаускасом схожі з елементами запропонованої раніше трьохвиірної моделі особистості відомого психолога та пси-

хіятра Е. Берна (E. Berne). На думку Е. Берна, людина, вступаючи у контакт із зовнішнім середовищем, завжди перебуває у трьох его-станах: «Дорослий», «Батько», «Дитина» [19]. Стан Дитини характеризує яскравим проявом відчуттів, думок, безпосередності, екзальтованої поведінки, наявністю великої кількості творчої енергетики, що робить роботу у команді продуктивною. Стан Батька виступає набором цінностей та правил, які були запозичені суб'єктом від «важливих» людей. Найголовніші компоненти цього стану проявляються у турботі та підтримці і розумінні інших індивідів (у т. ч. емпатія). Стан Дорослого нагадує послідовну і логічну роботу комп'ютера, характеризується повним контролем над ситуацією (постійно увімкнутий «зовнішній спостерігач»). Характерний, на нашу думку, девіз Дорослого – «Тут і тепер!» (прослідковується паралель із відомою методикою перебування людини у стані усвідомленості, запропонованої психіатром Е. Толле (E. Tolle) у бестселері під назвою «The Power of Now» [20]). Окрім цього, Дорослий характеризується і як «майндфул» (англ. *mindful*), тобто усвідомлений, уважний до усіх дрібних деталей, також такий, що допомагає «... вловити і розшифрувати сигнали іншої людини. Налаштуватись на її хвилю та проявити здібності гарного комунікатора» [21, с. 55-56]. Такий комунікатор, безумовно, виконуватиме роль інтегратора у команді. Окрім цього, у праці, присвяченій командоутворенню [22], групова культура за Е. Берном поділяється на три сегменти: технічна культура, етикет та груповий характер. Технічна культура вміщує у себе ті аспекти, що «... потребують використання логічної свідомості, спрямованої на реальність ...» [22, с. 117] та трактується Е. Берном як стан Дорослий. Етикет проявляється через «... стандарти поведінки та способи представлення своєї персони ...» [22, с. 117] (Батько), а Характер, у свою чергу, через «... безпосереднє вираження інстинкту ...» [22, с. 118] (Дитина).

Зрозуміло, що такі его-стани, як Дитина, Батько та Дорослий, на відміну від структури характеру особистості, який остання наслідуює з дитинства, є плаваючими – такими, які здатні змінюватися під впливом обставин. Тут задача керівника – створювати «правильні» обставини з метою біфуркації – потенційно можливих змін інтелектуальних і/або мотиваційних характеристик особистості за допомогою комплексу управлінських впливів.

Неповна інтеграція у команду обумовлена наявністю чутливих зон у поведінці, які при певних подразниках автоматично викликають безумовний рефлекс. Надягаючи шаблон Батька, людина здатна проявити не лише турботу, але й деструктивну критику; Дитина втратить контроль над ситуацією та з усіх інтелектів віддасть перевагу використанню емоційному. Дорослий ж просто здатен заштопоритися у функції контролю, шукаючи найбільш вдалі та перевірені, на його думку, патерни поведінки для повернення ситуації у конструктивне русло. При цьому фахівцям з тимблдингу варто пам'ятати, що один із перерахованих вище его-станів найчастіше свідомо, або підсвідомо використовується людиною, яка має стосунок до певного рівня управління організацією. Рівні організаційного управління у теперішній нематеріальній економіці слід також розглядати через призму їх енергетики. Така думка стосується Рівнів реальності М. Шупбаха (M. Schupbach), автора концепції «еволюційного лідерства» та президента Інституту Глибинної Демократії (Deep Democracy Institute), метою якого є вивчення реалізації принципів демократичного управління в різних субкультурах.

Оскільки технологія побудови відносин та організаційна культура є теж свого роду субкультурою, М. Шупбах закликає працювати в організаціях з трьома рівнями реальності: (1) «загальноприйнятою реальністю», де існують результати, які піддаються вимірюванню; (2) «реальністю, що проявляє себе», однак виміру не піддається (енергетичний конструкт потенціалу та можливостей, який до сих пір не матеріалізувався); (3) «сутнісним рівнем» (загальна тенденція / вектор / глибинне бачення організації) [23, с. 41.]. Окрім цього, думка М. Шупбаха про те, що «... Криза – це коли компанія повертається до свого сутнісного рівня ...» (підкреслено мною, Д. Т.) [23, с. 41.] багато у чому співпадає із трактуванням періоду Сутності за І. Калінаускасом. Якщо припустити, що більшість представників періоду Сутності працюють у сфері топ-менеджменту, то саме на цьому рівні знаходиться глибинне бачення, і саме ці представники, якщо і матимуть стосунки до формальних, неформальних тимчасових та інших команд, повинні разом із фахівцями з тимблдингу з метою створення цілісної командної культури навчитися керувати домінуючими для відповідного рівня менеджменту психологічними станами і відчувати працівників не лише на інтелектуальному, але й енергетичному рівнях. Це сприятиме впровадженню ефективної комунікації у різних контекстах, створенню позитивної атмосфери, яка, у свою чергу, сприятиме вирішенню конфліктів та унеможливленню появи у колективах організації таких деструктивних явищ, як боссінг, буллінг, моббінг, а також психологічних атак на кшталт мовчазного бойкоту, саботажу, «італійських страйків», надмірної бюрократизації тощо.

Зі свого боку, І. Калінаускас також зазначає, що кожному із зазначених періодів притаманна особлива енергетика – свого роду «енергетичний стрижень». Головним механізмом для запуску такої «енергетичної пружини» виступає резонанс людини із місцем, ритмом, іншими людьми та своїм «Я» – собою. Наприклад, ілюстрація «енергетичного тимблдингу» – це життя відомого бізнесмена та мера Нью-Йорка М. Блумберга (M. Bloomberg), який на самих початках своєї, у тому числі політичної, кар'єри зміг харизматично надихнути членів своєї команди на продуктивну діяльність, внаслідок чого «... ніякі гроші не змогли б замінити лідера, який вів команду за собою, надихав її і створював потужне енергетичне поле, що підштовхувало і тримало ритм. Команда резонувала зі своїм лідером» [18, с. 27-28]. Так, витримуючи правильно підібраний фахівцем за допомогою тестових методик ритм і гармонізуючи себе, людина досягає внутрішнього резонансу, внаслідок чого у неї з'являється сила. Аналізуючи наслідки своєї соціалізації та проявляючи чутливість, людина досягає зовнішнього резонансу та отримує енергію. Проявляючи особисту силу разом із отриманою енергією, людина входить у резонанс із зовнішнім світом, та стаючи із ним єдиним цілим, реалізує свій внутрішній задум. Для управління такими ментальними трансформаціями І. Калінаускасом виділено управління ритмом: «... Якщо ритм простору, або внутрішній ритм людини не відповідають поставленій задачі, то внутрішня енергія людини буде висмоктана насухо. Нарощувати власну енергію можна лише «осідлавши» підходящий ритм» [18, с. 40].

Таким чином, для досягнення резонансу і осмислення енергетичного рівня організації фахівець з тимблдингу повинен підбирати працівнику відпо-

Таблиця 3

Компоненти для побудови командної культурології

Періоди особистості за І. Калінаукасасом	Основні потреби та мотиватори періоду особистості за І. Калінаукасасом	Его-стани особистості за Е. Берном	Рівень організації за М. Шупбахом на якому зазвичай перебуває людина із домінуючим станом	Якості, які домінують у періоді існування людини
Сутність	Влада	«Дорослий»	Сутнісний рівень	Зрілість
Особистість	Гроші	«Батько»	Реальність, що проявляє себе, однак не вимірюється	Раціональність
Індивідуальність	Слава	«Дитина»	Загальноприйнята реальність	Результативність

відний ритм, що відповідає ситуації / проекту, над якою / яким працює людина. Останнє досягається через використання тренінгів (EST, Lifespring та ін.), тестових методик та інтерпретації їх оцінок задля толкування рівня вмотивованості, тривожності тощо, а також для розбиття працівників на відповідні категорії (ролі, завдання і т.п.) для більш повного використання ними своїх інтелектуальних переваг. Наприклад, за [24, с. 115] члени групи поділяються на дві категорії: «опікуни» та «підтримувачі вогню», а за [25] на: «систематика-раціоналіста», «ентузіаста-новатора», «спостерігача-аналітика» та «практика-прагматика». Рекомендується також використовувати такі відомі методики, як тест на рівень вмотивованості Т. Елєрса, тест на оцінку потреб і атмосферу в колективі Ф. Фідлера та інші тести, які характеризуються достатнім на думку психологів рівнем надійності та валидності [26]. Благо те, що сьогодні існує і багато інших прогресивних методик на кшталт SHL, Profiles International, «Хоган», Системи оцінки персоналу Томаса тощо, однак більшість із них не є дешевими.

Складові компоненти для побудови культурології для груп-команд в структурі сучасного соціально-економічного утворення нами структуровані у вигляді таблиці 3.

Для ефективного впровадження складових компонентів у єдину і ефективну командну взаємодію пропонуються якості, які домінують у кожному періоді існування людини: зрілість, раціональність та результативність. Врахування цих факторів допоможе у формуванні комплексу управлінських впливів керівника (суб'єкта управління) на працівника (об'єкт управління). Виступаючи об'єктом мотиваційних впливів керівника, підлеглий, в залежності від змісту і спрямованості цих впливів, буде формувати певні результати, отримані внаслідок використання ним свого інтелектуального потенціалу для тієї частки інтелектуальної праці, яку він використовує в процесі трудової діяльності.

Висновки із даного дослідження. Не викликає сумніву, що більшість представників молодшого покоління здійснюють обробку вхідної інформації на основі абсолютно інших, аніж у старших поколінь культурних кодів, біолого-психологічних імперативів та особистих інтенцій – мотивацій. Відтак, лише інтелектуалізоване і творче управління такими працівниками сприятиме підвищенню продуктивності сучасних соціально-економічних систем. Аналіз літературних джерел у даній публікації свідчить, що управління поколіннями «Y», «C» і «Z» вимагає застосування в HR-практиках емоційної складової. Прихильність молодих креативних працівників бізнес-ідеям та цінностям у загальній структурі персоналу не може існувати без їх залучення. Не лише вузька група представників топ-менеджменту має вирішувати, які саме здатності та навички працівни-

ків нижчих рівнів мають розвиватися, але й останні повинні бути залучені до даного процесу. Внаслідок цього підтримується динамічний баланс та рівновага між різними групами впливу. Спроба підмінити HR-систему системою матеріальної мотивації та бонусами є неприйнятною, а використання такого популярного в більшості українських організацій механізму мотивації, як «стимул-реакція», не здатне об'єднати усіх працівників навколо ключового бізнес-процесу – ідеї, яка надихає працівників та збільшує продуктивність організації.

Таким чином, використання запропонованих підходів і конструктивних компонентів для побудови командної культурології дозволить нарощувати силу управлінського імпульсу, який буде виведений із сфери «мікромеджменту» та переведений у площину колективної атмосфери, яка буде мотивувати та створювати передумови для перетворення творчої енергії у нові продукти та послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тоффлер Э. Революционное богатство : как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер ; пер. с англ. М. Султановой, Н. Цыркун. – М. : «АСТ Москва», 2007. – 569 с.
2. Мокротоварова, Т. Каждому – своя роль / Т. Мокротоварова // Комп&ьюН. – 2003. – № 24. – С. 44–46.
3. Kusy M. Consulting in the fast forward lane: Helping leaders discard 7 outmoded practices / M. Kusy, L. Essex // Organization Development Practitioner. – 2002. – № 34. – Р. 23–28.
4. Мальхьин М. Как придется мотивировать карьеристов в 2020 г. Рекрутинговое агенство в Москве – Adecco Group. [Електрон. текстові дані (256 Кб)]. – Систем. вимоги: Windows 95/98/ME/NT4/2000/XP/Vista/7/8. Adobe Acrobat reader. – Заголовок з титул. екрану. – Режим доступу : http://www.adecco.ru/SiteCollectionDocuments/Adecco%20in%20Medias/Media%202012%2012_04_04%20Ведомости%20карьеристы.pdf.
5. Вышлинский Г. Как ими управлять? / Г. Вышлинский // Комп&ьюН. – 2007. – № 41. – С. 24–28.
6. Cisco Connected World Technology Report 2012. Gen Y: New Dawn for work, play, identity. [Електрон. текстові дані (256 Кб)]. – Систем. вимоги: Windows 95/98/ME/NT4/2000/XP/Vista/7/8. Adobe Acrobat reader. – Заголовок з титул. екрану. – Режим доступу : <http://www.cisco.com/en/US/solutions/ns341/ns525/ns537/ns705/ns1120/2012-CCWTR-Chapter1-Global-Results.pdf>. – Заголовок з екрану.
7. Алексеева, А. Правила нового поколения / А. Алексеева, Д. Карпенко, Э. Кутелова // Комп&ьюН. – 2010. – № 49-50. – С. 5.
8. Поколение 2020 // СТРАТЕГИИ. – 2011. – № 5. – С. 42–43.
9. Тимошенко Д.В. Управление людским капиталом: мотивационный аспект / Д.В. Тимошенко // Экономический анализ : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2012. – Вип. 11. – Частина 3. – С. 78–85.
10. Miller R. Motivating and managing knowledge workers / R. Miller // KM Review. – 2002. – Vol. 1 (5). – Р. 16–21.
11. Brenner P. Motivating knowledge workers : the role of the workplace / P. Brenner // Quality Progress. – 1999. – Vol. 32, № 1. – Р. 33–37.

12. Dunkin R. Motivating knowledge workers : lessons to and from the corporate sector / Ruth Dunkin // Higher education management & policy. – 2003. – Vol. 15, № 3. – P. 41–49.
13. Тимошенко Д.В. До визначення понять «творчість» та «креативність» з метою інтенсифікації винахідництва серед студентів / Д.В. Тимошенко // Матеріали науково-методичної конференції «Педагогічна майстерність викладачів у ВУЗі: теорія, практика, проблеми». – Івано-Франківськ : «Факел», 2008. – С. 63–64.
14. Ruch, W. Measuring knowledge worker productivity / W. Ruch // Dimensions of productivity research. Proceedings of the Conference on Productivity, Houston, TX : American Productivity Center, April, 1980. – P. 98–121.
15. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса / Е.К. Смирницкий. – М. : Экзамен, 2002. – 512 с.
16. Инвестор видит результаты // Комп&нон. – 2013. – № 13-14. – С. 28–29.
17. Ментальность российской молодежи: политические ориентиры и кумиры // Интернет-журнал «Гептер». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gefter.ru/archive/8369>. – Заголовок з екрану.
18. Калинаускас И. Lift. Поднимите внутреннюю энергию на максимально возможный уровень / И. Калинаускас. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2013. – 176 с.
19. Берн Э. Игры, в которые играют люди: психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры : психология человеческой судьбы / Э. Берн. – М. : Эксмо, 2006. – 566 с.
20. Tolle E. The power of now: a guide to spiritual enlightenment / E. Tolle. – Novato. : New World Library, 2004. – 235 p.
21. Соболева Е. Предприниматель – Ребёнок или Взрослый? / Е. Соболева // СТРАТЕГИИ. – 2013. – № 3. – С. 54–56.
22. Берн Э. Лидер и группа : о структуре и динамике организаций и групп / Э. Берн; [пер. с англ. А. Грузберг]. – М. : Эксмо, 2009. – 512 с.
23. Филипповская, Ю. Время лидеров-старейшин / Ю. Филипповская // СТРАТЕГИИ. – 2012. – № 6. – С. 40–43.
24. Lipman-Blumen J. Hot Groups / Jean Lipman-Blumen, Harold J. Leavitt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.achievingstyles.com/articles/hot_groups_hbr.asp. – Заголовок з екрану.
25. Типи ефективного мислення. Тест КМК Тренінг, TACK Training International. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://www.rabotaplus.com.ua/trainings/company/96.html>. – Назва з екрану.
26. Тимошенко Д.В. Критичний аналіз та удосконалення методики оцінювання людських ресурсів через врахування показників їх морально-психологічного стану / Д.В. Тимошенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки : Випуск 23 : У трьох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Частина I. – С. 241–244.
27. Тимошенко Д.В. Створення постійних і тимчасових команд в рамках підприємства з метою інтенсифікації інтелектуальної праці персоналу / Д.В. Тимошенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 91–95.
28. Василюшин Н.Є. До уточнення поняття «інтелектуальний ресурс» з метою адекватної оцінки і врахування в процедурах стратегічного планування економічного розвитку регіональних соціально-економічних систем / Н.Є. Василюшин, Д.В. Тимошенко, І.В. Фішук, В.П. Петренко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Інноваційно-інвестиційне забезпечення стратегії розвитку регіону (Збірник наукових праць). Вип. 5 (61) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: відп. ред. акад. НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2006 – С. 250–258.

УДК 336.77:338.43:634

Тупчий О.С.
викладач

Уманського національного університету садівництва

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлено сучасний стан кредитної підтримки садівничих підприємств Вінницької області. Визначено особливості та оцінено вплив кредитного фінансування на відтворення промислового садівництва. Здійснено пошук й наукове обґрунтування напрямів удосконалення кредитної підтримки садівничих підприємств з урахуванням особливостей аграрного сьогодення.

Ключові слова: залучення кредитних ресурсів, садівничі підприємства, закладання молодих садів, капітальні вкладення, фінансовий лізинг.

Тупчий О.С. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САДОВОДЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Отражено современное состояние кредитной поддержки садоводческих предприятий Винницкой области. Определены особенности и оценено влияние кредитного финансирования на закладку молодых садов. Проведен поиск и научное обоснование направлений совершенствования кредитной поддержки садоводческих предприятий с учетом особенностей аграрного настоящего.

Ключевые слова: привлечение кредитных ресурсов, садоводческие предприятия, закладка молодых садов, капитальные вложения, финансовый лизинг.

Tupchiy O.S. FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT HORTICULTURAL ENTERPRISES

It is reflected the question about the modern situation of credit support for horticultural enterprises in Vinnytsya area. It's determined the impact of credit funding on gobbing of young gardens also it's defined the main features. A search and scientific explanation of improving credit support of gardening directions were carried out taking into account the features of agrarian present time.

Keywords: attraction of credit resources, horticultural enterprises, laying young orchards, investments, financial leasing.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів на світових ринках відкриваються широкі перспективи для вітчизняних садівничих підприємств, зокрема у питаннях стимулювання відтворення та вдосконалення розвитку промислового садівництва за рахунок інтенсивного нарощування внутрішнього виробництва й експорту плодоягідної продукції. Вступ України до СОТ та пов'язане з цим

зниження рівнів захисту й обсягів державної підтримки садівничих підприємств зумовлюють необхідність підвищення конкурентоспроможності промислового садівництва на світовому й національному ринках. Для реалізації зазначеного пріоритету необхідно розробити систему організаційно-економічних заходів кредитної підтримки, спрямовану на підвищення ефективності виробництва продукції садівни-

цтва шляхом зниження її собівартості на всіх етапах виробництва та реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи важливість кредитних ресурсів як однієї із складових механізму інвестиційного забезпечення садівничих підприємств, вони є предметом постійних дискусій серед практиків та у наукових колах. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників з цього питання звертають на себе увагу роботи В.Г. Андрійчука, О.С. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, В.К. Збарського, В.П. Горьового, В.Я. Месель-Веселяка, М.Й. Маліка, О.О. Непочатенко, Г.М. Підлісецького, р.П. Саблука. Проблеми розвитку системи фінансування промислового садівництва розкрито в працях: О.Ю. Єрмакова, О.М. Шестопаля, В.А. Рульева, П.В. Кондратенка,

О.О. Яцуха та ін. Оцінюючи існуючі наукові напрацювання, слід відзначити недостатність наукового обґрунтування пропозицій щодо напрямів удосконалення кредитної підтримки садівничих підприємств, можливостей використання для цього новітніх інноваційних фінансових технологій, що адекватні викликам й загрозам сучасного економічного простору.

Постановка завдання. Дослідити сучасний стан забезпечення кредитними ресурсами садівничих підприємств. Науково обґрунтувати напрями удосконалення кредитної підтримки садівничих підприємств з урахуванням специфіки відтворення плодоягідних насаджень й особливостей функціонування садівничих підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. Неодмінною умовою стабільного розвитку садівничих підприємств й подолання кризових явищ є механізм надання кредитів комерційними банками на довгостроковий період. В умовах формування й функціонування ринку продовольства проблема фінансування садівничих підприємств є складною й багатопланою. Вирішення можливе за рахунок формування дієвого фінансово-кредитного механізму, який би ґрунтувався на вдосконаленні системи самофінансування виробництва продукції, забезпеченні необхідного рівня державної підтримки, наданні можливостей щодо залучення кредитних ресурсів. Динаміка залучення кредитних ресурсів садівничими підприємствами сприяє розвитку промислового садівництва й зростанню добробуту, який, насамперед, проявляється у зміні сукупного попиту й, в перспективі, обсягу виробленого продукту та рівня зайнятості. Будучи вирішальним фактором макроекономічної рівноваги й стабілізації в сільському господарстві, і у садівництві зокрема, кредитне забезпечення, у свою чергу, є складним процесом, що залежить від комплексу різних чинників. Економічне зростання галузі активізувало фактори, що стимулюють залучення кредитних ресурсів (рис. 1).

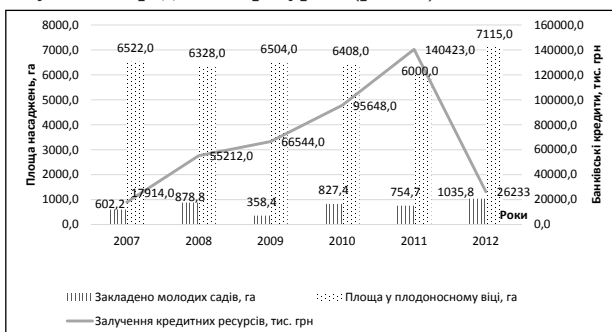


Рис. 1. Залучення кредитних ресурсів садівничими підприємствами Вінницької області

Джерело: Розраховано на основі даних досліджуваних садівничих підприємств

Дані рис. 1 показують, що садівничі підприємства Вінницької області у 2011 р. залучили кредитних ресурсів у 6,1 раза більше в порівнянні з 2007 р. (збільшенню сприяло значне залучення кредиту ТОВ «Агроеталон»). Проте доступ до джерел кредитного капіталу для більшості підприємств серйозно обмежений, а самі джерела незначні, основні кредитні умови для садівничих підприємств у доступній для огляду перспективі досить примарні. Система кредитування садівничих підприємств формується в основному комерційними банками, кредитні програми яких розраховані переважно на короткостроковий термін. За 2007-2012 рр. комерційні банки надавали СТОВ «Поділля», ТОВ «Агроеталон», ТОВ «Обрій», СТОВ «Дружба» виключно короткострокові кредити, лише ПП «Україна» залучило довгострокові кредитні ресурси (табл. 1).

Таблиця 1

Залучення кредитних ресурсів садівничими підприємствами Вінницької області, тис. грн.

Роки	Короткострокові й довгострокові кредити банків				
	СТОВ «Поділля»	ПП «Україна»	ТОВ «Агроеталон»	ТОВ «Обрій»	СТОВ «Дружба»
2007	-	429,0	11479,0	-	-
2008	-	429,0	46940,0	50,0	500,0
2009	1293,0	429,0	56121,0	-	-
2010	2078,0	429,0	87135,0	-	-
2011	4353,0	-	131070,0	-	-
2012	4000,0	-	6458,0	-	15775,0

Джерело: Розраховано на основі даних досліджуваних садівничих підприємств

Лідером за залученням короткострокових кредитів у 2007-2012 рр. є ТОВ «Агроеталон». Підприємство розпочало займатися промисловим садівництвом у 2007 р., визначивши головним завданням залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. Кредитна підтримка розвитку промислового садівництва стимулює інтенсифікацію виробництва у сільськогосподарських підприємствах Вінниччини. Ефективне ведення інтенсивного садівництва на інноваційній основі у ТОВ «Агроеталон» побудова мегахолодильного устаткування сприяли збільшенню кредитів у 11,4 раза в порівнянні з 2007 р. Залучення кредитних ресурсів у 2012 р. збільшилось й у СТОВ «Поділля» в 3,1 раза порівняно з 2009 р., наслідком чого є модернізація холодильного обладнання й будівництво нового цеху з сучасними технологічними лініями з виготовлення яблучного соку й яблучних пластівців. Позикові кошти отримані СТОВ «Дружба» як засіб поповнення своїх фінансових ресурсів у 2012 р. у сумі 15775,0 тис. грн були залучені для придбання холодильного устаткування.

Незважаючи на значні переваги кредитних ресурсів, у сучасних умовах короткострокове кредитування, що пропонується садівничим підприємствам Вінницької області комерційними банками, не є пріоритетними для них, оскільки воно стимулює падіння цін на плодоягідну продукцію. Причиною є необхідність своєчасних розрахунків за короткостроковими кредитами, які здійснюються після збору плодів та ягід у короткий термін. Для забезпечення своєчасного повернення кредитних коштів садівничі товаровиробники змушені терміново за низькими цінами реалізовувати продукцію, що знижує рівень їх доходів. А це, насамперед, заважає ефективному функціонуванню ринку продукції садівництва.

Також одним з основних недоліків системи кредитної підтримки садівничих підприємств є пере-

важання компенсаційно-витратного підходу до розподілу фінансових ресурсів, який не пов'язаний із показниками ефективності господарювання. Це призводить до того, що кошти використовуються нерационально й не стимулюють розширене відтворення. Часто низькорентабельні або збиткові садівничі підприємства одержують значні суми з державного бюджету порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами, в тому числі рентабельними. Будь-який довгостроковий кредитний проект в галузі садівництва пов'язаний із ризиком й передбачає компроміс між різними кредитними цілями, нерідко спостерігається порушення галузевого балансу й балансу інтересів інвесторів. Виробничі потужності та техніка садівничої галузі потребують кількісного й якісного оновлення, що можливо лише при залученні довгострокових кредитів. Основними перешкодами у збільшенні кредитних вкладень банків на довгостроковий період у садівництво є дефіцит довгострокових ресурсів комерційних банків, слабкий фінансовий стан садівничих підприємств, недосконале правове регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням довгострокових кредитів.

Через посилення конкуренції можливе підвищення кредитних ризиків, що може зробити жорсткішими вимоги до позичальників й спричинити збільшення кредитної ставки, яка й так є високою. Дорогі кредити зроблять плодючою продукцію неконкурентоспроможною, а самих товаровиробників нерентабельними й фінансово нестійкими. За таких умов доступнішим джерелом фінансування для садівничих підприємств залишатимуться кредити з державною компенсацією відсоткової ставки.

Розподіл коштів за бюджетною програмою 2801350 «Закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками» для погашення кредиторської заборгованості підприємств Вінницької області, яка утворилася за поточними видатками (в частині компенсації витрат суб'єктів господарювання, понесених на створення насаджень), здійснюється місцевими органами влади. Враховуючи обмеженість державних фінансових ресурсів за період 2007-2012 рр., погашення урядом кредиторської заборгованості садівничих підприємств Вінницької області відбулося лише у 2010 р. сумою 432 тис. грн. Зокрема, коштами за цією програмою скористались СФГ «Садівник» (54 тис. грн), ТОВ «Комарівці» (6 тис. грн), ТОВ «Агрохімперспектива» (3 тис. грн), СВАТ «Жорнище» (221 тис. грн), ФГ «Нова Україна» (148 тис. грн).

Результати аналізу діяльності досліджуваних підприємств свідчать про позитивний вплив державної політики в частині кредитних гарантій й субсидування процентних ставок окремо від інших заходів щодо реформування кредитного забезпечення, оскільки за досліджуваній період рівень рентабельності промислового садівництва лише у 2010 р. досяг 50,3%.

В умовах ринкової економіки розвиток садівничих підприємств залежить від доступності кредитів, зокрема довгострокових на 3-5 років під 5-10% річних у гривні. Якщо цей механізм задіяти, то у товаровиробника скоротиться потреба у дотаціях на посадку та нагляд за молодими багаторічними насадженнями. Кошти, які нині з державного бюджету використовуються на реалізацію програм АПК, потрібно акумулювати в національну програму покриття процентної ставки кредиту. Механізм полягає в тому, що товаровиробник одержує гроші в банку під 20% річних, уряд компенсує йому 15%, й лише 5% сплачує позичальник.

Важливість розвитку банківського кредитування в Україні зумовлена, насамперед, низькою купівельною спроможністю садівничих підприємств, які за економічної кризи і відсутності джерел фінансування нездатні розв'язувати питання технічного забезпечення та оновлення. Тому, коли глобальна економічна криза призвела до відтоку фінансових ресурсів з України, стало ще більш актуальним питання розвитку фінансового лізингу.

У відтворенні садівництва державна підтримка має важливе значення з огляду на призупинення інвестиційного процесу в садівничих підприємствах та інтенсивну їх деіндустріалізацію. Перетворення сільськогосподарських підприємств на ефективних виробників, які забезпечать внутрішні та експортні потреби держави у плодючій продукції, вимагає відповідної модернізації їх технічної бази і концентрації виділених для цього фінансових ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку, що сприятиме ліквідації нерівних умов розвитку територій і різних галузевих організаційно-правових форм господарювання [1].

Сучасна наука довела сутність економічної родючості землі як результату сукупної дії природних і господарських факторів. Тому цілком логічним наслідком детехнологізації сільськогосподарського виробництва є щорічні втрати продукції, за підрахунками вчених, на суму 15-18 млрд грн [2]. Таким чином, зниження головних чинників конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств – рівня технічного забезпечення виробництва та обсягу товарної продукції з розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь веде до послаблення останньої. Стан технічного забезпечення садівничих підприємств досить складний – скорочується кількість наявної техніки усіх видів. Існуючий парк технічних засобів садівничих підприємств характеризується моральним та фізичним зносом. Це призводить до збільшення експлуатаційних і виробничих витрат.

На шляху інтенсивного розвитку садівничих підприємств виникають проблеми фінансового характеру, включаючи потребу в інвестиційних ресурсах. Більшість підприємств не мають належної застави та кредитної історії, щоб мати доступ до банківських кредитів. Ставка за банківські кредити, яка становить в середньому 22%, висока для підприємств усіх галузей економіки, а особливо для садівничих, у яких оборот капіталу довший, ніж у сфері послуг, торгівлі тощо. Також бар'єром доступу є обов'язковий відсоток їх участі власними коштами (15-30% від суми кредиту). Тому нині більшість садівничих підприємств існують за умов обмежених можливостей залучення коштів для капітальних вкладень, насамперед для придбання садивної техніки.

Одним із основних факторів, що забезпечує ефективність виробництва продукції садівництва, є рівень технічного оснащення й на цій основі застосування новітніх інтенсивних технологій. Особливістю сучасного стану садівничих підприємств є гостра потреба в оновленні основних виробничих засобів. З огляду на пропозиції вітчизняних виробників техніки для садівництва Інститутом садівництва НААНУ розраховано експлуатаційну потребу в комплексах машин для вирощування та збирання плодів в сільськогосподарських підприємствах.

До складу комплексів машин, обґрунтованих за критерієм мінімуму затрат робочого часу й за критерієм мінімуму приведених витрат (праці), входить техніка вітчизняних виробників. На основі розрахункових даних визначено, що для нарощування

виробничих потужностей промислового садівництва в частині основних засобів до нормативної потреби необхідно інвестувати на їхнє розширене відтворення 268720,0 грн. Науково обґрунтований рівень забезпеченості садівничих підприємств основним спеціалізованим обладнанням сприятиме підвищенню економічної ефективності, збільшенню обсягів виробництва валової продукції, підвищенню продуктивності праці, зростанню дохідності й рентабельності виробництва плодів.

Пошук надійних інвесторів вимагає найретельнішого обґрунтування багатьох фінансових показників з урахуванням існуючого ступеня ризику не тільки у внутрішній виробничо-господарській діяльності, але й у зовнішніх кредитно-фінансових і банківських структурах.

За такої ситуації фінансовий лізинг є способом залучення фінансових ресурсів для тих підприємств, які не можуть отримати їх в інший спосіб. Він забезпечує шлях для підвищення інвестиційної активності в галузі та садівничих підприємствах зокрема. Ключова перевага лізингу – це доступність для тих підприємств, що не мають суттєвої бази основних засобів, даючи їм можливість використовувати лізинговий актив, що купується, як заставу. Лізинг – це додаткове джерело фінансування нового обладнання, що знаходиться за межами витрат обігових коштів. Підприємство зберігає оборотний капітал для важливих довготермінових планів, таких як розширення, вдосконалення, ріст, маркетинг та науково-дослідна робота. Лізинг це джерело грошей, що зберігає грошовий потік, та дає можливість направити його туди, де він найбільше потрібен у господарській діяльності підприємства. При використанні обладнання придбане в лізинг продуктивно генерує достатньо прибутку, який повинен набагато перевищити лізингові платежі. Тому період окупності об'єкта лізингу може бути значно меншим за термін лізингової угоди.

При купівлі технічних засобів фінансовий лізинг найбільш повно відповідає потребам малих та середніх сільськогосподарських підприємств, які мають обмаль фінансових ресурсів [3]. Адаптувати на умовах фінансового лізингу, підприємство платить за обладнання по мірі користування ним, не сплачуючи його повну вартість. Оплата здійснюється з майбутнього прибутку, а не з теперішнього оборотного капіталу. Крім того, лізинг надає велику гнучкість, таку як термін угоди, індивідуальні варіанти придбання, гнучкі плани платежів. Зокрема, лізингові платежі можуть бути приведені у відповідність з структурою грошового потоку підприємства, наповненням його бюджету, або з прибутком, який створює обладнання, отримане на умовах фінансового лізингу.

Ми підтримуємо думку авторів П.Т. Саблука [1], С.О. Юшина [4], які стверджують, що процес технічного забезпечення сільськогосподарської підприємства мають проводити на основі інноваційних технологій. Головним резервам його прискорення залишається гармонізація зусиль підприємств із програмами та прогнозами держави. Саме система фінансового лізингу спрямована на підтримку цього процесу через розробку проектів інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Незважаючи на усі переваги, що отримують садівничі підприємства, купуючи технічні засоби на умовах фінансового лізингу, цей інвестиційний інструмент використовується не повністю. В Україні фінансовий лізинг за участю сільськогосподарських підприємств ще не посів належного місця [5; 6]. З'ясовуючи причини низької зацікавленості останніх

у придбанні техніки на умовах лізингу, слід відмітити головні чинники, які і створюють вищезгадану проблему. На нашу думку, першим із них є низька якість вітчизняних машин, які пропонуються на умовах фінансового лізингу. Показники енергоємності, продуктивності та довговічності значної частини вітчизняної техніки є нижчими за показники аналогічних іноземних зразків. Машини іноземного виробництва є дещо кращими порівняно з вітчизняними за техніко-економічними показниками, але й дорожчі у 2-3 рази, ніж аналогічні вітчизняні, а також російські та білоруські зразки. Враховуючи це, сільськогосподарська техніка вітчизняного виробництва здатна конкурувати з іноземною, не зважаючи на її недостатню високу якість.

Негативно впливає на розвиток фінансового лізингу й існуюча система передоплати, яка створює умови, згідно з якими садівниче підприємство змушене значні грошові суми відволікати від виробничих потреб у перший рік дії лізингової угоди. Крім того, передоплата створює лізингодавцеві додатковий депозитний прибуток, а лізингодержувач, навпаки, несе відповідні втрати у вигляді недоодержаного додаткового прибутку. Торговельна надбавка до ціни об'єкта лізингу через механізм формування лізингової маржі також додатково «відбирає» значні кошти у лізингодержувача, збільшуючи дохід лізингодавця [7].

Обсяги кредитування також доцільно збільшити за рахунок нестандартних продуктів, таких як форфейтування, форвард, факторинг, проектне фінансування й торгове фінансування. Нетрадиційні для садівничих підприємств форми кредитування можуть стати одним з прогресивних напрямів матеріально-технічного забезпечення плодоягідного виробництва, який відкриває підприємствам доступ до передової техніки й технологій та оновлення основних виробничих засобів.

Складна закордонна техніка, яка не виробляється в Україні і яка потрібна виробнику, повинна надаватися на пільгових умовах. Для цього потрібно налагодити тісний зв'язок з іноземними компаніями та фірмами, які спеціалізуються на виробництві садової техніки і обладнання та створити спільні виробництва на вітчизняних підприємствах. Доцільно дозволити садівничим підприємствам розраховуватися за придбану техніку по лізингу у кінці виробничого циклу – після того, як надійдуть кошти за вироблену та реалізовану продукцію. З метою зменшення відсоткових кредитних ставок за кредити, які надаються комерційними банками для закупівлі техніки, добрив, обладнання, насіння, пального тощо, рекомендуємо створити спеціалізований банк для агропромислового комплексу, у якому будуть зосереджені усі фінансові надходження від діяльності сільського господарства, і які будуть використовуватись за призначенням.

Висновки з проведеного дослідження. Для підвищення ефективності державної підтримки кредитного забезпечення садівничих підприємств потрібно: здійснити індивідуальний підхід до формування застави; провести комплекс заходів здешевлення кредитів; розробити новітні схеми підтримки довгострокового кредитування інвестиційних проектів промислового садівництва; розширити спектр нових банківських продуктів й застосування інноваційних фінансових технологій; узаконити використання багаторічних насаджень як предмета застави, оскільки діє мораторій на купівлю-продаж землі; створити умови для залучення довгострокових кредитів, потреба в яких для садів-

ничих підприємств є надзвичайно гострою. Необхідно надавати сільськогосподарську техніку, садивний матеріал, добрива, обладнання й інші основні засоби виробництва на пільгових умовах за низькими процентними ставками (не більше 3%) на термін 5-8 років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сало І.А. Фінансове забезпечення галузі садівництва / І.А. Сало // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 28–32.
2. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 4. – С. 3–16.
3. Деревяненко С.І. Суть та організаційні форми лізингу / С.І. Деревяненко // Пропозиція. – 2006. – № 6. – С. 27–31.
4. Юшин С.О. Проблема узгодженості інноваційно-інвестиційних проектів підприємств агропромислового комплексу із чинною системою державних прогнозів і програм / С.О. Юшин // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 78–83.
5. Лізинг снова в деле [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/publications/?pid=2901>.
6. Васильєва В.Г. Лізинг у технічному переоснащенні агропромислового виробництва / В.Г. Васильєва // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 66–69.
7. Щєбликіна О.І. Формування лізингових відносин в аграрному секторі економіки України / О.І. Щєбликіна // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 76–79.

УДК 631.115.8:631.1.027:(477)

Ушкаренко Ю.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії*

Херсонського національного технічного університету

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито сутність і зміст кооперативного маркетингу. Виділено основні ознаки, принципи функціонування маркетингових обслуговуючих кооперативів. Визначені переваги маркетингових кооперативів з позиції сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: кооператив, кооперація, кооперативний маркетинг, сільськогосподарський товаровиробник, ринок.

Ушкаренко Ю.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Раскрыта сущность и содержание кооперативного маркетинга. Выделены основные признаки, принципы функционирования маркетинговых обслуживающих кооперативов. Определены преимущества маркетинговых кооперативов с позиции сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: кооператив, кооперация, кооперативный маркетинг, сельскохозяйственный товаропроизводитель, рынок.

Ushkarenko J.V. CURRENT ISSUES IN MARKETING SUPPORT OF COOPERATIVE ENTERPRISES

The essence and meaning of cooperative marketing. The basic characteristics, principles of operation of marketing service cooperatives. The advantages from the standpoint of marketing cooperatives farms.

Keywords: cooperative, cooperation, cooperative marketing, agricultural commodity, market.

Постановка проблеми. Зарубіжний досвід та вітчизняна практика свідчать, що маркетинг є важливим складовим елементом діяльності сільськогосподарських підприємств при їх ринковій орієнтації. Це пояснюється тим, що без здійснення певних функцій (вивчення потреб і смаків споживачів, пошук ринків збуту, проведення переговорів, просування товарів і т.д.), які виконує товаровиробник, неможливо забезпечити пристосування виробництва до потреб ринку. Реалізація відповідного комплексу маркетингу забезпечує кооперативним підприємствам продаж продукції з наперед визначеними кількісними, якісними та ціновими характеристиками. Основою маркетингу є постійний і системний аналіз ринку, передусім клієнтів і конкурентів, що дозволяє кооперативам розробляти ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів продукції, надаючи при цьому підприємствам певних конкурентних переваг. Однак упровадження та застосування маркетингової концепції серед товаровиробників проходить дуже повільно. Тому питання розвитку маркетингової діяльності у нинішніх умовах господарювання є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності функціонування маркетингових кооперативів в аграрному секторі економіки присвя-

тили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких найсуттєвіший внесок зробили Ф. Горбонос [1], В. Зіновчук [2], М. Малік [4], О. Могилий [5], Л. Молдаван [6], П. Саблук [7] та ін.

Зростання конкуренції між сільськогосподарськими товаровиробниками та відкритість ринків посилює потребу в ефективному веденні маркетингової діяльності вітчизняними товаровиробниками для збільшення обсягів реалізації та отримання прибутків. При цьому залишаються нез'ясованими та потребують дослідження питання маркетингового забезпечення функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження щодо організації маркетингової діяльності та обґрунтувати напрямки покращення маркетингової діяльності в системі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У літературі та практиці використовується поняття «кооперативний маркетинг» як ринкова діяльність кооперативних формувань, спрямована на максимальне задоволення побажань і потреб споживачів товарів та послуг, незалежно від того, чи ними є фермери-члени кооперативів чи звичайні споживачі, які не є чле-

нами кооперативів. Основною метою кооперативного маркетингу є здійснення продажу продукції сільськогосподарських товаровиробників-кооператорів іншим підприємствам або споживачам. В. Зіновчук відмічає, що перевагами кооперативного маркетингу є: збільшення попиту на продукцію членів кооперативу, сприяння кращому позиціонуванню своїх товарів, підвищення їхньої конкурентоспроможності, можливість більшого контролю в маркетингових каналах, ефективне просування та гнучке ціноутворення товарів [2, с. 127].

Виявом кооперативного маркетингу є функціонування постачальницько-збутових кооперативів як перспективного виду вертикальної інтеграції сільськогосподарських товаровиробників. Усі маркетингові функції, які товаровиробник не в змозі виконувати самостійно, буде покладено на обслуговуючий кооператив. Це дасть їм можливість здійснювати маркетингову діяльність на професійному рівні. Збутові кооперативи дозволяють: 1) контролювати цінові відносини; 2) квотувати виробництво на основі угод; 3) диференціювати закупівельні ціни залежно від споживчих властивостей продуктів; 4) економити на транспортних витратах, оскільки кооперативи, спеціалізуючись лише на одному виді діяльності, можуть скласти раціональні маршрути збору продукції і максимально повно використовувати транспортні засоби; 5) отримати вигоду для переробної промисловості, більш повно і ефективно контролювати якість сировини і її відправлення на переробку великими партіями і забезпечувати раціональне завантаження виробничих потужностей; 6) розвивати на базі цієї кооперації кредитну, постачальницьку, обслуговуючу та інші; 7) доставити продукцію до споживача в більш короткий термін і за рахунок цього отримати додаткові кошти для фінансування виробництва. Завданням цих організацій має бути недопущення перевиробництва продукції, авансування придбання господарствами оборотних коштів в кризові періоди, розширення сировинних зон. Це обумовлено і необхідністю вирішення проблеми збільшення пільгових кредитів. Принципи організації збутового кооперативу, його основні функції і механізм дії на виробництво представлені на рис. 1.

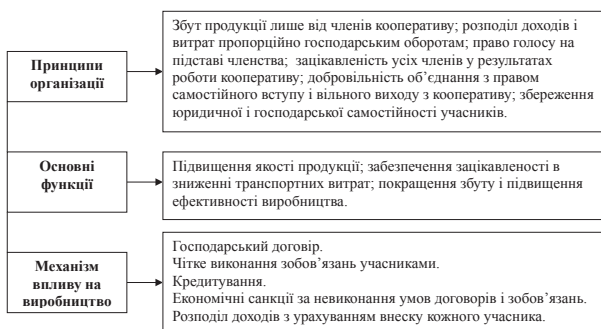


Рис. 1. Основні елементи збутового кооперативу

Джерело: власні дослідження

Проте для успішного розвитку збутових кооперативних об'єднань необхідно дотримання ряду умов: 1) достатня кількість товару; 2) зв'язок з великими ринками; 3) наявність кваліфікованої маркетингової служби. Правильно обрана маркетингова стратегія визначає цінову політику і від цього залежить фінансовий результат кооперативу. Ті заготівельно-збутові кооперативи, які можуть самі зберігати продукцію, мають можливість реалізувати більші партії продукції і тим самим забезпечити мінімальні витрати на

транспортування, зберігання та продаж в розрахунок на одиницю продукції. Відповідно такі кооперативи можуть застосовувати власну цінову політику, яка відповідає стратегії диференціації. Ці кооперативи можуть протистояти конкурентам, формуючи великі партії продукції, чого не в змозі зробити окремий товаровиробник, який вимушений погоджуватись на ціни комерційних посередників.

Актуальним є створення маркетингових кооперативів, в яких товаровиробники об'єднують свою продукцію в більш великі партії, і найняті кваліфіковані спеціалісти з маркетингу реалізують їх на ринку за більш вигідною ціною. Члени такого кооперативу наймають кваліфікованого директора, у якого є економічний та маркетинговий досвід і який за наказом членів кооперативу вирішує, яким чином і куди слід продавати продукцію, де вигідніше придбати матеріально-технічні засоби для ведення сільськогосподарського виробництва. Чим більше підприємств залучено до діяльності кооперативу, тим більш значною є його участь у переговорах стосовно перерозподілу прибутку. Тобто кооператив диктує свої ціни, а всі інші учасники ринку змушені до цих цін пристосуватися. При цьому посередники стають залежними від кооперативу.

Окрім того, перевагами маркетингових кооперативів з позиції сільськогосподарських підприємств є такі: зацікавленість в укладанні довгострокових контрактів на реалізацію продукції та економія трансакційних витрат; своєчасне отримання об'єктивної інформації про кон'юнктуру ринку, поведінку його головних операторів, а також зміни вимог споживачів до асортименту продукції, рівень цін і тарифів на послуги потенційних контрагентів; формування партій товару для конкретного замовника на власних потужностях при дотриманні певних вимог, стандартів якості та технічних умов сертифікації продукції і т.д.

Дослідження щодо організації маркетингової діяльності було проведено у 55 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах Південного регіону України. Тільки в третині обстежених кооперативів розроблена та діє система маркетингу. Посада маркетолога введена лише в 11% із них. В інших кооперативах окремі функції маркетингу покладені на різних посадових осіб – голову, виконавчого директора, спеціалістів-технологів, а в одному кооперативі – навіть бухгалтера.

Маркетингові дослідження не проводяться в 34% кооперативів. Маркетингова діяльність здійснюється в більшості випадків відносно асортименту й номенклатури продукції, за даними обстеження близько у 80% кооперативів. Більшість обслуговуючих кооперативів є місцевими та мають невелику частку на ринку, а тому мають обмежений вплив на ціну. Тому потрібно було б цілеспрямовано займатись диференціацією продукції: а) за якістю, підтвердженою сертифікатами, фізичними параметрами партій продукції, функціональними особливостями; б) за якістю обслуговування; в) за сервісними послугами; г) за розміщенням і доступністю продукції для покупців; д) за стимулюванням збуту за допомогою оформлення, упаковки, доведення до вимог стандартів і т.д. Проте диференціація продукції з метою одержання певних переваг над продукцією конкурентів використовується лише в 20% кооперативів.

Сільськогосподарські товаровиробники постійно стикаються з проблемами, викликаними специфікою й особливостями сільського господарства: попит на їхню продукцію еластичний; існує велика кількість дрібних продавців, які продають однорідну, мало

диференційовану продукцію, контроль за ціною на яку відсутній або незначний; умови конкуренції на галузевому ринку вільні, існують переважно на основі цін. Ці проблеми постають не тільки в сільському господарстві України, а й в усьому світі.

З іншого боку, на ринках ресурсів (паливно-енергетичних, матеріальних, технічних засобів, добрив і засобів захисту, насіння тощо) сільськогосподарським товаровиробникам протистоять великі корпорації, які монополізували ринок і диктують свої ціни. Така ж ситуація склалася й у таких сферах, як переробка, реалізація, постачання та послуги. Обслуговуючі кооперативи, покликані вирішувати спільні проблеми сільськогосподарських товаровиробників, здатні протистояти цим труднощам і виконувати свою місію лише за умови створення ефективної системи маркетингу.

Серед видів маркетингової діяльності, яка здійснюється в кооперативах, 45% із них проводять недиференційований маркетинг на всьому ринку, 21% здійснює сегментування ринку, а третина діє, виходячи із ситуації. Продукцію на ринку вони позиціонують за рахунок забезпечення певних її переваг (33% кооперативів), дефіциту певної продукції на ринку (23% кооперативів) або ж зовсім не позиціонують (44% кооперативів).

Майже не забезпечується конкурентоспроможність продукції за рахунок нових її видів. При розробці товарної політики в кооперативах оцінюється лише власна продукція, а оцінка продукції конкурентів і постачальників не виконується, інноваційний підхід щодо оновлення продукції засвідчив тільки 1 кооператив, використання сучасної упаковки – 2 кооперативи, а третина кооперативів взагалі не розробляють товарну політику.

Цінова стратегія у відносинах зі своїми членами формується в 56% кооперативів на неприбутковій основі, в третині встановлюється ціна на початку року з коригуванням її за результатами роботи. Тільки в одному кооперативі з усіх обстежених формування цінової стратегії відбувається з урахуванням маркетингового підходу. Це свідчить про неправильне розуміння кооперативної політики цін у відносинах зі своїми членами. На запитання, які плани розрахунки щодо видів продукції і обсягів виробництва та ціни проводяться в кооперативах, одержані такі відповіді: 66% кооперативів визначають ті види продукції та обсяг їхнього виробництва, реалізація яких забезпечує максимізацію прибутку або беззбитковість від ринкової ціни; 34% не орієнтуються на продукцію, яку можна реалізувати за прийнятними цінами, що забезпечать прибуток.

Із джерел інформації, які використовуються в процесі маркетингової діяльності, названі аналітичні дані органів управління й інформаційно-консультативних центрів (23%), особистий продаж (34%), всі джерела (43%) кооперативів. Враховуючи відсутність у більшості кооперативів спеціалізованої служби маркетингу, що здатна проводити довгострокові прогнози ринку, ці відповіді потребують критичної оцінки.

Серед каналів постачання ресурсів і збуту продукції на прямі канали «кооператив – споживач», «кооператив – постачальник» припадає 23%, на інтегрований канал (з переробними підприємствами, мережею магазинів і громадського харчування) – лише 22%, а близько половини – на канал «кооператив – торговий посередник». Останній канал найменш прийнятний і найбільш поширений через загальний незадовільний стан маркетингової діяль-

ності в кооперативах. Це підтверджується і фінансуванням системи маркетингу на підприємствах. Тільки третина кооперативів виділяє кошти на ці цілі в розмірі 1-5% від ціни реалізації товару. Потрібно також відзначити, що маркетингові заходи в більшості кооперативів здійснюються тоді, коли продукція вироблена та потребує реалізації, хоча це потрібно робити не пізніше, ніж за один або кілька років до цього.

Більшість керівників сільськогосподарських кооперативів зрозуміла необхідність використання маркетингових принципів у процесі ринкової трансформації. Але маркетинг використовується переважно не як цілісна система управління виробничо-збутовою діяльністю, а у вигляді окремих маркетингових заходів, спрямованих на досягнення конкретних ринкових цілей. Це пов'язано з нестачею фахівців у даній сфері, дефіцитом засобів, недостатнім досвідом ринкової діяльності. На відміну від країн з розвинутою економікою, де витрати, пов'язані з маркетингом, досягають 50-60% ціни реалізації, в Україні маркетингова діяльність не одержала належного розвитку як в сільському господарстві в цілому, так і в обслуговуючих кооперативах зокрема.

Виявлено, що окремо взятий сільський товаровиробник найчастіше не є конкурентоспроможним суб'єктом ринку, не має в своєму розпорядженні достатніх фінансових ресурсів для утримання маркетингової служби, його зусилля сконцентровані на технологічних питаннях виробництва та життєзабезпечення всього господарства. Тому його участь у вертикальних маркетингових системах дозволить вирішити основні проблеми, оскільки її учасники функціонують як єдиний організм, координуючи свою діяльність у всіх сферах виробництва та збуту.

Як приклад можна говорити про сільськогосподарський кооператив – Маркетингова група «Широке» у Скадовському районі, що об'єднує сільгоспвиробників навколишніх сіл – Гостроподільського, Широкого, Шевченко, Андріївки, Ульяновки. У 2012 р. кооперативом на Польщу було відправлено 120 тонн дині, частина якої пішла на переробку для дитячого харчування, а частина – в роздрібну торгівлю, а 180 тонн дині відправлено до мережі супермаркетів України. Також кооператив заготовив та реалізував для потреб українських споживачів понад 16 тонн якісного буряка, 26 тонн моркви та 120 тонн картоплі. Продукція на експорт та в мережу супермаркетів постачається виключно високої якості та у відповідній упаковці. Розрахунки за здану сільгосппродукцію проводилися завжди вчасно і в повному обсязі.

Таким чином, Маркетингова група «Широке» довела свою дієздатність і показала наявність потенціалу розвитку. На сьогоднішній день членами кооперативу стали вже понад 180 чоловік. Кооператив почав приймати участь у вирішенні соціально-економічних питань села. Керівництво кооперативу активно співпрацює з Асоціацією сільськогосподарських виробників Таврії в напрямку пошуку нових ринків збуту сільськогосподарської продукції [8].

Загалом протягом 2013 р. в Україні з'явилося 132 нових сільськогосподарських кооперативи. Вони об'єднали майже 30 тисяч селян і надали більше 2,5 тисячі постійних робочих місць. Проте для настання такого позитивного економічного ефекту необхідна державна підтримка кооперативного руху. Зокрема, для того, щоб стимулювати одноосібників об'єднуватися в кооперативи, були вдосконалені норми законодавства. Також реалізується проект заготі-

вельно-збутової мережі «Рідне село», завдяки якому кооператори отримують прямий канал збуту своєї сільськогосподарської продукції [9].

Проект USAID AgroInvest – проект технічної допомоги, що фінансується Американським агентством з міжнародного розвитку (USAID) і впроваджується компанією Кімонікс Інтернешнл. Він працюватиме в Україні протягом 5 років – з 2011 по 2016 рр. Даний проект сприяє зміцненню організацій виробників і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а також створює й розвиває ефективні маркетингові канали для малих і середніх сільськогосподарських товаровиробників [10]. Крім цього, проектом AgroInvest на конкурсних засадах надається грантова підтримка в розмірі не більше 25% від загальної суми бюджету проекту, спрямована на розширення каналів реалізації сільськогосподарської продукції та доступ сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на внутрішні і зовнішні ринки [3].

Пріоритетним напрямом удосконалення товарного руху овочевої продукції має стати упорядкування стихійних ринкових відносин за допомогою удосконалення організації роботи оптових ринків сільськогосподарської продукції, які останнім часом активно починають створюватись по всій Україні. Це ще раз переконує в доцільності заохочення дрібних виробників до об'єднання в будь-яких формах для збільшення обсягів товарних партій продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, одним із найважливіших елементів досягнення позитивних результатів у кооперативному секторі економіки є розвиток маркетингової діяльності у сільськогосподарських кооперативних формуваннях. Маркетингова діяльність, як і всі інші види управлінської діяльності, повинна здійснюватися спеціалістами-маркетологами, які володіють комплексом маркетингових заходів, методик щодо вивчення конкурентів, формування попиту та стимулювання збуту продукції, особливо в ринкових умовах, що швидко змінюються. Мова повинна йти не про вдосконалення, а про створення системи маркетингу як

елемента всієї системи організації й управління розвитком кооперативного сектора. Для цього потрібно, щоб розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації передусім став пріоритетом, стратегічною метою не тільки самих сільськогосподарських товаровиробників, а й органів управління всіх рівнів, наукових установ, освітніх закладів і інших зацікавлених державних і громадських організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф.В. Горбонос – Львів : Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
2. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук – К. : Логос, 1996. – 224 с.
3. Логістика ринку АПК [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.oda.kherson.ua/ua/ehkonomicheskoe-razvitie-oblastii/logistika-rynka-ark>.
4. Малік М.Й. Основи аграрного підприємництва / М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, Ю.О. Лупенко – К. : Ін-т аграр. економіки, 2001. – 528 с.
5. Могильний О.М. Обслуговуючі кооперативи як суб'єкти аграрного ринку / О.М. Могильний // Пропозиція. – 2000. – № 8-9. – С. 108–109.
6. Молдаван Л.В. Основні закономірності розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні / Л.В. Молдаван // Вісник Полтавського ДСГП. – 2001. – № 5-6. – С. 16–18.
7. Саблук П.Т. Стабільні економічні умови як фактор послідовного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 12–17.
8. Салецький О. Маркетингова група «Широке»: рух тільки вперед [Електронний ресурс] / Олександр Салецький // Фермерський інформаційно-торговий портал України «Фермери України». – Режим доступу : <http://www.fermeru.com.ua/asvt/item/189-marketynhova-grupa-shyroke.html>.
9. Почти 30 тисяч селян об'єдналися в кооперативи в прошлом году [Електронний ресурс] // Соціально-інформаційний портал. Фермер. Україна. – Режим доступу : <http://www.fermer.org.ua/novosti/pochti-30-tysjach-seljan-obedinilis-v-koperativy-v-proshlom-godu-15899.html>.
10. Проект USAID AgroInvest [Електронний ресурс] // USAID. – Режим доступу : <http://www.agroinvest.org.ua/ukr/about/>.

УДК 331.101.38

Фандєєва А.Є.

аспірант кафедри міжнародної економіки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПОВЕДІНКИ (ДІЯЛЬНОСТІ) ПЕРСОНАЛУ

Гідною заміною мотивації, орієнтованої виключно на матеріальну винагороду за працю, поступово стає комплексна мотивація. Її особливість полягає у взаємопов'язаності соціально-економічних і соціально-психологічних процесів, що, у свою чергу, погоджує інтереси особи і організації. Діяльність керівників спрямована на формування мотивації персоналу, часто є більш ефективною, ніж технологічні, технічні, організаційні та інші перетворення. Застосування системи комплексної мотивації на виробництві – ознака професійної компетентності керівника, важлива риса цивілізованого підприємницького стилю управління. У статті виявлено актуальність моделі системи концепції комплексної мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів діяльності до сьогоденних реалій та внесено пропозиції щодо її удосконалення.

Ключові слова: мотивація персоналу, комплексна мотивація, оцінка персоналу, поведінка, підприємство.

Фандеева А.Е. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ПОВЕДЕНИЯ (ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) ПЕРСОНАЛА

Достойной заменой мотивации, ориентированной исключительно на материальное вознаграждение за труд, постепенно становится комплексная мотивация. Ее особенность заключается во взаимосвязанности социально-экономических и социально-психологических процессов, что в свою очередь, согласовывает интересы личности и организации. Деятельность руководителей, направленная на формирование мотивации персонала, часто является более эффективной, чем технологические, технические, организационные и другие преобразования. Применение системы комплексной мотивации на производстве – признак профессиональной компетентности руководителя, важная черта цивилизованного предпринимательского стиля управления. В статье выявлена актуальность модели системы концепции комплексной мотивации персонала на достижение конечных результатов деятельности в соответствии с сегодняшними реалиями и внесены предложения по ее усовершенствованию.

Ключевые слова: мотивация персонала, комплексная мотивация, оценка персонала, поведение, предприятие.

Fandeyeva A.Ye. SUGGESTIONS FOR IMPROVING THE MOTIVATION'S FORMATION OF STAFF'S BEHAVIOUR (ACTIVITY)

Complex motivation is gradually becoming a worthwhile alternative for the motivation which is focused exclusively on the financial reward for the work. Its peculiarity is the interconnectedness of social and economic, and social and psychological processes, that coordinates the interests of the individual and the organization in turn. The business leaders' activity, aimed at creating the staff motivation, often is more effective than technological, technical, organizational and other transformations. The use of complex motivation system at work is a sign of leader's professional competence, and an important feature of a civilized business management style. In this article the topicality of system's model of complex staff's motivation concept on the achieving the ultimate results of activity to today's realities has been proven and suggestions for its improvement have been made.

Keywords: staff motivation, complex motivation, estimation of personnel, behaviour, enterprise.

Постановка проблеми. Новий рівень розвитку суспільних відносин у кожній країні потребує підвищення відповідальності та активності працівників усіх систем і рівнів виробництва, створення умов для їх постійного прояву.

Актуальності проблем мотивації працівників управлінської праці, як і інших категорій працівників підприємств, складно суперечити незалежно від суспільно-політичного ладу країни, тому що від уміло розроблених систем мотивації залежить не тільки соціальна і творча активність працівників управлінської праці, але і кінцеві результати підприємств у їх багатогранній соціально-економічній діяльності, особливо в галузі впровадження у виробництво заходів науково-технічного прогресу.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Робота виконана згідно з комплексною темою кафедри міжнародної економіки факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню різних аспектів проблеми мотивації певних категорій працівників підприємств присвячуються роботи як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників вже протягом багатьох десятиків років. Серед них: О.А. Грішнова, Н.Н. Маусов, С.Д. Резник, Ю.Д. Красовский, М.Х. Мескон, И.В. Минервин, В.А. Лобанов, С.В. Шекшня.

Формулювання цілей статті. Виявити актуальність моделі системи концепції комплексної мотива-

ції персоналу на досягнення кінцевих результатів діяльності до сьогоденних реалій та внести пропозиції щодо її удосконалення.

Результати дослідження. Формування мотивації діяльності персоналу розглядається у певних аспектах.

Маркетинговий аспект відображає рівень оптимізації відносин персоналу організації із зовнішніми контактними групами, орієнтує мотивацію персоналу фірми на задоволення інтересів і потреб замовників, суміжників, постачальників і здійснює зворотний зв'язок.

Економічний аспект враховує поєднання матеріальних інтересів працівників із стратегічними завданнями організації, їх матеріальне стимулювання на досягнення кінцевих результатів.

Організаційний аспект відображає формування мотивації, що спонукає до координування всіх виробничих і управлінських функцій, а також відповідальності персоналу в організації, орієнтованих на досягнення стратегічних цілей фірми.

Соціально-психологічний аспект розкриває методи та форми стимулюючого впливу на формування моральної мотивації, яка залежить від авторитету керівництва, соціальної зрілості працівників, можливостей їх професійного зростання.

На підставі виконаних досліджень була складена Комплексна програма заходів щодо формування мотивації персоналу у взаємозв'язку зі стратегією підприємства (таблиця 1). У ній містяться різні способи

вирішення економічних завдань підприємства, показано взаємозв'язок мотивації персоналу і кінцевих результатів діяльності фірми [1].

Соціально-психологічний аналіз мотиваційних характеристик фіксує суб'єктивні тимчасові прояви станів і ставлення до досягнутих результатів дій. Структура станів і відносин визначається ціннісними установками, умовами включення і виключення, заснованими на оцінках значущості, пріоритетності, порівнянності. За допомогою мотиваційних характеристик поведінки суспільство може прогнозувати

і цілеспрямовано формувати мислення і поведінку людини через умови життєдіяльності, навчання та надання можливостей для самореалізації [4].

Стимулюючі програми, що містять чітко визначені цілі та шляхи їх досягнення, допомагають керівникові використати механізм психологічного впливу на людей для підвищення активності їх діяльності та відповідальності з урахуванням інтересів виробництва. Моніторинг соціально-психологічних процесів розкриває особливості соціальних умінь і навичок, тенденцію пристосування людини, групи, колективу

Таблиця 1

Комплексна програма заходів щодо формування мотивації персоналу

Програмний захід	Засоби забезпечення	Передбачуваний ефект (матеріальні і соціальні вигоди)
1. Визначити місію і стратегію фірми	1. Структурувати керування фірми відповідно із сучасними вимогами розвитку менеджменту. 2. Підвищити координацію діяльності між підрозділами: - у реформуванні свідомості відповідальності по цілях; - в конкретизації посадових обов'язків керівних працівників (щоб виключити не-виправдану діяльність).	А. Створення корпоративної культури фірми. Б. Формування нової якості організації праці. В. Підвищення продуктивності діяльності співробітників, зниження витрат виробництва, втрат робочого часу та моральної шкоди, збільшення прибутку.
2. Визначити цілі фірми	1. Функціональні (маркетинг, виробництво, фінанси, персонал, менеджмент). 2. Тимчасові.	А. Конкретна деталізація діяльності підрозділів, керівників і підлеглих щодо визначення мети (тобто стратифікація діяльності підлеглих). Б. «Ущільнення» трудового процесу, створення умов для здійснення творчого підходу до вирішення виробничих завдань, вивільнення індивідуального потенціалу працівників, а отже, підвищення продуктивності праці і прибутку. В. Поліпшення іміджу фірми, формування корпоративної свідомості.
3. Створити систему інформаційного забезпечення фірми	1. Інформувати співробітників про результати діяльності фірми, її цілі і завдання. 2. Створити систему інформаційного забезпечення цільової програми фірми. 3. Створити індивідуальну програму для керівника з інформаційного забезпечення аналізу та контролю.	А. Підвищення довіри до керівництва фірми, стабілізація діяльності співробітників. Б. Підвищення якості аналізу і контролю виробничого процесу і фінансової діяльності, зниження витрат виробництва.
4. Створити систему мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів	1. Впровадити систему оплати за цілями і результатами з урахуванням ступеня докладених зусиль. 2. Створити систему експертної оцінки праці працівників та підрозділів.	А. Стимулювання співробітників на підвищення продуктивності праці. Б. Забезпечення стабільності в накопиченні потенціалу робочої сили і зниження плинності кадрів. В. Забезпечення додаткового прибутку, збільшення обсягів продажів.
	Примітка. В даний час важко впроваджувати систему оплати за цілями і результатами. В якості альтернативи можна запропонувати гнучку непряму систему мотивації праці.	
5. Впровадити систему безперервного підвищення кваліфікації співробітників	1. Здійснювати навчання по конкретній спеціалізації: в інститутах від фірми, диференційовано по розробках фірми на науковій основі. 2. Здійснювати експертне дослідження потенціалу співробітників в інших підрозділах.	А. Обгрунтоване використання можливостей співробітників у трудовій діяльності. Б. Накопичення власного висококваліфікованого компетентного персоналу.
6. Створити і впровадити систему роботи з замовником за принципом зворотного зв'язку	1. Здійснювати роботу по відхиленнях, критичним факторам успіху. 2. Вивчати психологію поведінки замовника. 3. Поглиблювати стратегію сервісу послуг по горизонталі й вертикалі.	А. Закріплення наявних споживачів фірми. Б. Підвищення конкурентно-спроможності. Отримання додаткових вигод при освоєнні нових ринків.
7. Організувати неформальні контакти керівництва з персоналом, замовниками, постачальниками	Організувати неформальні зустрічі керівництва зі співробітниками, замовниками та постачальниками.	А. Зближення інтересів співробітників і фірми. Б. Підвищення довіри до керівництва. В. Поліпшення іміджу фірми. Г. Створення «атмосфери успіху».

до зміни зовнішніх і внутрішніх умов в період інтенсифікації виробництва [2].

Крім того, система мотиваційних характеристик поведінки особистості, групи, колективу (рис. 1) розкриває всю складність прихованих соціально-психологічних процесів структури регуляції особистості і організації або особи з собою [6].

По-перше, включається в мережу відносин з організацією (спільністю) особа, яка не дотримується її норм і правил, що не відповідає рівню її інтересів, може бути відкинута цією організацією. По-друге, високий рівень самоврядування в організації та саморегуляції особистості розкриває ступінь значущості гармонії в реалізації інтересів особистості та організації у спільній діяльності при формуванні мотивації поведінки і мотивації досягнень (результатів).

По-третє, в моделі дотримуються принципи соціально-психологічної цілісності. Природа цих процесів пов'язана з динамікою і змістом соціальних установок, мотивів і потреб особистості. Інтереси людини, включеної у спільну діяльність, знаходяться в певному взаємозв'язку і взаємозалежності. Процеси адаптації, активізації та актуалізації особистості взаємопов'язані і залежать від рівня її включеності у спільну діяльність. Це оцінюється за допомогою ранжирування цінностей, інтересів, мотивів, потреб по їх значимості та пріоритетності за допомогою порівнювання [8].

Результати наукових соціально-психологічних досліджень діяльності фірм на практиці майже не використовуються в основному через відсутність конкретних замовлень з боку виробника внаслідок недооцінки впливу соціально-психологічних аспектів управління на результати діяльності організацій.

Питання мотивації навчально-професійної діяльності досліджувалися в Харківській філії МАУП в рамках концепції оптимального поєднання професійного і виробничого навчання персоналу для вирішення завдань підприємства з метою формування мотивації результативної діяльності [3].

Система навчання повинна містити необхідні кошти для того, щоб змінюватися в потрібному напрямку. При необхідності на підприємствах (у фірмах) організують короткострокове навчання для підвищення кваліфікації керівників і фахівців з метою підвищення ефективності їхньої трудової діяльності (у тому числі без відриву від основної роботи). Рекомендована чисельність груп – не більше 15 чол [7]. Навчальні плани і програми складають фахівці вузу за участю керівників підприємств за завданнями організацій після експрес-діагностики проблем підприємства. Розглянемо приблизний комплекс навчально-профілактичних заходів.

Програма комплексу навчально-професійних заходів містить:

- блок-схему алгоритму дослідно-навчального комплексу на фірмі (рис. 2);
- модель формування мотивації навчально-професійного розвитку особистості (рис. 3);
- алгоритм комплексної системи мотивації професійного та виробничого навчання та контролю знань (рис. 4);

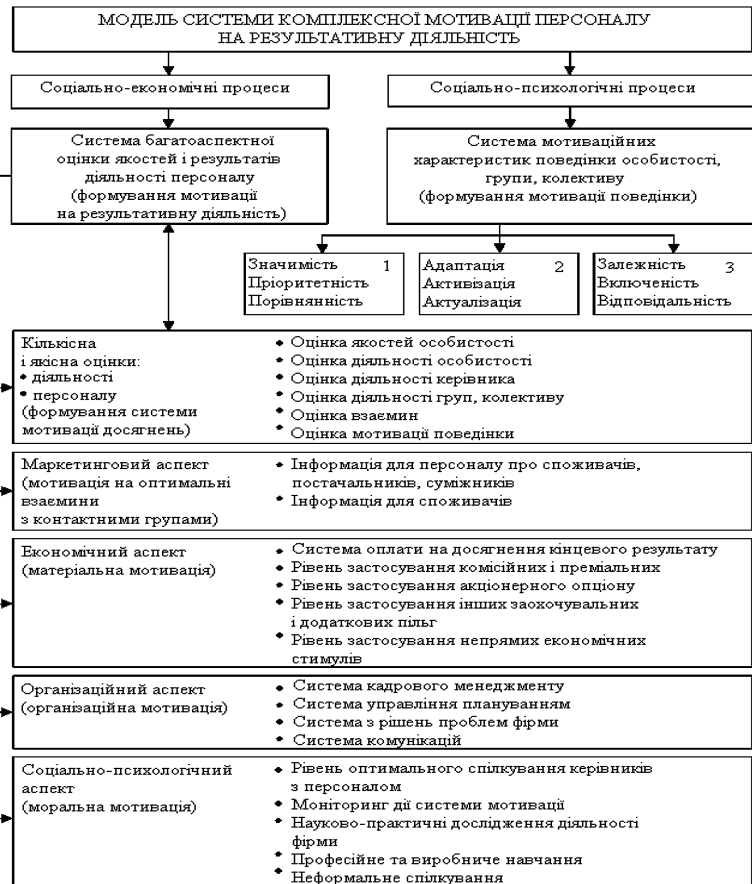


Рис. 1. Схема системи комплексної мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів діяльності

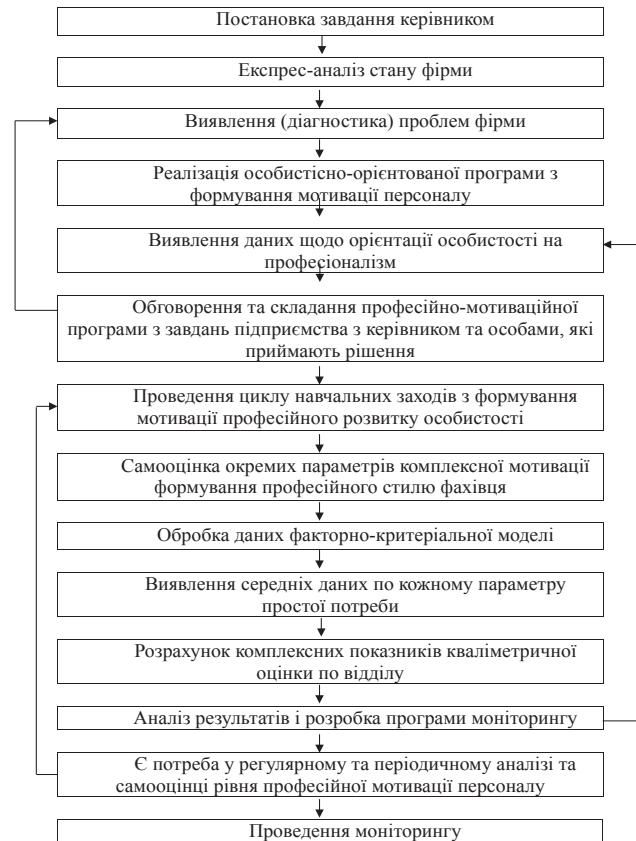


Рис. 2. Блок-схема алгоритму дослідно-навчального комплексу на фірмі

– рекомендації з оптимізації мотивації контролю знань;
– способи стимулювання навчання.

Досвід показав, що формування мотивації персоналу на кінцевий результат, отриманий при впровадженні консультативно-навчального комплексу, сприяє підвищенню ефективності діяльності фірми до 15% [5, с. 42].

Висновки. Гідною заміною мотивації, орієнтованої виключно на матеріальну винагороду за працю, поступово стає комплексна мотивація. Її особливість полягає у взаємопов'язаності соціально-економічних і соціально-психологічних процесів, що, у свою чергу, погоджує інтереси особи і організації.

Діяльність керівників, спрямована на формування мотивації персоналу, часто є більш ефективною, ніж технологічні, технічні, організаційні та інші перетворення. Застосування системи комплексної мотивації на виробництві – ознака професійної компетентності керівника, важлива риса цивілізованого підприємницького стилю управління.

Перспективи подальших розробок. Подальші дослідження планується провести у напрямку більш досконалого вивчення проблеми формування гнучких моделей та механізмів орієнтації персоналу на результативну діяльність та запровадити результати цих досліджень на підприємствах нашої країни.



Рис. 3. Модель формування мотивації навчально-професійного розвитку особистості

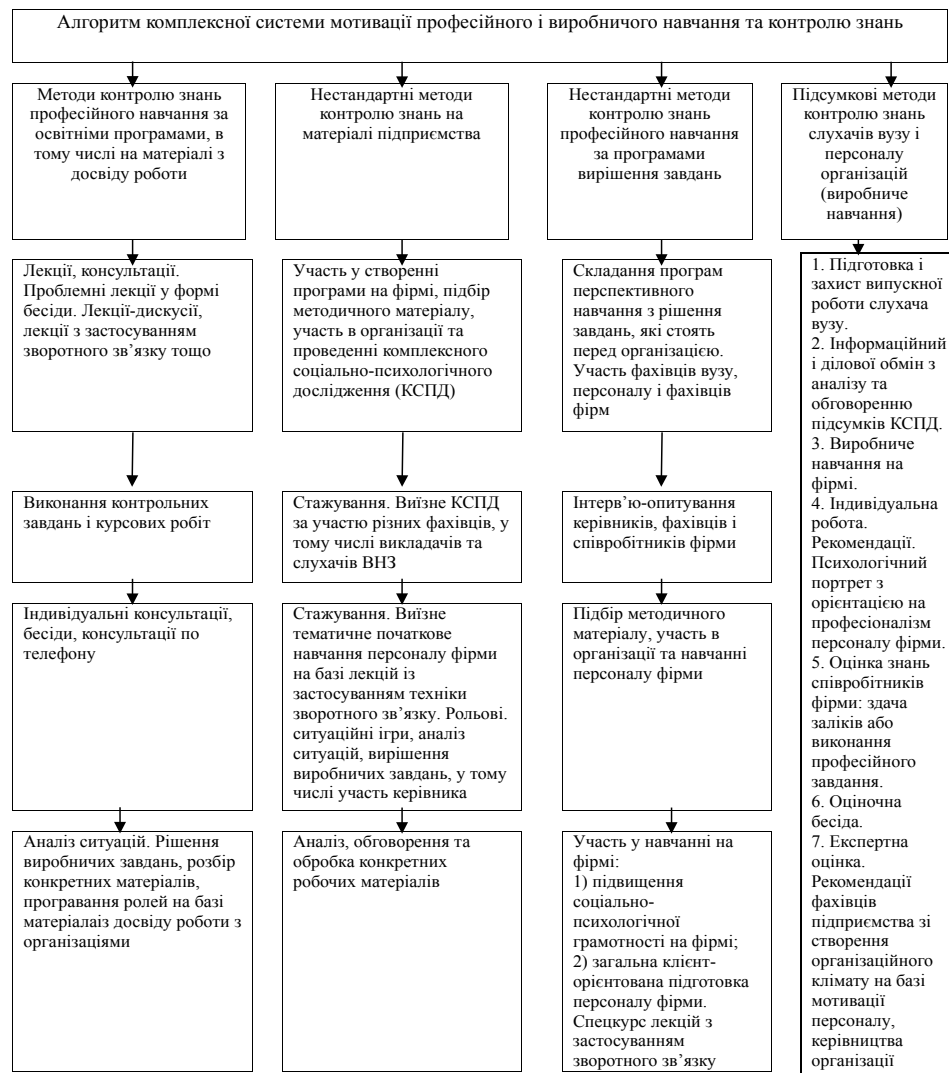


Рис. 4. Алгоритм комплексної системи мотивації професійного та виробничого навчання та контролю знань

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Резник С.Д. Управление персоналом : учебник / С.Д. Резник, И.А. Игошина, К.М. Кухарев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 212 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента : учебник / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 720 с.
3. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда : Инструменты. Методики. Практика : учеб. пособие / Е. Ветлужских. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2007. – 133 с.
4. Дмитренко Г. А. Стратегический менеджмент : целевое управление персоналом организаций : учеб. пособие / Г. А. Дмитренко. – К. : МАУП, 2008. – 314 с.
5. Татарников А. А. Оплата труда в странах с рыночной экономикой : учебник / А. А. Татарников. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 408 с.
6. Соколова М. И. Управление процессом мотивации. Практическое использование теорий мотивации / М. И. Соколова // Мотивация и оплата труда. – 2007. – № 3. – С. 198–206.
7. Красовский Ю.Д. Организационное поведение : учебник / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 528 с.
8. Минервин И.В. Внутрифирменное обучение рабочих / И.В. Минервин // Экономист. – 2005. – № 2. – С. 81–84.

УДК 658:331.3

Фриман Е.М.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
Национальной металлургической академии Украины

Фриман И.М.
старший преподаватель кафедры менеджмента
Национальной металлургической академии Украины

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу роли человеческого капитала в устойчивом развитии промышленного предприятия. Проанализированы понятия успешности функционирования предприятия, прибыльности предприятия добавленной стоимости и человеческого капитала. Представлено определение гибкости предприятия, рассмотрены в формализованном виде показатели гибкости и их связь с человеческим капиталом.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический кризис, экономический потенциал предприятия, устойчивое функционирование и развитие предприятия, прибыльность предприятия, добавленная стоимость, успешность деятельности сотрудников, гибкость предприятия.

Фриман Е.М., Фриман И.М. РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПИТАЛУ В СТІЙКОМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена аналізу ролі людського капіталу в стійкому розвитку промислового підприємства. Проаналізовані поняття успішності функціонування підприємства, прибутковості підприємства доданої вартості і людського капіталу. Представлено визначення гнучкості підприємства, розглянуті у формалізованому виді показники гнучкості і їх зв'язок з людським капіталом.

Ключові слова: людський капітал, економічна криза, економічний потенціал підприємства, стійке функціонування і розвиток підприємства, прибутковість підприємства, додана вартість, успішність діяльності співробітників, гнучкість підприємства.

Friman E.M., Friman I.M. THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE STABLE DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to analysis of the role of human capital in stable development of the industrial enterprise. The notions of successfulness in the functioning of an enterprise, profitableness of an enterprise off added value and human capital had been analysed.

Definition of an enterprise flexibility had been presented and indices of flexibility and their connection with a human capital and had been considered in the formalized form.

Keywords: human capital, economical crisis, economical potential of an enterprise, stable functioning and development of an enterprise, added value, successfulness of worker's activity, flexibility of an enterprise.

Постановка проблемы. В условиях современного экономического кризиса наиболее актуальной проблемой руководства промышленных предприятия является обеспечение его устойчивого функционирования и дальнейшего развития, которые заключаются в способности сохранять и стабильно удерживать свои позиции на рынке товаров, работ и услуг под воздействием негативных факторов внешней среды.

Анализ последних исследований и публикаций. Под устойчивым функционированием и развитием предприятия И.Н. Омельченко [16, с. 36] понимает процесс его деятельности, который обеспечивается за счет преобразований внутренней среды с целью самосохранения и воспроизводства социально-экономических процессов путем гармонизации взаимоотношений с внешней средой.

Под устойчивым развитием А.И. Кузнецов [13, с. 40] понимает минимизацию отрицательного воз-

действия внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую и организационную составляющие предприятия. По мнению В.С. Захарченко [8, с. 81], на устойчивое развитие предприятия влияет своевременная и адекватная реакция на воздействие внешней среды.

Однако авторы не учитывают, что устойчивое развитие предприятия, прежде всего, обеспечивается постоянным увеличением производства товара, ростом объема продаж конкурентоспособной продукции, что обуславливает увеличение прибыли предприятия как основного источника повышения уровня стабильности его функционирования.

Постановка задачи. Устойчивое развитие предприятия должно сопровождаться увеличением качественных показателей предприятия, улучшением социального и экономического положения сотрудников. Однако в современных условиях предприятию

достаточно сложно осуществлять дополнительные расходы на сбыт, маркетинг и другие средства повышения конкурентоспособности и устойчивого развития. Для решения этих задач руководству необходимо использовать внутренние источники для развития предприятия.

Изложение основного материала исследования. Данным источником является экономический потенциал устойчивого развития промышленного предприятия. Экономический потенциал устойчивого развития промышленного предприятия – это возможность предприятия, оптимальное использование ресурсов, которые обеспечивают рост производства на основании совершенствования организационных, технических, технологических и кадровых решений для повышения успешности функционирования предприятия и его прибыльности [7, с. 111].

Успешность функционирования предприятия – это способность всех сотрудников каждого подразделения постоянно достигать поставленных целей на каждом этапе деятельности при оптимальном использовании всех видов ресурсов [5, с. 70].

М.А. Бендиков [2, с. 84], отмечает, что если прибыль – это основа функционирования предприятия, то прибыльность – это конечный результат его деятельности, поскольку именно прибыльность является показателем уровня финансовой независимости предприятия и его жизнеспособности.

Прибыльность предприятия – это способность сотрудников предприятия постоянно повышать прибыль предприятия за счет увеличения добавленной стоимости [1, с. 72; 7, с. 68].

Добавленная стоимость – это разность между денежной величиной реализации товаров, работ и услуг и стоимостью приобретенных товаров, работ и услуг [4, с. 68]. На основании данного определения автор делает вывод, что в структуру добавленной стоимости входят: величина оплаты труда (с начислениями налогов и обязательных платежей), амортизация основных средств и нематериальных активов, экономическая рента и прибыль.

Успешность функционирования предприятия и его прибыльность, прежде всего, зависят от человеческого капитала предприятия. Человеческий капитал – это совокупность интеллектуальных способностей и навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека, которые он эффективно использует в период производственной деятельности, что позволяет владельцу капитала получать дополнительный доход, а предприятию – чистую прибыль [11, с. 1842].

Успешность функционирования предприятия базируется на успешности деятельности сотрудников, которую следует оценивать по следующей формуле:

$$УД = \frac{P^{\phi}}{P^n} \times \frac{T^{\phi}}{T^n} \times \frac{3^{\phi}}{3^n} \times \frac{B^{\phi}}{B^n} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где, P^{ϕ} ; P^n – фактический результат и плановый показатель выполнения задания в денежном выражении соответственно;

T^{ϕ} ; T^n – фактический и плановый периоды времени выполнения задания соответственно;

3^{ϕ} ; 3^n – фактическая и плановая величины прямых затрат при выполнении задания соответственно;

B^{ϕ} ; B^n – фактическая и плановая величины окончательного и исправимого брака готовой продукции в денежном выражении.

Необходимо отметить, что успешность деятельности сотрудников следует оценивать как при выпуске постоянной продукции, так и при изготовле-

нии новых видов продукции. Следовательно, общую успешность деятельности сотрудников можно будет оценить по формуле:

$$УД^{общая} = \left(\frac{P^{\phi}_{п.в.п.}}{P^n_{п.в.п.}} \times \frac{T^{\phi}_{п.в.п.}}{T^n_{п.в.п.}} \times \frac{3^{\phi}_{п.в.п.}}{3^n_{п.в.п.}} \times \frac{B^{\phi}_{п.в.п.}}{B^n_{п.в.п.}} \right) + \left(\frac{P^{\phi}_{н.п.}}{P^n_{н.п.}} \times \frac{T^{\phi}_{н.п.}}{T^n_{н.п.}} \times \frac{3^{\phi}_{н.п.}}{3^n_{н.п.}} \times \frac{B^{\phi}_{н.п.}}{B^n_{н.п.}} \right) \rightarrow \max, \quad (2)$$

где, $P^{\phi}_{п.в.п.}$; $P^{\phi}_{н.п.}$ – фактический результат выполнения задания в денежном выражении при изготовлении постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$P^n_{п.в.п.}$; $P^n_{н.п.}$ – плановый показатель выполнения задания в денежном выражении при изготовлении постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$T^{\phi}_{п.в.п.}$; $T^{\phi}_{н.п.}$ – фактический период времени изготовления постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$T^n_{п.в.п.}$; $T^n_{н.п.}$ – плановый период времени изготовления постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$3^{\phi}_{п.в.п.}$; $3^{\phi}_{н.п.}$ – фактическая величина прямых затрат при изготовлении постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$3^n_{п.в.п.}$; $3^n_{н.п.}$ – плановая величина прямых затрат при изготовлении постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$B^{\phi}_{п.в.п.}$; $B^{\phi}_{н.п.}$ – фактическая величина окончательного и исправимого брака готовой продукции в денежном выражении, при изготовлении постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно;

$B^n_{п.в.п.}$; $B^n_{н.п.}$ – плановая величина окончательного и исправимого брака готовой продукции в денежном выражении, при изготовлении постоянно выпускаемой продукции и новой продукции соответственно.

Как отмечают Т.Н. Керанчук [9, с. 51; 10, с. 83], именно на основании добавленной стоимости увеличивается величина чистой прибыли, что позволяет использовать её как источник финансирования производственного, социального развития предприятия, дополнительного материального поощрения сотрудников, постоянно повышающих добавленную стоимость, а также оплачивать штрафы и санкции в случаях нарушения предприятием действующего законодательства.

На основании соотношения величины добавленной стоимости (ДС) и общей успешности деятельности сотрудников ($УД^{общая}$) возможно определить величину человеческого капитала предприятия (W).

$$W = \frac{ДС}{У^{общая}} \rightarrow \max. \quad (3)$$

Систематическое увеличение величины добавленной стоимости, которая непосредственно связана с успешностью деятельности сотрудников, является для руководителей промышленного предприятия одной из наиболее важных задач. В связи с этим необходимо осуществлять постоянный мониторинг величины уровня человеческого капитала.

$$УВЧК = \frac{W^{наст.период}}{W^{предыд.период}} = \frac{ДС^{наст.пер}}{У^{общая}^{наст.период}} : \frac{ДС^{предыд.период}}{У^{общая}^{предыд.период}} \rightarrow \max. \quad (4)$$

Применение данной формулы позволяет также определить динамику вклада сотрудников в прибыль предприятия.

При повышении величины человеческого капитала увеличивается добавленная стоимость, на основании которой увеличивается прибыль предприятия и происходит его капитализация как процесс реинвестирования прибыли, полученной в результате деятельности за определенный период. Вследствие капитализации увеличивается размер собственных средств и формируется фонд накопления, в состав

котрого входять добавочний постійний і добавочний змінний капітал.

Добавочний постійний капітал використовується як для придбання нових засобів виробництва, так і для модернізації існуючих, розробки і впровадження сучасних технологій. Добавочний змінний капітал використовується для професійного розвитку персоналу підприємства і покриття витрат зв'язаних з пошуком, набором, навчанням, адаптацією нових співробітників. Слідовачно, добавочний капітал є допоміжним грошовим фондом власних засобів.

Устойчиве розвиток промислового підприємства, в основі якого знаходиться ріст людського капіталу, повинно забезпечувати його успішне функціонування. На стійке розвиток підприємства впливає постійне підвищення його гнучкості. Гнучкість підприємства – готовність суб'єкта господарювання оперативно, ефективно і своєчасно реагувати на непередбачені негативні зміни зовнішнього середовища [6, с. 91].

Гнучкість підприємства знаходиться в тісній залежності від величини обсягів випуску продукції, величини прибутку і збитку. При 38% збитку і більш гнучке розвиток підприємства неможливо, так як воно не спроможне адекватно реагувати на вимоги зовнішнього і внутрішнього середовища.

Восприимчивість до змін і спроможність до гнучкості підприємство починає проявляти, якщо економічний результат його діяльності становить 62% і більш від потенціальних можливостей [12, с. 75].

На економічний результат, як ступінь досягнення поставлених цілей, впливають технологічна, технічна, організаційна, і фінансова гнучкості. Економічна ефективність всіх видів гнучкості виражається в створенні умов для динамічного стійкого функціонування підприємства з метою створення і раціонального використання найбільш великої частини людського капіталу, на основі якого підприємство отримує додану вартість.

Технологічна гнучкість – це спроможність виробничої структури підприємства активно реагувати на зміни зовнішнього середовища, орієнтуючи виробничу систему на використання новітніх технологій, принципово змінюючи внутрішню структуру підприємства з метою виробництва новітніх наукоємних товарів [13, с. 40].

Рівень технологічної гнучкості виробництва розраховується з допомогою коефіцієнта технологічної гнучкості (E), який відображає середнє час перебудови технологічної системи відносно всього фонду часу її ефективної роботи і визначається за формулою:

$$E = 1 - \frac{H}{G} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де, E – коефіцієнта технологічної гнучкості;
 H – середнє час перебудови технологічної системи;

G – ефективний фонд часу роботи технологічної системи.

Технологічна система – це сукупність обладнання, пристосувань, інструментів, заготовок, а також процесів, здійснюваних співробітниками, при досягненні ними поставлених цілей. Технологічно гнучкі підприємства мають спроможність впровадити і ефективно використовувати новітні досягнення науково-технічного прогресу, використовуючи їх для посилення своїх конкурентних позицій на ринках.

Коефіцієнт сили операційного важеля дозволяє кількісно оцінити технічну гнучкість підприємства. Для визначення цього коефіцієнта цілесловачно застосувати наступну формулу:

$$W = \frac{R - P}{R - P - Q} \rightarrow \max, \quad (6)$$

де W – сила операційного важеля;

R – виручка підприємства;

P – змінні витрати підприємства;

Q – постійні витрати підприємства.

Організаційна гнучкість, як характеристика можливостей внутрішньої структури підприємства, відображає спроможність до адаптації і відповідності змінюючимся вимогам ринку і формуванню нових організаційних форм управління, адекватних новітнім техніко-технологічним формам виробництва [14, с. 101]. Організаційна гнучкість оцінюється на основі коефіцієнта організаційної гнучкості, який визначається за формулою:

$$F = \frac{\Delta Z \times \Delta M}{3 \times M} \rightarrow \max, \quad (7)$$

де: ΔZ – величина додаткових витрат при підвищенні динамізму виробництва;

Z – величина витрат на зміну виробничої програми;

ΔM – приріст резервних потужностей;

M – кількість введених резервних потужностей.

ΔZ і ΔM безпосередньо пов'язані з неперервними змінами ситуацій, які створюються в результаті впливів на підприємство зовнішнього і внутрішнього середовища.

Фінансова гнучкість – це спроможність підприємства зібрати достатній капітал для задоволення своїх потреб при можливості виникнення в майбутньому різних різноманітних непередбачених витрат [15, с. 76].

Фінансова гнучкість підприємства відображає спроможність підприємства отримувати, розподіляти і використовувати фінансові ресурси в поточному і майбутньому періодах, забезпечуючи собі виживання і розвиток.

Для відкриття фінансової гнучкості існують наступні критерії: рентабельність, платіжеспроможність, поточна ліквідність і фінансова незалежність підприємства.

Платіжеспроможність – це спроможність підприємства повністю і в строк погасити свою кредиторську заборгованість, цілесловачно визначати на основі коефіцієнта забезпеченості власними засобами. Для цього слід використовувати наступну формулу:

$$WQ = \frac{SK - BA}{OA} \rightarrow \text{optm}, \quad (8)$$

де WQ – коефіцієнт забезпеченості власними засобами;

SK – власний капітал підприємства;

BA – необоротні активи підприємства;

OA – оборотні активи підприємства.

За думкою Е.А. Боргардта [3, с. 58], величина даного коефіцієнта повинна бути в межах 0,1-0,3.

Поточна ліквідність підприємства визначається на основі коефіцієнта поточної ліквідності, для розрахунку якого цілесловачно використовувати наступну формулу:

$$KTL = OA/KO \rightarrow \text{optm}, \quad (9)$$

де, KTL – коефіцієнт поточної ліквідності;

OA – оборотні активи підприємства;

KO – краткосрочні зобов'язання.

По мнению А.Н. Фоломьева [17, с. 39], величина данного коэффициента должна быть в пределах 1,5-2,0. Финансовая независимость предприятия:

$$FN = \frac{SK}{AP} \rightarrow opt, \quad (10)$$

где, FN – показатель финансовой независимости; SK – собственный капитал предприятия; AP – актив предприятия.

Выводы из проведенного исследования. На основании анализа рассмотренного выше материала и содержания формул (1 – 10) можно сделать вывод о том, что преобладающую роль в устойчивом развитии промышленного предприятия, его успешном функционировании, готовности оперативно, своевременно и эффективно реагировать на непредвиденные негативные изменения внешней среды играет человеческий капитал, оптимальная оценка успешности деятельности сотрудников предприятия при выполнении поставленных задач, а также связь показателей гибкости предприятия с человеческим капиталом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление: учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 620 с.
2. Бендиков М.А., Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009 – № 5. – С. 80–95.
3. Боргардт Е.А. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятия / Е.А. Боргардт // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 55–61.
4. Борисов А.Б. Факторы капитализации промышленного предприятия в современных условиях хозяйствования / А.Б. Борисов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011 – № 3. – С. 65–72.
5. Василик С.Р. Оценка эффективности деятельности предприятия / С.Р. Василик // Бизнес – Информ. – 2011 – № 21. – С. 69–71.
6. Гибкое развитие предприятия. Эффективность и бюджетирование. – 3 изд., доп. – М.: Дело, 2011. – 198 с.
7. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 208 с.
8. Захарченко В.С. Экономический механизм устойчивого развития / В.С. Захарченко // Бизнес – Информ. – 2009. – № 17. – С. 80–83.
9. Керанчук Т.Н. Моделирование финансового равновесия предприятия / Т.Н. Керанчук // Бизнес – Информ. – 2010 – № 19. – С. 49–54.
10. Керанчук Т.Н. Финансовая стабильность предприятия и методические аспекты ее оценки / Т.Н. Керанчук // Экономика Украины – 2012. – № 1. – С. 82–85.
11. Ковальчук К.Ф., Фриман И.М., Фриман Е.М. Оценка уровня человеческого капитала промышленного предприятия как фактора успешности его деятельности. / К.Ф. Ковальчук, И.М. Фриман, Е.М. Фриман // 36. научных праць «Економіка: проблеми теорії та практики» – 2010. – Вип. 259. Т. VII. – С. 1838–1846.
12. Кондратьев О.В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / О.В. Кондратьев // Финансы Украины – 2008. – № 9. – С. 73–76.
13. Кузнецов А.И. Принципы и подходы к формированию устойчивости предприятия в рыночной среде / А.И. Кузнецов // Вестник машиностроения – 2007. – № 2. – С. 39–41.
14. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – С.: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
15. Михалев О.В. Экономическая устойчивость хозяйственных систем: методология и практика научных исследований и прикладного анализа. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 200 с.
16. Омельченко И.Н. Интегральная оценка организационно-экономической устойчивости промышленного предприятия / И.Н. Омельченко // Вестник машиностроения – 2007. – № 3. – С. 34–40.
17. Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночной системе хозяйствования / А.Н. Фоломьев // Экономика и организация рыночного хозяйства – 2007. – № 4. – С. 35–42.

УДК 332:504

Царук А.Ю.

*аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ

Здійснено ґрунтовний аналіз системи інформаційного забезпечення аналізу та прийняття управлінських рішень щодо ефективності гірничозбагачувального виробництва у контексті екологізації. Запропоновано шляхи його вдосконалення з метою підвищення ефективності системи управління. Здійснено огляд наукових літературних джерел щодо визначення системи інформаційного забезпечення аналізу та оцінки ефективності гірничозбагачувального виробництва. Вивчено структуру інформаційного забезпечення аналізу та оцінки ефективності гірничозбагачувального виробництва.

Ключові слова: ефективність природоохоронних заходів, система інформаційного забезпечення, гірничозбагачувальне виробництво, управлінські рішення, економічний аналіз.

Царук А.Ю. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ ЭКОЛОГИЗАЦИИ

Проведен глубокий анализ системы информационного обеспечения анализа и принятия управленческих решений по эффективности обогащенного производства в контексте экологизации. Предложены пути его совершенствования с целью повышения эффективности системы управления. Осуществлен обзор научных литературных источников по определению системы информационного обеспечения анализа и оценки эффективности горнообогатительного производства. Изучена структура информационного обеспечения анализа и оценки эффективности горнообогатительного производства.

Ключевые слова: эффективность природоохранных мероприятий, система информационного обеспечения, горнообогатительное производство, управленческие решения, экономический анализ.

Tsaruk A.Y. THE WAYS OF IMPROVEMENT OF SYSTEM OF INFORMATION BASIS OF ANALYSIS AND ESTIMATION OF MINING PRODUCTION IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITIES

The author conducted analysis of the system of information basis for the analysis and management of mining production efficiency in the context of environmental activities. The ways of informational basis improvement were suggested. The ways of improvement of information basis of analysis and evaluation of mining processing production in the context of ecologization and ecological audit was suggested.

Keywords: efficiency of environmental activities, information basis, mining production, management, economic analysis.

Постановка проблеми. Розвиток продуктивних сил суспільства і виробничих відносин зумовлює вдосконалення та розширення наукових досліджень, створення та впровадження прогресивних новітніх технологій обробки інформації, які швидко поширюються в економіці при формуванні ринкових відносин. Сутність їх полягає у застосуванні нових засобів і методів обробки інформації, створенні цілісних технологічних систем, спрямованих на створення, обробку та відображення інформаційного продукту.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Вихідним моментом та необхідною умовою наукового дослідження є інформація. В.С. Марцин, Н.Г. Міценко, О.А. Даниленко пропонують об'єктивність та повноту інформації у науковому дослідженні визначати за такими критеріями, як цілеспрямованість, цінність, своєчасність, достовірність, достатність і комплексність (повнота), швидкодійність, дискретність, неперервність, періодичність надходження, детермінований характер, доступність (зрозумілість), спосіб і форма подання [1].

Інформаційне забезпечення процесів управління досліджувались такими науковцями, як О.В. Кантаєва, О.В. Кузнецова, А.И. Пашенцев, В.В. Постоловский, А.С. Добрнін, В.І. Прокопенко та ін [2-4]. Організаційні аспекти формування систем інформаційного забезпечення дослідження економічної ефективності гірничозбагачувального виробництва в аспекті його екологізації розглядалися в роботах Л.В. Тимошенко [5].

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є аналіз структури інформаційного забезпечення аналізу та прийняття управлінських рішень щодо ефективності гірничозбагачувального виробництва у контексті природоохоронної діяльності та пошук шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталі економічне становище гірничозбагачувальних підприємств (далі – ГЗК) пов'язано зі сталим розвитком країни, чому сприятиме зменшення їх техногенного впливу на довкілля. За таких обставин екологічний чинник підвищує свій вплив на процес прийняття рішень при плануванні виробничої потужності та програми.

Природоохоронна діяльність ГЗК потребує ресурсного забезпечення, чим визначає зміну розміру витрат на природоохоронні заходи, його конкурентоспроможність та рентабельність продукції. Тому підготовка управлінських рішень щодо природоохоронної діяльності має базуватися не лише на ефективності природоохоронної, але й економічної діяльності підприємства, тобто визначенні співвідношення: економічна діяльність (витрати, результати) та екологічна діяльність (витрати, результати).

Аналіз є засобом створення основного ресурсу нової економіки – інформації. На початку XXI ст. результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання стає все більшою мірою залежною від якості інформації, значна частина якої формується саме в системі і економічного аналізу. В процесі аналітичного дослідження відбувається створення нового якісно-

змістовного знання на базі інтелектуальної переробки інформаційних масивів. Значна частка аналітичних робіт в межах підприємства (за твердженням більше 80% осіб, які брали участь в анкетуванні) спрямована на системне та комплексне дослідження діяльності суб'єкта господарювання і розвиток структурних підрозділів для забезпечення найбільш повного використання та приросту його економічного потенціалу. Тим самим задовольняються внутрішні потреби оперативного, короткострокового і довгострокового управління (результати такого аналізу, як правило, є конфіденційними [6, с. 158-169]).

Менеджмент підприємств, як правило, стикається із питанням екологізації виробництва після проведення екологічного аудиту. Саме він дозволяє вибрати оптимальний варіант природоохоронних споруд, організувати інформаційно-аналітичний контроль за станом і ступенем експлуатації природоохоронної техніки, дати економічну оцінку намічених технічних і технологічних удосконалень. Іншими словами, це незалежне дослідження всіх аспектів господарської діяльності промислового підприємства будь-якої форми власності для встановлення розміру прямої або непрямої дії на стан навколишнього середовища. Його мета – приведення природоохоронної діяльності у відповідність з вимогами законодавства і нормативних актів, оптимізація використання природних ресурсів, зниження і впорядкування енергоспоживання, зменшення відходів, запобігання аварійним скиданням, викидам і технічним катастрофам.

В ході екологічного аудиту необхідно провести ідентифікацію екологічних аспектів діяльності промислового підприємства з оцінкою значущості дій на природне середовище. Необхідно брати до уваги не тільки процес виробництва, але й сировину, матеріали, енергію (вхідні параметри виробництва), продукцію, послуги (вихідні параметри виробництва), характерні як для існуючих, так і для минулих видів діяльності. Слід враховувати як нормальне, штатне функціонування підприємств, так і умови пуску і демонтажу (закриття) виробництва, вірогідні нештатні і аварійні ситуації.

На підставі висновку аудитора вирішити конкретну проблему можна різними, часто альтернативними методами. Найважливіше для керівництва в ході екологічного аудиту – це виявлення вузьких місць у всіх сферах діяльності даного промислового підприємства. Останні і складають основу для визначення еколого-економічної стратегії і планування напрямків забезпечення сталого розвитку підприємства.

Отже, в механізмі забезпечення ефективності виробничої та природоохоронної діяльності на ГЗК екологічний аудит є елементом системи інформаційного забезпечення, який дає можливість досягти встановленого рівня екологічних параметрів та контролювати його.

Таким чином, віддзеркаленням менеджменту підприємств ГЗК зменшити техногенний вплив на довкілля має бути зміна критеріїв прийняття рішення щодо розвитку бізнесу: від мінімізації екологічних витрат до їх оптимізації, а саме достатності для вирі-

шення екологічних проблем. При цьому планування виробничої діяльності повинне бути зорієнтоване на отримання найліпшого результату та вищої ефективності, має врахувати життєвий цикл природоохоронних заходів, відповідних до застосовуваних підприємством технологій. Тобто пропонується узгоджувати за часом обсяги здійснення виробничих процесів та ініційованих ними природоохоронних заходів. Така процедура може бути реалізована із принципом обчислення потонної ставки для гірничих виробок, відшкодування вартості яких корелюється з обсягами видобутку мінеральної сировини [7].

Соціальна відповідальність залізрудних комбінатів, що входять до Групи «Метінвест», віддзеркалюється утворенням ними систем корпоративного менеджменту та відповідною сертифікацією за міжнародними стандартами якості (ISO 9001:2000), екології (ISO 14001:2004) та промислової безпеки (OHSAS 18001). Таким чином, економічні цілі підприємств, досягнення яких забезпечується виробничою діяльністю, доповнюються екологічними цілями, механізмом формування та реалізації яких є система екологічного менеджменту. Це відбувається в межах утвореної організаційної структури, головними елементами якої є як промислово-виробничі підрозділи. Головні роботи з ліквідації впливу ГЗК на довкілля виконують природоохоронні цехи та центральна комплексна лабораторія: усунення забруднення водного середовища шламовими водами, проведення аналізу по забрудненню навколишнього середовища (стічні води, атмосферні викиди), відновлення порушених виробництвом земель.

Склад елементів організаційної структури ГЗК майже однаковий, що дозволяє визначити спрямованість на вирішення завдань для досягнення макси-

мальної економічної ефективності господарювання. Проте розвиток природоохоронної діяльності є наслідком власної ініціативи менеджерів і акціонерів підприємств.

Інформаційний фактор забезпечення природоохоронної діяльності на ГЗК є важливою компонентою формування стійкого механізму екологічного управління. Для прийняття як стратегічного, так і тактичного рішення суб'єкт управління повинен володіти необхідною (повною, своєчасною та достатньою) інформацією:

- 1) про об'єкт, на який спрямована його дія;
- 2) про можливі способи реалізованого впливу;
- 3) про ймовірність отримання бажаного результату;
- 4) про потенційні негативні наслідки [3].

Таким чином, інформаційне забезпечення аналізу управлінських рішень щодо ефективності природоохоронних заходів на ГЗК – це система взаємовідносин, в результаті яких формується інформація про діяльність господарюючих суб'єктів, їх участь в реалізації екологічної політики, поширенні інформації про проблеми і досягненні у вирішенні екологічних завдань та створенні умов для застосування найбільш перспективних способів й методів мінімізації запобігання впливу на навколишнє середовище. З наведеного визначення випливає, що фактор інформаційного забезпечення аналізу управлінських рішень щодо ефективності природоохоронних заходів на ГЗК об'єднує три складові (рис. 1).

Першою складовою системи є підсистема формування інформаційних ресурсів, що включає в себе збір інформації, її обробку та приведення у формат, зручний для використання зацікавленими особами. Вибір способів збору інформації та класифікації показників, що враховуються при зборі, різноманітний. Головним аспектом управління на даній стадії формування інформації повинен бути принцип її актуальності, тобто реального відображення ситуації, доведений до відома суб'єкта управління в найкоротший термін. Очевидно, що далеко не всі підприємства ГЗК готові добровільно заявляти про свої недоліки в роботі, особливо якщо це пов'язано зі штрафними санкціями, адміністративними стягненнями, а іноді й кримінальною відповідальністю. Таким чином, збір інформації не повинен обмежуватися, лише тими даними, які надаватимуть самі підприємства.

Варіантів моделей обробки інформації запропоновано на сьогоднішній момент достатньо багато. Одні пропонують проводити соціально-екологічний рейтинг суб'єктів (підприємств). Рівень рейтингу в даному випадку буде визначатися як сума соціологічних показників, що виходять при накладенні вертикальної структури соціуму (здібності, потреби, діяльність, відносин,

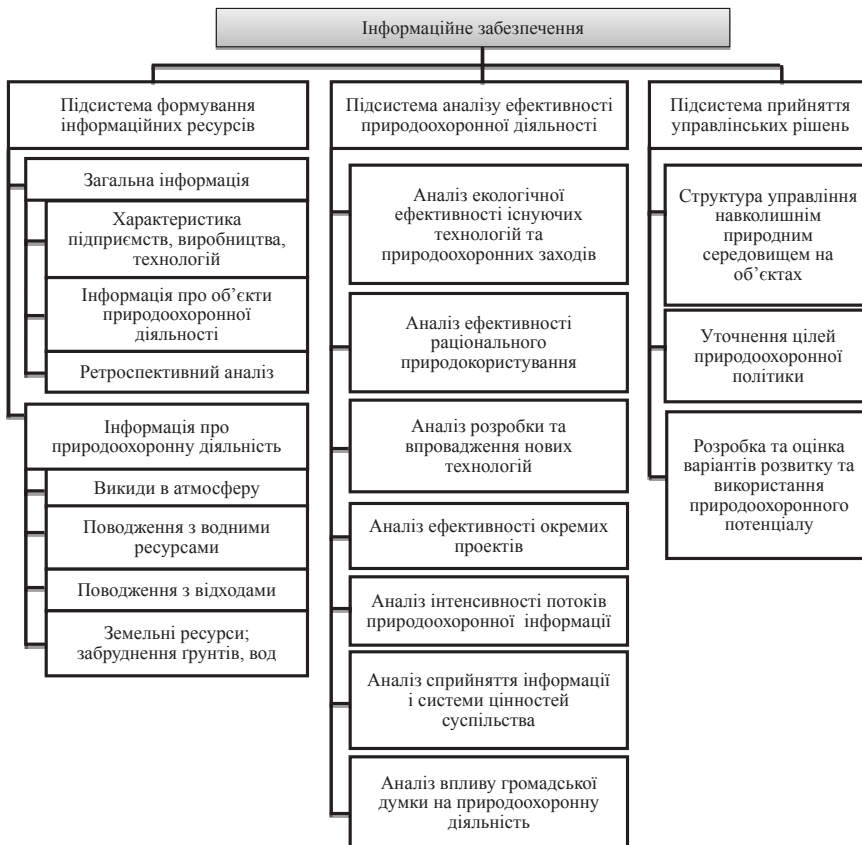


Рис. 1. Система інформаційного забезпечення аналізу ефективності природоохоронної діяльності на ГЗК (складено автором на основі [8])

інститутів) на горизонтальну (економіки, екології, мистецтва, педагогіки, управління). В результаті аналізу динаміки показників можливо оцінювати ефективність впливу на різні сфери діяльності.

Друга складова інформаційного забезпечення аналізу управлінських рішень щодо ефективності природоохоронних заходів на ГЗК є підсистемою аналізу. Зрозуміло, мова йде про певну систему баз даних, в яких, на наш погляд, повинні враховуватися, щонайменше, дві основні умови:

- 1) доступність інформації;
- 2) комплексність даних, що включає правовий, технічний, технологічний, організаційний та ресурсний аспекти.

Інформація, отримана в ході моніторингу, дозволить провести:

- 1) оцінку екологічної ефективності існуючих технологій та природоохоронних заходів;
- 2) оцінку рівня мінімізованого екологічного збитку;
- 3) оцінку потенційно небезпечних з екологічної точки зору виробництв;
- 4) оцінку ефективності раціонального природоохорунування;
- 5) оцінку ефекту від природоохоронних заходів і т. ін. [2, с. 217].

Розвиток природоохоронної діяльності в гірництві передбачає винаходження нових технологій, за якими будуть виробляти більш якісну та дешеву залізородну продукцію. Гірничозбагачувальне виробництво передбачає здійснення таких етапів: підготовка родовища до розробки; видобуток корисних копалин; збагачення, агломерація. На кожному з перелічених етапів формується негативний вплив на навколишнє середовище. Під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників підприємство при плануванні змін у технології виробництва продукції має супроводжувати цей процес паралельним плануванням природоохоронних заходів.

Це слід здійснювати на етапі складання стратегічних планів (слабі сторони, загрози) і оперативного бюджетування. Підвищення ефективності природоохоронної діяльності за критерієм рентабельності досягається при забезпеченні рівноцінної уваги стимулюванню впроваджених природоохоронних заходів. Тобто пропонується впровадження принципу паралельно-інтеграційного управління виробничою та природоохоронною стратегіями розвитку ГЗК. Розробка виробничої та природоохоронної стратегій має виконуватися паралельно й узгоджено, щоб кожний із зазначених у бізнесовій стратегії напрямів був забезпечений природоохоронними заходами. Відповідно, вибрані напрями природоохоронних заходів мають розширювати економічні можливості суб'єкта промислової діяльності й підвищувати їх ефективність.

Отже, спрямованість управлінських рішень гірничозбагачувальних підприємств на оптимізацію екологічних витрат, визначення екологічних пріоритетів та їх досягнення в процесі здійснення господарської діяльності забезпечується розмежуванням природоохоронних заходів за терміном їх впровадження, що ініціює здійснення структурних перетворень на гірничозбагачувальних комбінатах.

Техногенний вплив в межах процесів гірничозбагачувального виробництва (розкриття, видобування, збагачення, агломерація) визначає необхідність їх супроводження паралельним плануванням природоохоронних заходів на етапі складання стратегічних та оперативних планів, що сприятиме встановленню паритету економічних та екологічних цілей ГЗК.

За умов паралельно-інтегрованого управління виробничою та природоохоронною стратегіями гірничозбагачувального підприємства традиційний бізнес-портфель змінюється на екологічно орієнтований:

1. Види бізнесу знаходяться в різних стадіях свого життєвого циклу. Екологічні технології відповідають або перевищують світові стандарти (інноваційність екологічних проектів).

2. Потік готівки позитивний або такий, що забезпечує рівність суми готівки, що генерується бізнесом та витрачається на його розвиток, з урахуванням економічно обґрунтованих потреб у власних фінансових ресурсах на екологічні заходи.

3. Чим більше видів бізнесу, що займають ведуче, сильне чи сприятливе положення, тим краще бізнес-портфель організації. Потенціал екологічного портфелю підприємства визначається новизною застосовуваних технологій та ступенем охоплення ними проявів антропогенного впливу.

4. Середньозважена норма прибутку за усіма видами бізнесу задовольняє еколого-економічним цілям організації.

5. Визначення пріоритету природоохоронних заходів здійснюється, виходячи із величини екологічного внутрішнього перерозподільника, який є співвідношенням витрат на ліквідацію та попередження екстерналій.

Отже, принцип паралельно-інтегрованого управління виробничою та природоохоронною стратегіями ГЗК, на підставі якого традиційний бізнес-портфель змінюється на екологічно орієнтований, надає можливість утворення інтегрованого механізму подання зусиль різних функціональних підрозділів для реалізації ефективного економічного господарювання підприємства з екологічно небезпечним виробництвом.

З часом при відпрацюванні запасів кар'єрами, з об'єктивних причин рівень видобутку скорочується та одночасно погіршуються техніко-економічні показники діяльності ГЗК. Саме в цьому випадку велике значення має така інвестиційна політика, яка спрямована на збереження потенціалу підприємства на тлі існуючих екологічних проблем.

Критерієм удосконалення управління діяльністю гірничозбагачувальних підприємств в умовах посилення техногенного впливу на довкілля є ефективність їх господарювання (оцінка величини ймовірного прибутку та рентабельності виробництва при підвищенні вимог екологічних норм), а саме планування виробничої потужності та прибутку з урахуванням обсягів необхідних екологічних витрат, які відповідають екстернальному впливу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Врахування умов інформаційного забезпечення аналізу та оцінки ефективності гірничозбагачувального виробництва у контексті природоохоронної діяльності з метою формування, поширення і застосування інформаційних ресурсів дозволить забезпечити створення екологоорієнтованого управління та контролю. Подібна інформація повинна формуватися за певними принципами (відкритості; адекватності) і оброблятися за відповідною методикою. Тільки в цьому випадку застосування інформації при реалізації управлінських функцій й цивільних прав і обов'язків буде ефективним.

Наступний кроком у вивченні системи інформаційного забезпечення аналізу та оцінки ефективності гірничозбагачувального виробництва у контексті застосування принципів паралельно-інтеграційного управління виробничою та природоохоронною стратегіями у контексті екологізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи наукових досліджень. Марцин В.С. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник / Марцин В.С., Міценко Н.Г., Даниленко О.А. та ін. – Л. : Ромус-Поліграф, 2002. – 128 с.
2. Кантаєва О.В., Кузнецова О.В. Проблеми розвитку організації та методики економічного аналізу екологічної та соціальної діяльності підприємств в системі прийняття управлінських рішень в сфері стійкого розвитку / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Вип. 3 (24). – 2012. – С. 215–222.
3. Лізогуб р.П. Впровадження системи гірничо-екологічного моніторингу по об'єктах гірничого виробництва. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economichnogo-rozvitku/2_lizogub.htm.
4. Лозинський І.Є. Оптимізація розподілу бюджету між природоохоронними проектами гірничо-збагачувального комбінату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2009/st_44_27.pdf.
5. Тимошенко Л.В. Економічна ефективність екологізації виробничих процесів на відкритих і підземних розробках залізрудних родовищ : Автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.00.06/ Державний ВНЗ «НГУ». – Дніпропетровськ, 2011. – 19 с.
6. Олійник О.В. Стан економічного аналізу в Україні: проблеми адаптивності до інституційних змін // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 1(16) – Житомир : ЖДТУ, 2010. – С. 158–169.
7. Постоловский В.В., Добрынин А.Е., Прокопенко В.И. Реструктуризация горно-обогатительных предприятий / В.В. Постоловский, А.Е. Добрынин, В.И. Прокопенко. – Кривой Рог : Минерал, 2000. – 335 с.
8. Офіційний сайт Групи «Метінвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.metinvestholding.com>.

УДК 658.015.3(477)

Цыбульская Э.И.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия
Харьковского гуманитарного университета
«Народная украинская академия»*

Задорожная А.В.

*магистр
Харьковского гуманитарного университета
«Народная украинская академия»*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье исследуется сущность и взаимосвязь нестабильности, неопределенности, риска и ущерба. Дана систематизация типов и степеней неопределенности внешней среды, а также видов стратегических установок предприятия в условиях неопределенности и нестабильности. Обосновываются адекватные подходы к оценке стоимости предприятий в условиях нестабильности и неопределенности на основе аппарата теории нечетких множеств.

Ключевые слова: неопределенность, нестабильность, риск, оценка, опционный подход, доходный подход, сценарно-вероятностный подход, теория нечетких множеств.

Цыбульська Е.І., Задорожна А.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У статті досліджується сутність і взаємозв'язок нестабільності, невизначеності, ризику та збитку. Дана систематизація типів та ступенів невизначеності зовнішнього середовища, а також видів стратегічних установок підприємства в умовах невизначеності та нестабільності. Обґрунтовуються адекватні підходи до оцінки вартості підприємств в умовах нестабільності та невизначеності на основі апарату теорії нечітких множин.

Ключові слова: невизначеність, нестабільність, ризик, оцінка, опційний підхід, дохідний підхід, сценарно-імовірнісний підхід, теорія нечітких множин.

Tsybulskaya E.I., Zadorozhnaya A.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF COST MANAGEMENT OF ENTERPRISE UNDER UNCERTAINTY

The article deals with the nature and interconnection of instability, uncertainty, risk and harm. It was given the systematizm of types and degrees of uncertainty in the external environment and the types of strategic business operations in conditions of uncertainty and instability. Verification of relevant approaches to assessing the enterprise value in conditions of instability and uncertainty on basis of the theory of fuzzy sets.

Keywords: uncertainty, instability, risk, evaluation of the, an optional approach, the income approach, scripted-probabilistic approach, fuzzy set theory.

Постановка проблеми. Трансформація національної економіки України, заключаючися в переході від командно-адміністративної моделі господарювання к риночній, проходить очень трудный, длительный и болезненный путь. Процессы трансформации сопровождаются скачкообразным нарастанием энтропии системы, когда одновременно наблюдаются как нарастание хаоса, так и нового порядка в национальной экономике. Диалектика процессов хаоса и структурирования порядка нарушают равно-

весность национальной экономики. Неравновесность и нарастание хаоса приводит к нестабильности, неопределенности и высоким рискам макросреды, в которой функционируют отечественные предприятия. В основе рыночной модели хозяйствования экономики лежит закон стоимости. Степень конкурентоспособности предприятия в рыночной среде определяется величиной его капитализации. По мере развития рыночных отношений управление стоимостью предприятия становится все более актуальной задачей.

Управление стоимостью предприятий в переходной экономике происходит в очень нестабильной и неопределенной среде, с высокой степенью риска. Оценка стоимости предприятия является основополагающим моментом, а также мерилем эффективности процесса управления хозяйствующим субъектом. Необходимо отметить, что существующие методики оценки не приспособлены к адекватной оценке бизнеса в условиях нестабильности и неопределенности. Поэтому возникает вопрос, какие методы использовать при оценке стоимости предприятия в условиях неопределенности? Ведь неопределенность подразумевает возможность отклонения результата от ожидаемого (или среднего) значения, как в меньшую, так и в большую сторону. То есть возможна как недооценка стоимости, так и ее переоценка. И классические подходы к оценке стоимости бизнеса в условиях нестабильной и неопределенной среды показывают свою ограниченность и несостоятельность, так как они не учитывают риски и будущие ожидания собственников. Проблему неопределенности устранить невозможно, но исследование неопределенности, идентификация ее уровней поможет усовершенствовать методические подходы к оценке стоимости предприятий. В связи с этим тема исследования, посвященная особенностям управления стоимостью предприятий в условиях неопределенности и нестабильности, является весьма актуальной для Украины.

Анализ публикаций по теме исследования. Необходимо отметить, что вопросы оценки стоимости предприятий всегда были объектом пристального внимания экономистов всего мира. В разработке теории стоимости (ценности) предприятия значительный вклад внесли фундаментальные труды Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса, У. Джевонса, Дж. Кларка, Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршала, К. Менгера, Дж. Милля, В. Парето, У. Петти, Д. Рикардо, Н. Сениора, А. Смита. Большое значение в разработке теории и методов оценки стоимости бизнеса имеют работы современных зарубежных ученых: Д. Бишопа, Дж. Мурина, Ф. Эванса, Дж. Фридмана, Н. Ордуэй, Г. Харрисона, К. Джозефа, Э. Келли, Д. Фишмена, Ш. Пратта, Т. Коупленда, А. Грегори и целого ряда других авторов. Однако следует отметить, что в данных работах оценка стоимости рассматривается в стабильной и устойчивой среде, чего нельзя сказать о современной тенденции развития отечественной экономики.

На Западе вопросами стратегического управления в условиях неопределенности занимались такие ученые, как Джозеф Бауэр, Адам Брандербургер, Джон фон Нейман, Оскар Моргенштерн, Шон Браун, Клейтон Кристенсен, Хью Кортни, Гиллел Эйхорн, Кэтлин Эйзенхард, Барри Нейлбафф, Патрик Вигери. В частности, Джозеф Бауэр, профессор делового администрирования, обратил свое внимание на исследование корпоративной добавленной стоимости (Corporate Value Added) в быстроизменяющейся глобальной экономике [1]. Адам Брандербургер – профессор Гравардской школы, занимается решением проблем стратегического менеджмента с использованием теории игр [2-3]. Управлением добавленной стоимостью компании с применением теории игр занимались экономист Оскар Моргенштерн и Джон фон Нейман. Они опубликовали в 1994 г. книгу «Теория игр и экономическое поведение», за которую получили Нобелевскую премию [4]. Шон Браун, консультант в McKinsey & Company, занимается вопросами менеджмента в сфере инноваций на быстроменяющихся рынках с высоким уровнем неопределенно-

сти [5]. Барри Нейлбафф, будучи специалистом по теории игр, писал о возможностях ее использования в менеджменте [6].

В мировой оценочной практике существуют несколько подходов к решению непростой проблемы анализа инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности. Рассмотрим наиболее известные из них.

Подходы, связанные с определением величины поправки на риск. Ставка дисконтирования с поправкой на риск – наиболее часто применяемый подход. Но, несмотря на очевидные достоинства, у этого метода есть ряд недостатков:

- использование ставки дисконтирования с поправкой на риск взято из модели определения цены капитальных активов (САРМ) [7] – модели, построенной для совершенного рынка, а реальный рынок не удовлетворяет требованиям к совершенному рынку капитала (полная информация, неограниченное количество продавцов и покупателей, низкие входные и выходные барьеры и т. д.). Кроме того, под риском в этой модели понимают степень отклонения фактической доходности инвестиций от среднерыночной, тогда как в реальной жизни риск более ассоциируется у менеджеров с опасностью потерь или, в крайнем случае, с вероятностью недополучения ожидаемых доходов;

- метод основан на неявном предположении о том, что более отдаленные по времени денежные потоки более рискованны, причем рискованность денежных потоков растет заранее известным нам темпом (в реальности это не всегда так);

- метод повышения ставки дисконтирования не позволяет учитывать конкретные источники риска;

- очень трудно определить точное значение поправки на риск. Не всегда можно найти аналог оцениваемому инвестиционному проекту.

Второй метод учета риска состоит в том, чтобы непосредственно оценить поправку на риск и вычесть ее из величины текущей стоимости, рассчитанной по ставке безрискового вложения [8].

Третий возможный подход состоит в том, чтобы заменить ожидаемый денежный поток в каждый момент времени на его достоверный эквивалент и дисконтировать эти эквиваленты по ставке безрискового вложения. Вместо того, чтобы менять ставку дисконтирования, многие исследователи предлагают корректировать сами денежные потоки, рассчитав достоверные эквиваленты неопределенных денежных потоков. Достоверный эквивалент неопределенных денежных потоков – это такие определенные денежные потоки, полезность которых для предприятия точно такая же, как и полезность неопределенных денежных потоков. Использование в качестве достоверного эквивалента математического ожидания денежных потоков – самый простой метод анализа достоверных эквивалентов. Чтобы сделать поправку на риск, находят математическое ожидание денежных потоков для каждого момента времени. Очевидный недостаток метода в том, что если лицо, принимающее решение, не склонно к риску, то полезность случайной величины не может быть равна математическому ожиданию [9].

Проблемами оценки предприятий в условиях неопределенности в Украине практически никто не занимался. Анализ теоретической базы по теме исследования позволяет прийти к выводу, что знания по данному вопросу разобщены, носят фрагментарный характер, результаты существующих исследований, а также уже существующий накопленный практи-

ческий опыт управления в оценочном бизнесе требуют обобщения и дальнейшего развития. Возникла насущная потребность в современном быстроменяющемся мире создания парадигмы управления стоимостью в условиях неопределенности. В связи с этим методологическая база управления стоимостью предприятия в условиях неопределенности требует своего развития.

Постановка задачи. Цель исследования – обобщение и развитие методологической базы управления стоимостью предприятия в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды.

Для достижения цели в исследовании решаются такие задачи:

- исследование сущности и взаимосвязи категорий риска, неопределенности, нестабильности в предпринимательской среде;
- систематизация типов и степеней неопределенности внешней среды;
- систематизация видов стратегических установок предприятия в условиях неопределенности и нестабильности среды;
- обоснование наиболее адекватных подходов к оценке стоимости предприятий в условиях нестабильности и неопределенности.

Результаты исследований. Предпринимательская среда потенциально несет в себе нестабильность и неопределенность в отношении будущих событий. Первопричиной этого выступают риски. Поэтому целесообразным является рассмотрение сущности таких понятий, как нестабильность и неопределенность, и их связь с риском.

Понятие нестабильности предполагает переход к неизвестному состоянию. Шкала колебаний нестабильности достаточно широка: от изменений, которые можно предвидеть, до совершенно непредсказуемых изменений. Условия нестабильности разрушают устойчивость предпринимательской деятельности. Нестабильность характеризуется следующими признаками:

- а) приводит к потере устойчивости предпринимательской единицы, соответственно, ухудшает количественные значения показателей, ее характеризующих. Ухудшение данных показателей неблагоприятно влияет на эффективность и целесообразность работы предприятия;
- б) изменяет структуру и качественный состав предпринимательской единицы;
- в) ухудшает показатели управляемости предпринимательской единицы. Основное предназначение системы управления – обеспечить целостность и устойчивость деятельности. О целостности деятельности можно говорить тогда, когда все органы большого сложного организма действуют как одно целое:

только в этом случае и возможно двигаться, не отклоняясь от заданной цели. Задача управления в условиях нестабильности состоит в том, чтобы своевременно «защитить» стоимость компании от колебания внешних факторов;

г) преобразует предпринимательскую организацию в новую предпринимательскую структуру (делит или ликвидирует ее) согласно принципам самоорганизации.

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях наличия той или иной меры неопределенности. Понятие неопределенности дается в словаре С. И. Ожегова и трактуется как «неточность, неясность» [10]. Неопределенность предполагает наличие нестабильности, при которой результаты действий не обусловлены, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна. Неопределенность представляет собой неполноту или неточность информации об условиях реализации предпринимательской деятельности, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность определяется следующими факторами:

- неполным знанием всех параметров, обстоятельств, ситуации для выбора оптимального решения, а также невозможностью адекватного и точного учета всей, даже доступной, информации и наличием вероятностных характеристик поведения среды;
- наличием фактора случайности, то есть реализацией факторов, которые невозможно предусмотреть и спрогнозировать даже в вероятностной реализации;
- наличием субъективных факторов противодействия, когда принятие решений совершается в ситуации игры партнеров с противоположными или несопадающими интересами.

Однако даже самая неопределенная бизнес-среда содержит много полезной информации для выбора правильной стратегии. Во-первых, почти всегда можно идентифицировать явные тенденции и на их основе прогнозировать тенденцию развития. Во-вторых, всегда существуют такие факторы, о которых мы пока не знаем, однако вполне познаваемы при условии грамотного анализа. Параметры используемых технологий, эластичность спроса на некоторые устойчивые категории продуктов, планы расширения производственных мощностей у конкурентов – подобные переменные часто неизвестны, но их можно установить.

Неопределенность, которая сохраняется после того, как испробованы все доступные методы анализа, называется окончательной, и ее необходимо как-то измерять. Нами предлагается качественная шкала измерения степени неопределенности, представленная в табл. 1.

Таблица 1

Шкала степени сложности, динамичности и неопределенности внешней среды предприятия

Параметры среды	Степени сложности, динамичности и неопределенности параметров среды (по 10-ти балльной шкале оценок)		
	низкие (1 – 3)	средние (4 – 7)	высокие (8 – 10)
Сложность (число факторов и частота их воздействий)	Ниже среднеотраслевой	Среднеотраслевая	Выше среднеотраслевой
Динамичность (скорость и темп изменения факторов среды)	Ниже, чем скорость реагирования системы управления развитием на изменения среды	Сопоставимы со скоростью реагирования системы управления на основе синхронных типовых ее изменений	Выше скорости реагирования системы управления на основе предвидения сильных сигналов об изменениях среды
Неопределенность (непредсказуемость изменений параметров среды)	Сочетание низких степеней сложности и динамичности изменений среды	Сочетание средних степеней сложности и динамичности изменений среды	Сочетание высоких степеней сложности и динамичности изменений

Степень неопределенности среды предлагается измерять качественным методом с помощью оценок экспертов по десятибалльной шкале. Неопределенность среды считается высокой, если она оценивается в 8-10 баллов.

Неопределенность среды можно свести к четырем типам, причем каждому уровню присущ свой набор инструментов выработки стратегических решений. Систематизация типов неопределенности и соответствующих им аналитических инструментов выработки стратегических решений представлены в табл. 2.

В вопросах управления стоимостью хозяйствующих субъектов неопределенность требует более гибкого подхода к анализу ситуации, чем в случае стабильной среды. Традиционный аналитический подход просто не работает. Так или иначе, предприятия, компании большинства отраслей всегда будут сталкиваться со стратегическими проблемами окончательной неопределенности разного уровня, поэтому жизненно важно приспосабливать стратегический анализ к уровню неопределенности. Существует три стратегических установки в условиях неопределенности: формирование будущего; адаптация к будущему; резервирование права хода.

Стратегическая установка создания будущего направлена на установку хозяйствующим субъектом «правил игры» в отрасли или на рынке (установка стандартов, формирование спроса). Эта установка характерна для 1-го уровня неопределенности.

Стратегическая установка приспособления к будущему направлена на выявление и использование возможностей существующих рынков. При невысокой степени неопределенности это установка реализуется путем стратегического позиционирования – то есть где и как конкурировать в существующей отрасли. При более высоких уровнях неопределенности стратегии приспособления основываются на способности распознавать тенденции развития рынка и быстро реагировать на них.

Третья стратегическая установка – резервирование права хода – особая форма адаптации. Эта установка пригодна лишь для 2-4-го уровня неопределенности. Она предполагает постепенное наращивание инвестиций, обеспечивающих ей либо доступ к ценной информации, либо оптимальную структуру затрат, либо связи с клиентами и поставщиками. Это позволяет хозяйствующему субъекту дожидаться момента, когда среда станет более определенной. Многие фармацевтические компании резервируют право хода на рынке генной терапии, объединяясь с не-

большими биотехнологическими фирмами, имеющими нужный опыт, или приобретая их. Обеспечивая себе преимущественный доступ к новейшим отраслевым разработкам, они экономят средства, поскольку у них нет необходимости проводить собственные исследования в области генной терапии.

С нестабильностью и неопределенностью связан предпринимательский риск, имеющий объективную основу из-за нестабильности внешней среды и неопределенности ее воздействия по отношению к предпринимателю.

Можно выявить взаимосвязь между категориями нестабильности, неопределенности, риска и, как следствие, – потери (рис. 1). Нестабильность во внешней среде ведет к неопределенности, которая, в свою очередь, генерирует риски разного рода (политические, экономические, инвестиционные предпринимательские).



Рис. 1. Взаимосвязь категорий: нестабильность – неопределенность – риски – потери

Все вышеперечисленные категории – неопределенность, нестабильность и риск взаимосвязаны и взаимообусловлены и при оценке стоимости предприятия – должны анализироваться и оцениваться совместно.

Существующая на сегодняшний день мировая практика оценки стоимости предприятий различает четыре подхода: рыночный (сравнительный), имущественный (затратный), опционный и доходный.

Рыночный подход основан на сравнении стоимости предприятия со стоимостью аналогичных (сопоставимых) и уже проданных предприятий или же на определении курсовой стоимости акций сопоставимых предприятий. Использование рыночного подхода носит ограниченный характер в силу отсутствия

Таблица 2

Характеристика четырех уровней неопределенности среды

Тип неопределенности	Характеристика	Аналитические инструменты выработки стратегии	Примеры в мировой практике
1-ый уровень	Достаточно ясное будущее. Единственный и точный прогноз для определения стратегии	«Традиционный» набор инструментов для выработки стратегии	Стратегия, направленная против нового конкурента – низкозатратного авиаперевозчика
2-ой уровень	Альтернативные варианты будущего. Несколько альтернативных вариантов, определяющих будущее	Анализ решений, модели оценки вариантов, теория игр	Стратегия провайдеров международной телефонной связи в отношении выхода на местные рынки. Стратегии наращивания мощности для химических предприятий.
3-ий уровень	Широкий диапазон вариантов будущего. Диапазон возможных вариантов, но не настоящие сценарии	Исследование латентного спроса, прогнозирование развития технологий, сценарное планирование	Выход на развивающиеся рынки (Индия). Разработка или приобретение новых технологий в бытовой электронике
4-ый уровень	Полная неопределенность. Отсутствие базы для прогнозирования будущего	Методы аналогий и распознавания образов, нелинейные динамические модели	Выход на рынок потребительских мультимедийных приложений. Выход на российский рынок в 1992 г.

обширной достоверной информации о совершившихся сделках купли-продажи предприятий в финансовых показателях продаж предприятий в момент совершения сделок. Однако даже на развитых рынках сравнительный подход к оценке стоимости предприятий фиксирует опыт прошлых сделок с аналогами оцениваемого бизнеса со всеми вытекающими из этого недостатками.

Имущественный (затратный) подход рассматривает предприятие как имущественный комплекс, стоимость которого определяется стоимостью всех его активов и понесенных издержек на их функционирование, оцененных отдельно, за исключением обязательств. При использовании затратного подхода итогом оценки оказывается не стоимость действующего бизнеса, а лишь суммарная стоимость взятых порознь отдельных составляющих имущественного комплекса этого бизнеса. При оценке предприятия как действующего наиболее часто используют метод чистых активов. С точки зрения этого метода стоимость предприятия может быть рассчитана как разница рыночной стоимости активов (материальных, нематериальных, финансовых) и переоцененной стоимости долговых обязательств организации, включая кредиторскую задолженность. Если предприятие прекращает свою деятельность, то рассчитывают его ликвидационную стоимость. Конечно, в идеале при корректной оценке нематериальных активов, что само по себе непросто, применение метода чистых активов дает адекватный результат, но это, к сожалению, обычно не позволяет учитывать влияние на стоимость отдельных факторов «живого» предприятия, например, ценности управленческих решений. Данный метод ни в коей мере не учитывает нестабильность и неопределенность внешней среды предприятия.

Опционный подход заключается в том, что стоимость оцениваемых объектов, являясь переменной величиной, зависящей от ряда внешних по отношению к их производственно-финансовым характеристикам условий, описывается с помощью техники опционного ценообразования. Важнейшая особенность метода – его способность учитывать быстро меняющиеся эконо-номические условия, в которых функционируют компании. Представляется, что это более чем актуально для украинских предприятий, функционирующих в очень нестабильной и неопределенной среде. Количественный учет «ценности» выбранных менеджментом стратегий и всех возможностей предприятия, которые традиционно не используются при проводимых расчетах, способствует получению более объективных результатов оценки любого бизнеса. Очевидно, что для хронически убыточных предприятий методы затратного подхода не вполне применимы, если мы говорим о рыночной оценке, а методы доходного не применимы вовсе. Причем таких предприятий в Украине более 40% от общего числа. Для них точная оценка стоимости имеет важнейшее значение. Опционная модель способствует получению более объективных результатов оценки, так как позволяет учесть вероятность роста стоимости активов относительно стоимости обязательств до момента их погашения (возможности, обусловленные изменениями рыночной конъюнктуры, технологическими новациями и управленческими решениями). К сожалению, используя опционы для оценки стоимости предприятий, и в целом характеризуя реальные опционы как метод оценки XXI века, авторы зачастую умалчивают о проблемах, с которыми сталкиваются на практике. В частности, нет информации о меха-

низме оценки значения одного из важнейших параметров модели – показателя волатильности. Иными словами, опыт практического применения опционов в литературе фактически не описан, и вопрос о степени применимости опционных моделей для стоимостной оценки остается актуальным.

Доходный подход основан на ожиданиях собственника относительно будущих выгод от владения бизнесом и играет доминирующую роль в оценке его стоимости, потому что бизнес по своей сути является одним из вариантов инвестирования средств. Методам доходного подхода присуща значительная недооценка стоимости предприятия, функционирующего в условиях неопределенности. Согласно принципу ожидания стоимость оцениваемого предприятия определяется настоящей стоимостью будущих выгод, которые данный объект будет обеспечивать своему владельцу. Основной причиной недооценки стоимости предприятий является неуклонное следование тезису об отсутствии гибкости оцениваемого бизнеса и, соответственно, должной реакции менеджмента на негативные изменения внешней среды. Прогнозирование доходов строится в рамках данного способа оценки на основе экстраполяции достигнутых компаниями результатов. Кроме того, исторически метод дисконтированных денежных потоков был разработан для оценки акций и облигаций. Инвесторы в эти ценные бумаги вынуждены быть пассивными: кроме ожиданий, они не располагают никакими средствами для улучшения процентной ставки или дивидендов. Конечно, акции или облигации можно продать, но это будет лишь замена одного пассивного инвестора другим. При оценке стоимости предприятия по доходному подходу в условиях нестабильности и неопределенности внешней среды целесообразно использование сценарно-вероятностного подхода, который предполагает учет стоимости предприятия по пессимистическому, наиболее вероятному, и оптимистическому сценарию развития бизнеса. В данном случае в результате оценки мы получаем диапазон стоимости предприятия. Но, следует отметить, сценарно-вероятностный подход формализует неопределенности лишь в качестве распределений вероятностей, построенных на основе субъективных экспертных оценок, что в очень большом количестве случаев является явно идеализированным. Таким образом, при сценарно-вероятностном подходе оценки стоимости предприятия неопределенность, независимо от ее природы, отождествляется со случайностью, и поэтому данный метод не позволяет в полной мере учесть все возможное разнообразие видов неопределенностей, воздействующих на формирование стоимости предприятия. Математический аппарат, адекватно обеспечивающий приемлемую формализацию неопределенности и нестабильности внешней среды и адекватное решение задачи оценки стоимости предприятия в таких условиях, по нашему мнению, дает теория нечетких множеств. Осуществляя арифметические операции с такими нечеткими интервалами по правилам нечеткой математики, эксперты и лица, принимающие решения, получают результирующий нечеткий интервал для целевого показателя. На основе исходной информации, опыта и интуиции эксперты часто могут достаточно уверенно количественно охарактеризовать границы (интервалы) возможных (допустимых) значений параметров и области их наиболее возможных (предпочтительных) значений. Для оценки стоимости предприятий в условиях неопределенности приемлем, в качестве частного случая, интервальный метод. Данный метод соответствует

ситуациям, когда достаточно точно известны лишь границы значений анализируемого параметра, в пределах которых он может изменяться, но при этом отсутствует какая-либо количественная или качественная информация о возможностях или вероятностях реализации различных его значений внутри заданного интервала. В соответствии с данным методом входные переменные денежного потока задаются в виде интервалов, функции принадлежности которых являются классическими характеристическими функциями множества, поэтому далее возможно прямое применение правил нечеткой математики для получения результирующего показателя годового денежного потока в интервальном виде. В интервальном методе за уровень (степень) риска предлагается принимать размер максимального ущерба, приходящегося на единицу неопределенности [11], то есть:

$$P = \frac{q_N - q_{\min}}{q_{\max} - q_{\min}}, \quad (1)$$

$$P = \frac{q_{\max} - q_N}{q_{\max} - q_{\min}}, \quad (2)$$

где q_N – требуемое значение параметра;
 q_{\min} – минимальное значение параметра;
 q_{\max} – максимальное значение параметра;

P – уровень (степень) риска, или отношение расстояния от требуемой величины до ее минимального (максимального) значения к интервалу между ее максимальным и минимальным значениями.

Вывод и перспективы дальнейших исследований. Проведенный анализ методических подходов к оценке предприятий позволяет сделать вывод о том, что в условиях нестабильной и неопределенной среды рыночный и имущественный подходы показывают свою ограниченность и несостоятельность, так как они не учитывают риски и будущие ожидания собственников. Перспективными являются доходный

и опционный подходы, которые следует использовать в синтезе со сценарно-вероятностным подходом, а также применяя аппарат теории нечетких множеств. В качестве дальнейших исследований перспективным является разработка методической базы оценки стоимости предприятий в условиях неопределенности и нестабильности на основе аппарата теории нечетких множеств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Управление в условиях неопределенности/ пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 213 с. – (Серия «Классика Harvard Business Review»).
2. Adam M. Brandenburger and Adborn Stewart, Value-based Business Strategy, Journal of Economics & Management Strategy, 2006.
3. Adam M. Brandenburger and Barry J. Nalebuff. The Right Game: Use Game Theory to Shape Strategy, РИК July-August, 1995.
4. Нейман фон Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение/ Нейман фон Дж, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 254 с.
5. Shona L. Brown, Kathleen M. Eisenhardt. Competing on the Edge: Strategy as Structured Chaos, HBS Press. 1998.
6. Barry J. Nalebuff, Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life.
7. Касимов Ю.Ф. Основы теории оптимального портфеля ценных бумаг/ Ю. Ф. Касимов. – М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. – 254 с.
8. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции/ Л. Крушвиц. – СПб. : «ПИТЕР», 2000. – 218 с.
9. Фишберн П.К. Теория полезности для принятия решения / П.К. Фишберн. – М. : «Наука», 1978. – 305 с.
10. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова // Российская АН.; Российский фонд культуры; – 3-е изд., стереотипное. – М. : АЗЪ, 1996. – 928 с.
11. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М. : Дело, 2004. – 888 с.

УДК 331.101.6:621.74

Чернявська І.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та організації виробництва
Дніпродзержинського державного технічного університету

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ У ЛИВАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті систематизовано та деталізовано методико-інструментальну базу для оцінки рівня продуктивності праці у ливарному виробництві. Запропоновано метод аналізу ефективності управління продуктивністю праці. Сформовано прикладну інформаційну технологію, що дозволяє автоматизувати процеси прийняття рішень щодо управління продуктивністю праці.

Ключові слова: продуктивність праці, управління, ливарне виробництво, виробіток, чисельність працівників, методологічний підхід, прикладна технологія.

Чернявская И.М. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА В ЛИТЕЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В статье систематизирована и детализирована методико-инструментальная база для оценки уровня производительности труда в литейном производстве. Предложен метод анализа эффективности управления производительностью труда. Сформирована прикладная информационная технология, позволяющая автоматизировать процессы принятия решений по управлению производительностью труда.

Ключевые слова: производительность труда, управление, литейное производство, выработка, численность персонала, методологический подход, прикладная технология.

Chernyavskaya I.M. COMPLEX APPROACH IN MANAGEMENT TO WORK PRODUCTIVITY IN THE FOUNDRY PRODUCTION

The article systematized and detailed methodology instrumental base for valuation the level of productivity in the foundry production. Proposed the method analysis efficiency of management foundry work. Formed applied information technology, permitting to automate processes for decision to work productivity.

Keywords: work productivity, management, foundry production, output, quantity personal, methodological approach, applied technology.

Постановка проблеми. Одним із завдань в управлінні підприємством є підвищення продуктивності праці. Це можуть бути заходи щодо підвищення мотивації праці, професійного рівня працівників, створення можливостей для реалізації здібностей окремих особистостей. Від правильності й своєчасності змін в сфері управління продуктивністю залежить формування колективу, здатного вивести підприємство в лідери. Вирішення цього завдання дозволить об'єктивно оцінювати ефективність організаційних і соціальних заходів, уточнювати найближчі завдання і цілі. Систему показників ефективності управління слід будувати на базі теорії факторів виробництва. У зв'язку з цим для визначення рівня продуктивності необхідно статистично виміряти загальний дохід підприємства і фактори, що впливають на нього.

Чим швидше реакція підприємства на зовнішні зміни і реалізація відповідних дій, тим швидше підприємство вийде із зони нестабільності і зможе функціонувати з високим рівнем конкурентоспроможності в нових умовах навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автором статті в межах вивчення проблеми управління продуктивністю праці досліджено різні аспекти аналізу функцій управління [1-5].

Постановка завдання. В даній статті автор ставить завдання на підставі існуючих та власних результатів дослідження систематизувати, розвинути та деталізувати методико-інструментальну базу для оцінки рівня продуктивності праці у ливарному виробництві з метою підвищення ефективності господарсько-економічної діяльності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Представимо динамічний ряд кількома рівнями результативного показника, а саме показниками обсягу реалізованої продукції за кілька років, середньооблі-

ковою чисельністю персоналу і середньорічним виробітком. Виникає необхідність визначення впливу зміни окремих факторів на приріст результативного показника за допомогою індексної факторної моделі.

Так, на підприємстві МП «ДСЛЗ» є динамічний ряд даних за базисний 2009 рік і за наступні роки роботи (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу реалізованої продукції, середньооблікової чисельності персоналу й виробітку на МП «ДСЛЗ» за 2009-2013 рр.

Показник / Роки	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	28,650	40,605	27,741	34,142	48,01
Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	587	737	719	736	761
Середньорічний виробіток, тис. грн. /чол.	48,81	55,10	38,58	46,39	63,09

З наведених даних можливо виявити низку тенденцій та закономірностей, які характерні для усіх підрозділів підприємства: стає зростання середньооблікової чисельності персоналу та зниження продуктивності праці. Розглянемо динаміку зміни середньооблікової чисельності персоналу і середньорічного виробітку (табл. 2).

За наведеними даними визначимо загальний приріст доходу, виділивши приріст, отриманий за рахунок зростання продуктивності праці працівників і за рахунок зміни середньооблікової чисельності працівників

за кожний наступний рік порівняно з попереднім роком, і підсумовуємо ці дані за останні роки (табл. 3). При розрахунках використовуємо наступні формули:

$$\Delta D = D_i - D_{i-1}, \quad (1)$$

$$\Delta D_{\Pi} = (\Pi_i - \Pi_{i-1}) \cdot \mathcal{C}_i, \quad (2)$$

$$\Delta D_{\mathcal{C}} = (\mathcal{C}_i - \mathcal{C}_{i-1}) \cdot \Pi_{i-1}, \quad (3)$$

де D_i – обсяг загального доходу за поточний період, D_{i-1} – обсяг загального доходу за попередній період, ΔD – зміна обсягу загального доходу, $\Delta D_{\mathcal{C}}$ – зміна обсягу загального доходу унаслідок зміни середньооблікової чисельності працівників; ΔD_{Π} – зміна обсягу загального доходу унаслідок зміни середньорічного виробітку на одного працівника; Π_i – середньорічний виробіток і \mathcal{C}_i – середня фактична чисельність працівників за поточний період; Π_{i-1} – середній виробіток і \mathcal{C}_{i-1} – середня фактична чисельність працівників за попередній період.

Розрахована за останні чотири роки сума змін доходу підприємства унаслідок зміни середньорічного виробітку і чисельності працівників (сума за роками) дорівнює загальній зміні доходу в 2013 р. у порівнянні з обсягом доходу за 2009 р.

Проведене дослідження господарської діяльності підприємства, вивчення багатьох факторів, які впливають на результати його діяльності, дозволяє сформулювати задачу підвищення ефективності управління підприємством таким чином: дослідження і аналіз системи управління підприємством, що складається з великої кількості підрозділів, що взаємодіють між собою, з метою розробки і практичного застосування методів найбільш ефективного управління ними.

Проаналізувати стан системи управління підприємством, що ураховує комплексну взаємодію найважливіших складових управлінського процесу, можливо при дослідженні та застосуванні економіко-математичної моделі. Фактори, які ураховуються для побудови моделі, визначаються шляхом аналізування фактичних показників роботи локальних підсистем комплексної структури й ступеня їх виконання шляхом експертних оцінок керівників та фахівців підприємства.

Аналіз організаційно-економічної діяльності на підставі математичної моделі дозволяє:

- реально показати відповідність фактичного виконання управлінських функцій;
- ступінь функціонального взаємозв'язку між підрозділами системи;
- скорегувати напрям управлінських процесів у межах системи та її окремих складових;

– визначити рівень досконалості управлінських процесів у цілому.

Основні математичні співвідношення моделі мають наступний вигляд.

Комплексний облік показників визначається інтегрованим показником ефективності управлінських процесів K_{ef} . Ефективність управління у внутрішньому середовищі підприємства (внутрішніх функцій), з урахуванням ступеня виконання функцій взаємодії із зовнішнім середовищем (зовнішніх функцій), будемо описувати наступним співвідношенням:

$$K_{ef} = K_x \times K_{y_i}, \quad (1)$$

де K_{ef} – показник ефективності управлінських процесів; K_x – показник ефективності виконання зовнішніх функцій; K_{y_i} – показник ефективності виконання внутрішніх функцій.

Показники K_x і K_{y_i} є комплексними і розраховуються відповідно за формулами:

$$K_x = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i, \quad (2)$$

де α_i – функціональна вагомість виконання i -ї ($i=1, 2, \dots, n$) зовнішньої функції структурної системи управління ($\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$); x_i – функціональна відповідність виконання i -ї зовнішньої функції; n – кількість зовнішніх функцій управління.

$$K_{y_i} = \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij}, \quad (3)$$

де β_{ij} – функціональна вагомість виконання j -ї ($j=1, 2, \dots, m_i$; $i=1, 2, \dots, n$) внутрішньої функції структурної системи управління ($\sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 1$); y_{ij} – функціональна відповідність виконання j -ї внутрішньої функції; m_i – кількість внутрішніх функцій управління.

Відзначимо, що показники функціональних вагомостей зовнішніх функцій α_i й внутрішніх функцій β_{ij} описують відповідно як зовнішні, так й внутрішньо повні структурні системи, й призводять до очевидного співвідношення:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 1. \quad (4)$$

Таким чином, модель визначення рівня економічної ефективності управлінських процесів має наступний вигляд:

$$K_{ef} = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij}. \quad (5)$$

У наведених розрахунках використовуються показники вагомості функцій управління, які можуть бути визначені експертним шляхом. Наведена мо-

Таблиця 2

Основні показники динаміки продуктивності праці МП «ДСЛЗ» за 2009-2013 рр.

Показник / Роки	2010/09	2011/10	2012/11	2013/12	Разом
Абсолютна зміна середньооблікової чисельності, чол.	150	-18	17	25	174
Коефіцієнт динаміки зміни середньооблікової чисельності, %	125,55	97,56	102,36	103,40	105,33
Абсолютна зміна середньорічного виробітку, тис. грн./чол.	6,29	-16,52	7,81	16,70	14,28
Коефіцієнт динаміки зміни середньорічного виробітку, %	112,89	70,02	120,24	136,00	105,27

Таблиця 3

Аналіз зміни обсягу реалізованої продукції

Показник / Роки	2010/09	2011/10	2012/11	2013/12	Разом
Загальна зміна обсягу реалізованої продукції, тис. грн.	11955,00	-12864,00	6401,00	13868,00	19360,00
Унаслідок зміни середньорічного виробітку, тис. грн.	4635,73	-11877,88	5748,16	12708,70	11214,70
Унаслідок зміни чисельності працівників, тис. грн.	7321,50	-991,80	655,86	1159,75	8145,30

дель визначення функціональної відповідності системи управління побудована з урахуванням усього діапазону змін показників, що впливають на управління підприємством. За умов найвищого (граничного) рівня функціональної відповідності за всіма функціональними зонами:

$$x_i = x^* = 10, y_{ij} = y^* = 10 \quad (i=1, 2, \dots, n; j=1, 2, \dots, m_i), \quad (6)$$

моделі, з урахуванням виразу (6), мають такі граничні значення:

$$K_x^* = \lim_{x_i \rightarrow x^*} \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i = \sum_{i=1}^n \alpha_i \left(\lim_{x_i \rightarrow x^*} x_i \right) = x^* \sum_{i=1}^n \alpha_i = 10 \sum_{i=1}^n \alpha_i = 10, \quad (7)$$

$$K_{y_i}^* = \lim_{y_{ij} \rightarrow y^*} \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij} = \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} \left(\lim_{y_{ij} \rightarrow y^*} y_{ij} \right) = y^* \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 10 \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 10, \quad (8)$$

де K_x^* – гранична величина системи зовнішніх функцій; $K_{y_i}^*$ – гранична величина підсистеми внутрішніх функцій.

Якщо дотримуються умови, що описуються виразами (7) і (8), тоді забезпечується так званий «ідеальний результат» функціональної відповідності системи управління:

$$K_{ef}^* = \lim_{x_i \rightarrow x^*} \lim_{y_{ij} \rightarrow y^*} \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \left(\lim_{x_i \rightarrow x^*} x_i \right) \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} \left(\lim_{y_{ij} \rightarrow y^*} y_{ij} \right) = x^* y^* \sum_{i=1}^n \alpha_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 10 \times 10 \sum_{i=1}^n \alpha_i \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} = 100, \quad (9)$$

де K_{ef}^* – гранична величина показника ефективності управлінських процесів.

Процеси, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, призводять до унеможливлення досягнення ідеального рівня системи управління. Це викликано рухливістю й динаміч-

ністю зовнішнього середовища, до якого відносяться економічні й політичні фактори, постачальники, транспортні організації, споживачі, партнери, конкуренти, соціально-культурні, технологічні, правові та екологічні фактори, які вимагають відповідних змін функцій управління, а також процесами розвитку складових внутрішнього середовища, які, в свою чергу, призводять до відповідних змін у виконанні внутрішніх функцій.

Ураховуючи неможливість досягнення «ідеального результату», його теоретично можлива параметрична величина може бути використана для розрахунку величини резерву підвищення економічної ефективності.

Наведені вище формули уможливають одержання аналітичного співвідношення при розрахунках резервів підвищення економічної ефективності зовнішніх складових системи P_x , внутрішніх функцій P_{y_i} та усєї комплексної системи P_{ef} .

Цільові функції удосконалення системи управління на підприємстві, які досягаються шляхом найвищого рівня функціональної відповідності, можуть бути виражені як через показники економічної ефективності, так і за допомогою поняття резерву і мають відповідно вигляд:

$$K_x \rightarrow K_x^*; K_{y_i} \rightarrow K_{y_i}^*; K_{ef} \rightarrow K_{ef}^*, \text{ або } P_x \rightarrow 0; P_{y_i} \rightarrow 0; P_{ef} \rightarrow 0.$$

Таким чином, за результатами розрахунків, які були здійснені на досліджуваному підприємстві, виявлено невикористані резерви раціоналізації управлінських процесів. Узагальнення результатів дослідження, виконаного для даного підприємства, спрямовує зусилля на вдосконалення та узгодження складових управлінського процесу відповідно до вимог зовнішнього середовища.

Обґрунтування економічно доцільних витрат на управлінський процес при певному обсязі виробництва послугувало вихідною базою для розробки наступних заходів з удосконалення організаційного управління:

1) визначення кількості та підпорядкованості функціонально обумовлених відділів і підрозділів підприємства;

2) обґрунтування витрат на функціонування підрозділів і розрахунок необхідної чисельності фахівців;

3) зміни організаційної структури підприємства з метою забезпечення її відповідності розв'язуванним завданням на даному етапі його розвитку;

4) удосконалення положень про посадові інструкції з встановленням пріоритетів за функціями та механізмів контролю за їх виконанням.

Динаміка середньої по підрозділах продуктивності праці залежить від наступних факторів: зміни виробітку в кожному підрозділі та від зміни частки кожного підрозділу в загальному обсязі чисельності персоналу відділу. Таким чи-

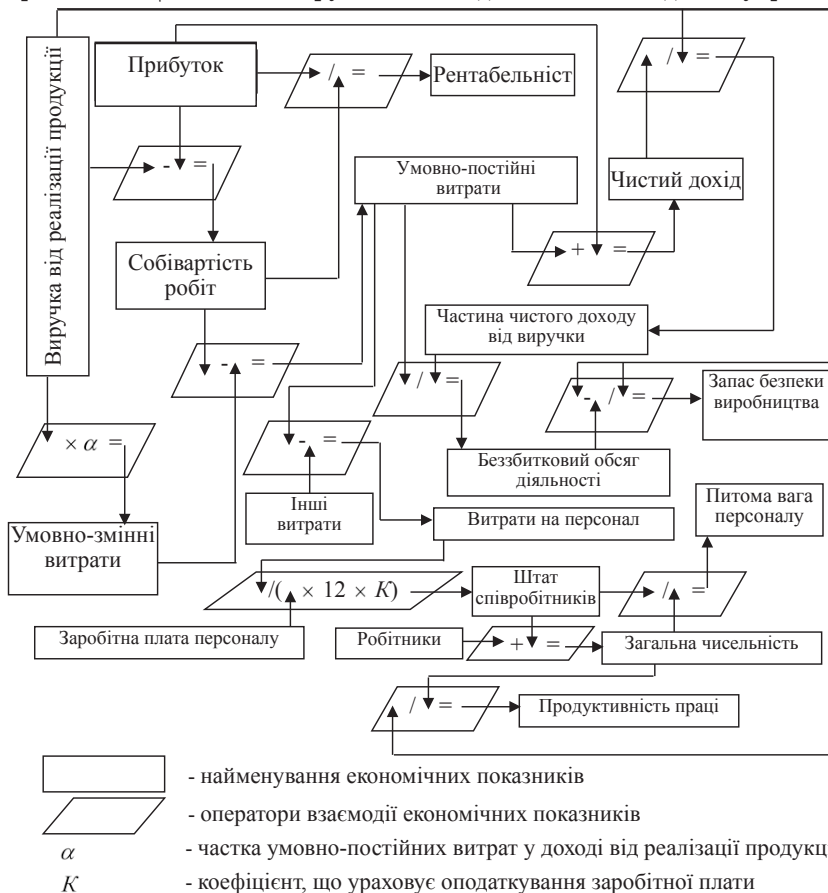


Рис. 1. Комплексний метод аналізу ефективності управління продуктивністю праці

Таблиця 4

Розрахунок середнього темпу зростання виробітку

Структурні підрозділи підприємства	Питома вага підрозділу у структурі підприємства, %	Базисний період (2009 г.)			Звітний період (2013 г.)			Середній темп зростання виробітку, %
		Обсяг реалізації, тис. грн.	Чисельність, чол.	Виробіток тис. грн. / чол.	Обсяг реалізації, тис. грн.	Чисельність, чол.	Виробіток тис. грн. / чол.	
		Q_0	$Ч_0$	Π_0	Q_1	$Ч_1$	Π_1	
1.1. ФЛЦ	26	7449,00	123	60,56	11522,40	160	72,02	104,42
Разом 1	7449,00	123	60,56	11522,40	160	72,02	104,42	
2.1 ВГМет	18	5157,00	100	51,57	9121,90	129	70,71	108,21
2.2 ВТК	11	3151,50	82	38,43	4801,00	106	45,29	104,19
2.3 ЕМехВ	20	5730,00	105	54,57	11042,30	137	80,60	110,24
2.4 ВССМ	7	2005,50	47	42,67	3840,80	60	64,01	110,67
Разом 2	16044,00	334	48,03	28806,00	432	66,68	108,55	
3.1 ВАСУП	10	2865,00	70	40,92	3840,80	91	42,21	100,78
Разом 3	2865,00	70	40,92	3840,80	91	42,21	100,78	
4.1 ВМТЗ	8	2292,00	60	38,20	3840,80	78	62,06	112,90
Разом 4	2292,00	60	38,20	3840,80	78	62,06	112,90	
Разом	28650,00	587	48,81	48010,00	761	63,09	106,63	

Умовні скорочення: ФЛЦ – фасоно-ливарний цех, ВГМет – відділ головного металурга, ВТК – відділ технічного контролю, ЕМехВ – енерго-механічний відділ, ВССМ – відділ стандартизації, сертифікації та метрології, ВАСУП – відділ автоматизованої системи управління підприємством, ВМТЗ – відділ матеріально-технічного забезпечення.

ном, динаміка середньої по підприємству продуктивності праці залежить від зміни середнього виробітку в кожному відділі підприємства і від зміни частки цих відділів у загальній чисельності підприємства. Вплив змін кожного з цих факторів оцінено звичайними індексами фіксованого складу та структурних зрушень. Вихідна модель має вигляд:

$$F_n = \sum F_o d_o \quad (10);$$

$$F_p = \sum F_n d_n = \sum (\sum F_o d_o) d_n \quad (11),$$

де F_o – рівень продуктивності праці у кожному підрозділі; F_n – середня по підрозділу продуктивності праці; F_p – середня по підприємству продуктивності праці; d_o – питома вага підрозділів у загальній чисельності персоналу підрозділів; d_n – кількість підрозділів до загального обсягу чисельності персоналу підприємства.

Отже, динаміка середньої по підприємству продуктивності праці може бути представлена наступним виразом:

$$\frac{F_{p1}}{F_{p0}} = \frac{F_{p1}}{F_{p0}} \cdot \frac{\sum F_{o0} d_{o1} d_{n1}}{\sum F_{o0} d_{o1} d_{n1}} \cdot \frac{\sum F_{n0} d_{n1}}{F_{p0}} \quad (12).$$

Аналізуючи організаційну структуру управління за 2009 р. та 2013 р. (табл. 4), необхідно відмітити, що мають місце різні тенденції щодо зміни чисельності персоналу структурних підрозділів, що свідчить про наявність структурних зрушень, що мають місце на підприємстві, що також може вплинути на зміну середнього виробітку в межах всього підприємства.

Аналіз і оцінка основних параметрів діяльності підприємства та організаційної структури управління проведений із застосуванням традиційних методів, вказав на низький рівень економічних показників і неефективності управління продуктивністю праці. Комплексний метод аналізу дає можливість побудувати модель розподілу витрат на управління з урахуванням впливу багатьох взаємопов'язаних факторів, які відображені у вигляді схеми на рисунку 1.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонований метод аналізу ефективності управління продуктивністю праці може бути ви-

користаний фахівцями в управлінні ливарним виробництвом для прийняття обґрунтованих рішень щодо оцінки ефективності та вдосконалення системи управління.

Важливо враховувати людський фактор, дія якого не завжди призводить до «раціональної поведінки» і сприяє виникненню не тільки шкідливих зв'язків, але і непотрібних функцій. Об'єктивне визначення відповідності наслідків дій людського фактору дає можливість визначити джерело виникнення зайвих витрат і розробити заходи щодо їх усунення. При цьому застосовуються адекватна мотивація поведінки підлеглих, атестація на відповідність посаді, перепідготовка відповідно функціональним вимогам і загальне планування кадрової політики.

Отримані результати формують прикладну інформаційну технологію, що дозволяє автоматизувати процеси прийняття рішень щодо управління продуктивністю праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Єременко В.О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України / В.О. Єременко – Краматорськ : Вид-во Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 397 с.
- Ареф'єва О.В. Моделі прийняття управлінських економіко-організаційних рішень підвищення ефективності використання виробничого потенціалу та критерії доцільності їх застосування / О.В. Ареф'єва, В.М. Михайленко, О.Л. Горяча // Проблеми інформаційних технологій. – 2007. – № 1. – С. 14–22.
- Белоус Н.Д. Узагальнення кількісних методів оцінки діяльності підприємств / Н.Д. Белоус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2012/1. – № 4. – С. 81–85.
- Воронцова Г.В. Основные направления адаптации системы управления предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] / Воронцова Г.В. – Режим доступа: http://science.ncstu.ru/articles/econom/2010_10/34.pdf/file_downl.
- Кизим Н.А. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / Кизим Н. А.; под. ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2007. – 368 с.
- Абчук В.А. Экономико-математические методы. Элементарная математика и логика. Методы исследования операций / В.А. Абчук – М. : Союз, 2000. – 320 с.
- Албанская Л. В. Экономико-математическое моделирование / Л.В. Албанская – М. : Экзамен, 2006. – 798 с.

УДК 658.012.4: 339.654 (477)

Чубар М.М.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ–ВИРОБНИКІВ ВЕРХНЬОГО ОДЯГУ

У даній статті автор досліджує вплив чинників зовнішнього економічного середовища підприємства на його експортний потенціал. Виокремлено 23 фактори впливу зовнішнього середовища на експортний потенціал підприємства. Встановлено, що чинники інформаційного напрямку є найбільш сильними стимуляторами експортного потенціалу, а чинники фінансово-податково-го, правового та транзитного напрямків – найбільш сильними дестимуляторами.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, експертна оцінка, коефіцієнт конкордації.

Чубар М.М. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СРЕДЫ НА ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ВЕРХНЕЙ ОДЕЖДЫ

В данной статье автор исследует влияние факторов внешней экономической среды предприятия на его экспортный потенциал. Выделены 23 фактора влияния внешней среды на экспортный потенциал предприятия. К проведению экспертной оценки привлечены 20 экспертов из трех учреждений. Установлено, что факторы информационного направления являются наиболее сильными стимуляторами экспортного потенциала, а факторы финансово-налогового, правового и транзитного направлений – наиболее сильными дестимуляторами.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, экспертная оценка, коэффициент конкордации.

Chubar M.M. EVALUATION OF FACTORS EXTERNAL ECONOMIC ENVIRONMENT THAT INFLUENCE ON EXPORT POTENTIAL OF DOMESTIC OUTERWEAR-PRODUCING ENTERPRISES

In this article the author examines the influence of factors of external economic environment on the export potential of enterprise. 23 factors of impact of the external environment on the export potential of the enterprise are determined. 20 experts from three institutions are involved. Established that information factors are the most powerful stimulants of export potential, and financial and tax factors, legal and transit factor are the strongest non-stimulants.

Keywords: export potential of enterprise, expert evaluation, concordance coefficient.

Постановка проблеми. Створення механізму підвищення експортного потенціалу вітчизняних підприємств-виробників верхнього одягу в умовах СОТ неможливе без визначення оптимальних можливих шляхів та методів даного підвищення. В свою чергу, виокремлення даних шляхів і методів неможливе без визначення тих стимуляторів і дестимуляторів, що впливають на підприємство та його експортний потенціал ззовні. Таким чином, оцінка чинників впливу на експортний потенціал підприємства є ключовим етапом для створення механізму підвищення його експортного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові проблеми, що прямо пов'язані або опосередковано стосуються оцінки впливу ринку на підприємство, вирішувала надзвичайно велика кількість науковців. Так, Б. Аламаеху, К. Уорнер, Ф. Шарафі (зі співавторами), М.Г. Акулов (зі співавторами), О.В. Баєва, Т.А. Вержновець [1-5] досліджують психофізіологічні особливості людини в контексті її трудової діяльності, що дає змогу відібрати для здійснення експертного дослідження найбільш кваліфікованих експертів. С.Х. Джалалі, Карлос М.П. Соуса, С. Зоу, С. Стен, Є.О. Шелест [6-9] досліджують авторські системи оцінки впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємства. І.П. Гапеляк, М.Г. Кендалл, С.Сігель та ін. [11-14] досліджують різноманітні аспекти використання коефіцієнту конкордації для оцінки, зокрема узгодженості думок експертів.

Постановка завдання. У даній статті пропонуємо здійснити оцінку впливу чинників (факторів) зовнішнього економічного середовища на експортний потенціал вітчизняних підприємств-виробників верхнього одягу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для збору первинних даних було використано методику

анонімного анкетування. Під анкетуванням розуміється збір думок експертів шляхом заповнення ними анкети, що складається з трьох частин:

- частково знеособлена інформація про респондента (вікова група, стать, стаж, місце роботи);
- визначення респондентом характеру (стимулюючого чи дестимулюючого) та сили впливу чинників зовнішнього середовища на ЕПП за 11-бальною шкалою, де оцінка в -5 балів означає максимально сильний негативний вплив чинника на експортний потенціал підприємства (далі – ЕПП), а в +5 балів – максимально сильний позитивний.

Виокремлення груп експертів здійснювалось за декількома важливими критеріями.

Вікова група. Експерти віком до 40 років (період накопичення професійного досвіду, на фоні максимального використання психофізіологічних можливостей людського організму), віком 41 і більше років (період максимізації професійного досвіду, на фоні послаблення психофізіологічних можливостей організму, маргіналізації управлінського стилю, втрати можливості до набуття нових управлінських здібностей,) [1; 2; 3, с. 25-27].

Стать. Важливий критерій поділу на групи управлінців на досліджуваних підприємствах-експортерах, з причини науково доведених особливостей процесів керівництва та, особливо, прийняття управлінських рішень, що відрізняються керівників різних статей (наприклад, жінки менш схильні ризикувати в бізнесі, аніж чоловіки, більш адаптивні та стресостійкі, проте і менш схильні до кардинальних змін стратегії підприємства, навіть за нагальної потреби) [4].

Стаж роботи. Даний критерій значущий під час поділу на групи всієї множини експертів, незалежно від місця роботи та посади, тому що саме він визначає досвідченість експерта у царині міжнародних

економічних відносин та експортно-імпорتنих операцій, а відповідно, і безпосередньо впливає на кваліфікованість його оцінки. Втім, ми дотримуємось існуючої позиції щодо періодизації професійної діяльності на керівних посадах, згідно з якою, починаючи з 20 років управлінського стажу, відбувається певна регресія управлінських здібностей (кристалізація досвіду, послаблення сприйняття нових знань) [5].

Місце роботи. До проведення експертної оцінки важливості чинників впливу зовнішнього середовища підприємства на його експортний потенціал автором долучались наступні фахівці:

а) директори (керівники) досліджуваних підприємств – ПрАТ «Хмельницьклегпром», ПАТ «Володарка», ТзДВ «Галія», ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея», ПАТ «Могилів-Подільська швейна фабрика «Аліса», ПАТ «Горинь». Дана група експертів представляє «практичну», підприємницьку позицію щодо оцінки процесів реалізації ЕПП;

б) працівники кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету, що за специфікою професійної діяльності мають необхідні знання про поточний стан та тенденції динаміки економічно-правового поля України, СОТ та можливих країн-ринків збуту продукції вітчизняної легкої промисловості, а також здатні їх систематизувати, аналізувати та узагальнювати. Дана група експертів представляє «академічну», науково-теоретичну позицію щодо оцінки процесів реалізації ЕПП;

в) працівники Хмельницької торгово-промислової палати, в тому числі експерти відділу аналітики та ділової інформації даної організації, в компетенцію якої входить сприяння міжнародній торгівлі між вітчизняними та іноземними підприємствами. Дана група експертів представляє «інституційно-посередницьку» позицію.

Нами було введено показники оцінки 23 чинників, генерованих зовнішнім середовищем підприємства. Чинники були розподілені на декілька напрямів впливу – фінансовий, правовий, митний, логістичний, ресурсний, інформаційний – наступним чином (табл. 1):

Таким чином, аналіз даних, отриманих шляхом експертного опитування, дозволяє визначити пріоритетні чинники впливу на реалізацію ЕПП в умовах членства України в СОТ.

Для визначення достатності рівня узгодженості думок експертів нами було застосовано коефіцієнт конкордації Кендалла.

Коефіцієнт конкордації (W) Кендалла є показником множинної рангової кореляції. W може приймати значення в діапазоні від 0 до +1, де $W=0$ означає повну відсутність узгодженості в оцінках чи судженнях експертів, а $W=1$ – повну узгодженість. За гранично допустиме значення коефіцієнту конкордації пропонуємо взяти $W=0,5$ (середня узгодженість думок експертів).

Для визначення статистичної значущості отриманого коефіцієнту Кендалла проводимо односторонній тест на відповідність критерію Пірсона за довірчого інтервалу відсутності помилки $1-\alpha=0,95$. Отримане значення (χ_p^2) необхідно порівняти з табличним значенням (χ_{α}^2) критерію Пірсона для певної кількості ступенів свободи ($d.f.=n-1$) та довірчої імовірності ($P=$ від 0,9 до $\geq 0,999$). Якщо $\chi_p^2 > \chi_{\alpha}^2$, то W – статистично значущий в межах прийнятої довірчої імовірності [10, 11, 12, 13; 14].

За результатами обчислення на ЕОМ (Microsoft Office Excel 2010™ з надбудовою MegaStat 10.1) коефіцієнт конкордації Кендалла $W=0,897$, а верхнє кри-

Таблиця 1
Система показників оцінки чинників впливу зовнішнього середовища на ЕПП

№	Напрямок впливу	Показник оцінки чинника
1	Фінансово-податковий	Наявність вільних коштів (капіталу) на розвиток самостійної ЗЕД (поза межами давальницьких схем);
2		Система страхування експорту;
3		Система кредитування експорту;
4		Державна підтримка експорту;
5		Податки та інші обов'язкові платежі;
6		Механізм повернення ПДВ;
7		Вплив валютних курсів на експортну діяльність;
8	Правовий	Реальні можливості захисту інтелектуальної власності підприємства;
9		Реальні можливості захисту від протекціоністських заходів;
10		Реальні можливості захисту від порушень з боку органів влади, конкурентів чи контрагентів;
11	Транзитний	Ступінь корумпованості середовища ЗЕД;
12		Час на проходження митного контролю;
13		Ступінь бюрократизованості дозвільних процедур;
14		Логістика транспортування продукції та постачання сировини;
15	Ресурсний	Ринкові ціни на ресурси виробництва (в тому числі і трудові);
16		Ступінь нецінової міжнародної конкуренції;
17		Реальні можливості підготовки кваліфікованих експортоспрямованих кадрів;
18		Умови для маркетингу;
19		Виробнича кооперація підприємств легпрому;
20	Інформаційний	Можливість отримувати інформацію про перспективні ринки збуту;
21		Ступінь обізнаності можливих контрагентів та споживачів з позитивною діловою репутацією підприємства;
22		Ступінь усунення мовних бар'єрів;
23		Ступінь усунення ментально-культурних бар'єрів.

Джерело: [6; 7; 8; 9, с. 100-106, 198, 199]

тичне значення $\chi_{\alpha}^2=33,924$, що значно менше обчисленого нами значення $\chi_p^2=394,722$. Це дозволяє нам використовувати дані експертного опитування в подальших дослідженнях механізму підвищення ЕПП.

Здійснену експертами оцінку необхідно проаналізувати на предмет виявлення специфічних закономірностей, притаманних виконанню даної оцінки тією чи іншою групою залучених експертів (рис. 1):

Основною для аналізу вважаємо діаграму розподілу оцінок експертів за групами, виокремленими згідно їх місця роботи.

Як бачимо на діаграмі, експерти досить солідарні в оцінці напрямку та сили впливу чинників фінансово-податкового напрямку зовнішнього середовища на ЕПП (чинники 1-7: вільні кошти для розвитку

експорту, страхування, кредитування, державна підтримка експорту, податки, повернення ПДВ, вплив валютних курсів на експорт).

Чинники правового напрямку (8-11: можливості захисту інтелектуальної власності підприємства, захисту від протекціонізму, від незаконних дій гравців ринку чи влади, ступінь корумпованості середовища ЗЕД) також оцінено всіма експертами до деякої міри однаково, в якості дестимуляторів – від помірних до дуже сильних. Деяким виключенням є лише чинник 8 (можливості захисту інтелектуальної власності підприємства).

Чинники транзитного напрямку (12-14: час на проходження митного контролю, бюрократизованість дозвільних процедур, транспортна логістика) оцінюються експертами теж більш-менш однаково, у якості дестимуляторів ЕПП, від помірних до дуже сильних. Виключення становить оцінка чинника 14 (транспортна логістика, тобто оцінка загальної ефективності системи доставки продукції та сировини

між замовниками та виконавцями (постачальниками)). Даний чинник оцінюється як дуже слабкий\слабкий дестимулятор.

Чинники ресурсного напрямку (15-19: ціни на виробничі ресурси, ступінь міжнародної нецінової конкуренції, можливості кадрової підготовки, умови для маркетингу, виробнича кооперація підприємств галузі) демонструють подібність в оцінці у випадку чинників 15-17, і значні розбіжності в оцінці чинників 18-19 (маркетинг, виробнича кооперація підприємств). Останні два чинники оцінюються керівниками підприємств як нейтральні чи маловпливові, в той час як інші експерти вважають їх досить сильними стимуляторами ЕПП.

Чинники інформаційного напрямку (20-23: можливість отримувати інформацію про ринки збуту, презентувати себе серед іноземних контрагентів, усунути мовні та ментально-культурні бар'єри) всі експерти відносять до одних з найбільш сильних стимуляторів ЕПП, хоча керівники підприємств оцінюють позитивний вплив можливостей аналізу інформації про ринки та презентації власного підприємства.

Якщо ж розподілимо експертів на групи згідно інших критеріїв (вік, стать, стаж роботи у даній установі), виявимо додаткові особливості оцінки ними чинників.

Так, при розподілі експертів на жінок та чоловіків, стає помітно, що середні оцінки ними чинників досить близькі. Проте чинник 17 «реальні можливості підготовки кваліфікованих експортоспрямованих кадрів» чоловіками було оцінено на 0,96 бала вище, ніж жінками (4,5 проти 3,54 балів), чинник 18 «умови для маркетингу» – на 1,75 балів вище (3,75 проти 2 балів), чинник 20 «можливість отримувати інформацію про перспективні ринки збуту» – на 0,96 бала вище (3,88 проти 2,92 балів), чинник 21 «ступінь обізнаності можливих контрагентів та споживачів з позитивною діловою репутацією підприємства» – на 1,4 бала вище (4,64 проти 3,24 балів). Більшість інших чинників чоловіками також було оцінено дещо вище, ніж жінками, що дає змогу стверджувати, що чоловіки загалом значно вище оцінюють стимулюючий вплив чинників-стимуляторів ЕПП, та нижче – дестимулюючий вплив чинників – дестимуляторів ЕПП, тобто загалом оптимістичніші в оцінці зовнішнього середовища підприємства.

При розподілі експертів на групи за критерієм стажу роботи розподіл бальних оцінок приблизно аналогічний до попереднього, оцінки експертів-чоловіків корелюють з оцінками експертів з 15 і більше роками стажу роботи, оцінки експертів-жінок – з оцінками експертів зі стажем роботи менше 15 років.

При розподілі експертів за критерієм віку середні значення показників за групами експертів також не надто відрізняються. Проте можна

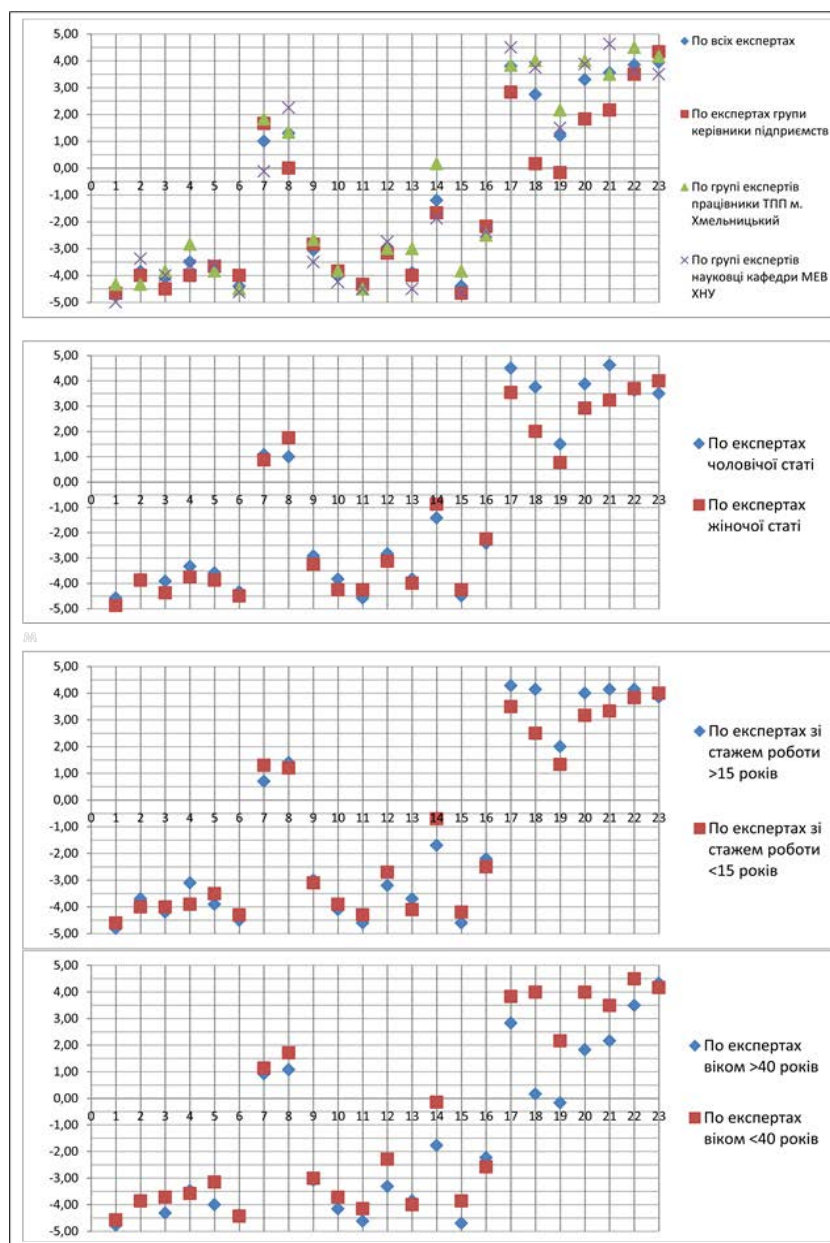


Рис. 1. Оцінка впливу зовнішнього середовища на ЕПП

Джерело: розроблено автором

стверджувати, що старші фахівці схильні вважати поточний вплив значної частки чинників транзитного, ресурсного та інформаційного напрямку більш дестабілізуючим та проблемним для ЕПП підприємства, ніж молодші фахівці.

Результати аналізу дають нам змогу зробити висновки про те, що найбільш суперечливими в оцінці різними групами експертів виявились чинники 8, 14, 17-23 (ресурсний, інформаційний та, меншою мірою, транзитний і правовий напрям впливу зовнішнього середовища на ЕПП). Проте показник коефіцієнта конкордації Кендалла зі значенням $W=0,897$ з рівнем статистичної значущості $\chi^2=394,722$ дає нам змогу використовувати експертну оцінку даних чинників у подальшому процесі дослідження механізму підвищення ЕПП.

До найбільш сильно стимулюючих ЕПП на даний час зовнішніх чинників експерти відносять: чинник 20 «можливість отримувати інформацію про перспективні ринки збуту (середнє арифметичне бальне значення по всіх експертах = 3,3)», чинник 21 «ступінь обізнаності можливих контрагентів та споживачів з позитивною діловою репутацією підприємства (3,55)», чинник 17 «реальні можливості підготовки кваліфікованих експортоспрямованих кадрів», чинник 22 «ступінь усунення мовних бар'єрів (3,85)» та чинник 23 «ступінь усунення ментально-культурних бар'єрів (3,95)».

Найбільш сильними на даний час зовнішніми дестимуляторами ЕПП експерти вважають: чинник 4 «державна підтримка експорту (-3,5)», чинник 5 «податки та інші обов'язкові платежі (-3,7)» чинник 2 «система страхування експорту (-3,85)», чинник 13 «ступінь бюрократизованості дозвоільних процедур (-3,9)», чинник 10 «реальні можливості захисту від порушень з боку органів влади, конкурентів чи контрагентів (-4)», чинник 3 «система кредитування експорту (-4,1)», чинник 6 «механізм повернення ПДВ (-4,4)», чинник 11 «ступінь корумпованості середовища ЗЕД (-4,45)», чинник 1 «наявність вільних коштів (капіталу) на розвиток власної ЗЕД (поза межами давальницьких схем) (-4,7)».

Таким чином бачимо, що експерти виділяють набагато більше зовнішніх дестимуляторів для ЕПП підприємств з виготовлення іншого верхнього одягу Подільського економічного регіону, аніж стимуляторів. При цьому найбільш важко підприємствам саме через сили, що діють на них у фінансово-податковій, правовій та частково ресурсній площинах. Тобто найбільші незручності даним підприємствам створює саме держава, що означає малу вірогідність масового суттєвого підвищення експортного потенціалу підприємств-виробників верхнього одягу та і всієї легкої промисловості загалом без створення на державному рівні відповідних економічно-правових умов сприяння експортній діяльності даної множини підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Експертна оцінка впливу зовнішніх чинників економічного се-

редовища на експортний потенціал підприємств-виробників верхнього одягу Подільського економічного регіону дозволила виокремити чинники, що у поточному часовому періоді чинять найбільш стимулюючий та дестимулюючий вплив на ЕПП. Отримання даної інформації дозволить врахувати найбільш дієві можливі шляхи, способи та методи підвищення ЕПП для імплементації їх у механізм підвищення експортного потенціалу вітчизняних підприємств легкої промисловості за умов членства України в СОТ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Alemayehu B., Warner K, The Lifetime Distribution of Health Care Costs, – Health Services Research, Jun 2004; 39(3): p. 627–642.
2. Шарафі Ф., Горлов Д., Харковлюк-Балакіна Н., Горго Ю., Маркарчук М. Особливості фізіологічних характеристик працездатності операторів різного віку / Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки (біологічні науки). – № 3, 2008. – С. 101–104.
3. Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. Економіка праці і соціально-трудова відносини. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с. – ISBN 978-611-01-0317-6.
4. Баєва О.В. Чоловік та жінка: два полюси в кадровому менеджменті/[Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://baeva.org.ua/?p=62> (особистий сайт науковця).
5. Вержновець Т.А. Особливості ухвалення управлінських рішень керівниками закладів охорони здоров'я з різним стажем роботи / Клінічна фармація, фармакотерапія та медична стандартизація. – № 4, 2012. – С. 138–143. – ISSN 2070-3112.
6. Jalali S.H. Export Barriers and export performance: empirical performance from the commercial relationship between Greece and Iran. – South-Eastern Europe Journal of Economics, vol. 1, 2012. – P. 53–66.
7. Sousa, Carlos M. P. Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. – Academy of Marketing Science Review, vol. 9, 2004 / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://amsreview.org/articles/sousa09-2004.pdf>.
8. Zou S., Stan S. The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. – International Marketing Review. – MCB University Press. – Vol. 15, No. 5, 1998. – P. 333–356. – ISSN 0265-1335.
9. Шелест Є.О. Механізм формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Шелест Євгенія Олександрівна. – Хмельницький, 2012. – 258 с. – Бібліогр.: с. 234–258.
10. Давідіч Ю.О., Ольхова М.В. Визначення факторів, що впливають на вибір видів транспорту при магістральних перевезеннях вантажів. – Коммунальное хозяйство городов (97). С. 294–298. / [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/21299/1/294-298_Давідіч_ЮО.pdf.
11. Critical values of chi-square distribution. – Engineering Statistics Handbook. – Available at <http://www.itl.nist.gov/div898/handbook/eda/section3/eda3674.htm#LOWERC>.
12. Гапеляк І.П., Дмитренко Л.А. Статистичний контроль якості геосинтетичних матеріалів. – Вісник КНУТД. – № 4, 2011. – С. 12–16.
13. Kendall M.G., Babington Smith, B. «The problem of m rankings» / The Annals of Mathematical Statistics. – № 10 (3), 1939. – С. 275–287.
14. Siegel, Sidney., N. John Castellan, Jr. / Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences (2nd ed.). New York: McGraw-Hill, 1988. – С. 266. – ISBN 0-07-057357-3.

УДК 658.152:001.8:621

Швец Ю.А.

*аспірант кафедри фінансов и кредита
Запорожского национального университета*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В данной статье с помощью показателей финансового анализа проанализированы и рассчитаны различные аспекты и стороны деятельности предприятия ПАО «ЗАЗ», определен уровень финансовой деятельности и перспективы его развития в будущем. Представлены результаты оценки уровня рентабельности и сравнены показатели деловой активности. Исследованы динамика и структура источников формирования имущества, рентабельность продукции и продаж, динамика оборачиваемости основных средств. Сделан вывод о том, что в условиях финансового кризиса предприятие пытается наладить стабильность в своей деятельности, эффективно использует оборотные средства и финансовые ресурсы, повышает уровень платежеспособности, конкурентоспособности. Предложены основные пути по улучшению использования капитала, оборотных средств предприятия ПАО «ЗАЗ».

Ключевые слова: собственный капитал, рентабельность капитала, рентабельность продаж, рентабельность продукции, деловая активность.

Швец Ю.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДУВАННЯ

У даній статті за допомогою показників фінансового аналізу проаналізовані і розраховані різні аспекти і сторони діяльності підприємства ПАТ «ЗАЗ», визначено рівень фінансової діяльності та перспективи його розвитку в майбутньому. Представлені результати оцінки рівня рентабельності та порівняні показники ділової активності. Досліджена динаміка і структура джерел формування майна, рентабельність продукції і продажів, динаміка оборотності основних засобів. Зроблено висновки про те, що в умовах фінансової кризи підприємство намагається налагодити стабільність у своїй діяльності, ефективно використовує оборотні кошти і фінансові ресурси, підвищує рівень платоспроможності, конкурентоспроможності. Запропоновано основні шляхи щодо поліпшення використання капіталу, оборотних коштів підприємства ПАТ «ЗАЗ».

Ключові слова: власний капітал, рентабельність капіталу, рентабельність продажів, рентабельність продукції, ділова активність.

Shvets Ya.A. EVALUATION OF WORKING CAPITAL EFFICIENCY AS A COMPONENT OF STABILITY OF MACHINE – BUILDING PLANTS MANAGEMENT

In this paper, using financial analysis indicators analyzed and calculated the various aspects of the enterprise side JSC «ZAZ» defined level of financial performance and its prospects for the future. The results of evaluation of the level of profitability and compared the business activity. Investigated the dynamics and structure of the sources of the property, product profitability and sales, turnover dynamics of fixed assets. Concluded that during the financial crisis, the company is trying to establish stability in their activities effectively uses working capital and financial resources, increases the level of solvency, competitiveness. The basic ways to improve the use of capital, working capital of JSC «ZAZ».

Keywords: equity, return on capital, return on sales, return goods, business activity.

Постановка проблеми. Показатели рентабельности и деловой активности предприятий машиностроения играют важную роль при комплексном анализе результатов деятельности. На основании анализа рентабельности предприятия проводится инвестиционная политика, а на основании анализа рентабельности продукции – политика ценообразования. При анализе деловой активности и рентабельности предприятий машиностроения аналитики обращают внимание не только на значения отдельных показателей и их изменения, но и сравнивают их между собой. После анализа рентабельности предприятия начинается анализ рентабельности отдельных видов продукции с целью выявления нерентабельной и малорентабельной продукции. Таким образом, рентабельность и деловая активность – это важные показатели деятельности предприятия, которые дают более подробную, чем прибыль, информацию.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы, связанные с процессом формированием и анализа финансовых показателей предприятий (в том числе и машиностроительных), постоянно находились и находятся в центре внимания иностранных и отечественных ученых экономистов. Среди выдающихся ученых, осуществивших весомый вклад в освещение вопросов формирования и определения финансовых показателей, – Е.Ф. Бригхэм [1],

В.И. Головки [2], Г.В. Савицкая [8], Н.Г. Чумаченко [9], Ю.С. Цал-Цалко [10], М.А. Мамонтова [3], В.И. Приса [7] и другие. Однако многие теоретические и практические проблемы остаются нерешенными.

Целью статьи является рассмотрение и анализ собственного капитала, показателей рентабельности и деловой активности предприятий машиностроения, которые очень важны при комплексной оценке результатов деятельности и обосновании основных путей улучшения положения предприятий.

Результаты исследования. Анализ собственного капитала является важной частью для получения полноты информации о финансовом состоянии предприятия. На предприятии ПАО «ЗАЗ» составляющими собственного капитала являются: уставный капитал, который не свидетельствует об уровне обеспеченности собственными средствами предприятия для осуществления хозяйственной деятельности, нераспределенная прибыль, которая является показателем качества деятельности предприятия, потому что он является результатом хозяйственных операций, и отражает, насколько решения были верны. Существует несколько методов для проведения анализа: количественные и качественные методы оценки эффективности работы предприятий, методы ретроспективного экономического анализа результатов деятельности предприятия (горизонтально-верти-

кальные статистические разрезы), финансовый способ, методы компьютерного моделирования в «электронных таблицах», прогнозов балансов и отчетов о финансовых результатах предприятия [8, с. 465]. Из всех указанных был использован финансовый метод оценки структуры собственного капитала (табл. 1).

По данным табл. 1 анализ структуры и источников собственного капитала видим, что существенных изменений в динамике собственного капитала не произошло в 2009-2011 гг. Собственный капитал в 2009 году имел тенденцию к росту и составил 1957930 тыс. грн., в 2010 году произошло уменьшение, и он составлял – 1812387 тыс. грн., но в 2011 г. по сравнению с 2010 г. произошел рост на 75372 тыс. грн. Рост собственного капитала в 2011 году составляло – 104,15%, следовательно, наблюдается положительная динамика роста. На размер собственного капитала в течение анализируемого периода может влиять наличие непокрытых убытков. Это может привести к нарушению основных принципов хозяйствования, в результате чего предприятие не только потеряет возможность осуществлять самофинансирование, но и выполнять условия самоокупаемости производства.

Уставный капитал предприятия на начало 2009 г., 2010 г. и 2011 – 605970 тыс. грн., что свидетельствует об устойчивости уставного капитала, и, как следствие, финансовой стабильности предприятия.

Нераспределенная прибыль имеет тенденцию на увеличение и составляла на начало 2009 г. – 727497 тыс. грн., в 2010 г. она уменьшилась – 616691 тыс. грн., но в 2011 г. вновь произошел рост – 724354 тыс. грн., и показатель роста составил 117,46%, что свидетельствует об увеличении уровня прибыли данного предприятия.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывают состав и структура заемных средств, то есть соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств. Произош-

ли существенные изменения и в структуре заемного капитала: доля банковского кредита уменьшилась в 2011 году – 262173 тыс. грн., а кредиторская задолженность, которую временно используют в обороте предприятия до момента наступления сроков ее погашения, увеличилась в 2011 году на 450494 тыс. грн.

За анализируемый период произошло сокращение заемного капитала в 2010 году на 148040 тыс. грн., а в 2011 году – на 345988 тыс. грн., также имел непокрытый убыток в 2010 г. – 15,76 тыс. грн. и в 2011 г. – 23,62 тыс. грн., что привело к уменьшению собственного капитала на 107663 тыс. грн. в 2011 году.

Динамику собственного и заемного капитала можно отразить на рис. 1.

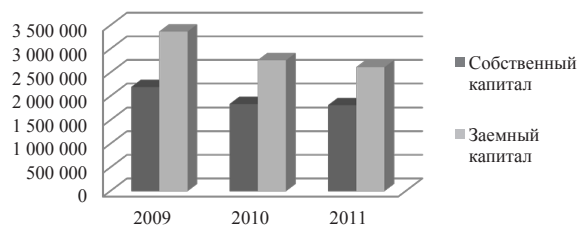


Рис. 1. Анализ динамики и структуры источников капитала на ПАО «ЗАЗ» за 2009 – 2011 гг.

На анализируемом предприятии (рис. 1) за отчетный период все же уменьшилась сумма собственного, как и заемного капитала. Однако в его структуре доля собственных источников в 2011 году по сравнению с 2010 и 2009 увеличилась на 4,15%, а заемных соответственно уменьшилась на 14%, что свидетельствует о снижении степени финансовой зависимости предприятия от внешних кредиторов.

Результаты анализа собственного капитала характеризуют финансовую устойчивость предприятия

Таблица 1
Анализ динамики и структуры источников формирования имущества ПАО «ЗАЗ» в 2009 – 2011 гг.

Источники имущества	2009 год		2010 год		2011 год		Абсолютное отклонение	Темп роста
	Сумма, тыс. грн.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. грн.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. грн.	Удельный вес, %		
Капитал, всего	4381119	100	3913184	100,00	3066598	100	-846586	78,37
1. Собственный капитал								
Уставный капитал	605970	13,83	605970	15,49	605970	19,76	0	100
Другой дополнительный капитал	624463	14,25	589726	15,07	557435	18,18	-32291	94,52
Резервный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	727497	16,61	616691	15,76	724354	23,62	107663	117,46
Всего по разделу	1957930	44,69	1812387	46,32	1887759	61,56	75372	104,16
2. Обеспечение следующих расходов и платежей	12	0	14	0	0	0	-14	0
3. Долгосрочные обязательства	339349	7,75	513850	13,13	1089834	35,54	575984	212,09
4. Текущие обязательства								
Краткосрочные кредиты банков	1635246	37,33	676944	17,20	262173	8,55	-414771	38,73
Векселя выданные	3083	0,07	2733	0,07	0	0,00	-2733	0
Кредиторская задолженность за товары, услуги	175136	3,90	210572	5,38	450494	14,69	239922	213,94
Текущие обязательства по расчетам	608290	13,88	1068317	27,30	417600	13,62	-650717	39,09
Другие текущие обязательства	1434	0,03	142231	3,64	48572	1,58	-93659	34,15
Всего по разделу	2423189	55,31	2100797	53,69	1178839	38,44	-921958	56,11
5. Заемный капитал	2762701	63,06	2614661	66,82	2268673	73,98	-345988	86,77

и являются одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия. Она связана со степенью зависимости от кредиторов и инвесторов и характеризуется соотношением собственных и привлеченных средств. Этот показатель дает общую оценку финансовой стабильности.

В целом состояние предприятия является неустойчивым, высокий уровень зависимости от заемных средств это подтверждает, нужно разработать план выхода предприятия из кризисного положения. Из сделанных расчетов можно сделать вывод, что предприятие прибыльное, испытывает незначительный ущерб в 2011 году и осуществляет свою деятельность за счет собственных средств. Политика предприятия по поводу формирования собственного капитала требует пересмотра и совершенствования.

Капитал в процессе своего движения проходит последовательно три стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую. Чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать ухудшение финансового состояния предприятия. Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается, в первую очередь, в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и «проеданию» капитала [9, с. 324]. Из сказанного следует, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, что выражается в увеличении суммы прибыли на один рубль капитала.

Среди показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта важное место в условиях рынка занимают показатели эффективности использования капитала, которые отражают скорость движения капитала и его отдачу. Итак, по результатам проведенного теоретического исследования по анализу собственного капитала определены источники и направления использования собственного капитала предприятия, обоснована необходимость проведения систематического анализа состояния и динамики собственного капитала в условиях современного развития экономики

Таким образом, экономическая роль собственного капитала заключается в обеспечении предприятия собственными финансовыми ресурсами, необходимыми как для начала, так и для продолжения реальной хозяйственной деятельности. Важнейшими характеристиками капитала является следующее: он выступает основным фактором производства; характеризует финансовые ресурсы предприятия, которые приносят прибыль; используется как главный источник формирования благосостояния его собственников; является главным измерением рыночной стоимости предприятия. Его динамика является важным показателем эффективности хозяйственной деятельности.

Формирование и использование капитала предприятия как объект управления представляет собой широкое поле деятельности финансового менеджера для принятия эффективных стратегических и оперативных управленческих решений, направленных на успешную реализацию миссии и общей стратегии экономического развития предприятия.

Эффективность использования капитала лучше всего характеризуется его рентабельностью. Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. Таким образом, эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) – отношением суммы прибыли к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

При расчете рентабельности капитала как инвестиционную базу можно использовать среднегодовую стоимость собственного капитала. Но в данном случае в расчет берут прибыль за вычетом налогов и процентов по обслуживанию долга, а также дивидендов по привилегированным акциям. Называется этот показатель «Рентабельность собственного капитала» (ROE). Сравнение величины данного показателя с величиной рентабельности всего капитала показывает влияние заемного капитала на прибыль собственника.

При определении рентабельности капитала возникает вопрос – какую прибыль учитывать: балансовую, прибыль от реализации продукции или чистую прибыль. В данном случае надо учитывать инвестиционную базу капитала. Если определяем рентабельность всех активов, то в расчет принимается вся балансовая прибыль, которая включает в себя прибыль от реализации продукции, имущества и внереализационные результаты.

Показатели рентабельности дают представление о том, насколько эффективно предприятие осуществляет свою деятельность, контролирует затраты на производство и реализацию продукции, и какую чистую прибыль при этом получает. Нормативного значения для коэффициентов рентабельности не существует, но есть общее правило: чем выше значение коэффициента, тем лучше. Увеличение коэффициента в течение отчетного периода свидетельствует об улучшении результатов деятельности предприятия, уменьшение – об ухудшении [4]. Необходимо рассчитать следующие показатели: рентабельность продукции (Рпр), рентабельность капитала (Ра), период окупаемости капитала, рентабельность продаж (Рпр) [3, 5]. Нужно провести анализ рынка, чтобы выявить влияние маркетинговых факторов, данный анализ приведен в табл. 2 [4].

Рентабельность капитала (активов) по чистой прибыли:

- 1) возросла, что свидетельствует о возможности и достаточной эффективности привлечения инвестиций в предприятие;
- 2) снизилась, что свидетельствует о низкой эффективности привлечения инвестиций в предприятие;
- 3) в течение всего анализируемого периода была отрицательной, что свидетельствует об абсолютной невыгодности инвестиций в предприятие.

Рентабельность продаж является одним из важнейших показателей эффективности деятельности компании. Этот коэффициент показывает, какую сумму операционной прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции [4]. Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности предприятия – реализацию основной продукции, а также оценивает долю себестоимости в продажах.

Коэффициент рентабельности продаж связывает оперативную и стратегическую деятельность предприятия. Данный показатель отражает только операционную деятельность предприятия. Не существует какого-либо единого стандарта на данный

показатель. Это хороший критерий для сравнения с отраслевым стандартом. Значение рентабельности продаж для различных отраслей, масштабов производства и уровня технологии могут сильно различаться, поэтому более показательным будет динамика их изменений [6].

Причиной снижения этого коэффициента может быть рост затрат на производство и реализацию продукции. Следовательно, необходим анализ себестоимости, чтобы найти причины данного снижения. Другой причиной этого может быть падение общего объема продаж. Это связано с ростом затрат на единицу продукции. Следовательно, нужно провести анализ рынка, чтобы выяснить влияние маркетинговых факторов [4].

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность вложения средств в предприятия. Исходя из того, что показатель в течение 2010 года уменьшился, можно сказать, что предприятие неэффективно использует средства, ухудшилась эффективность привлечения инвестиций в предприятие.

Коэффициент рентабельности продаж показывает, что в 2010 году у предприятия после покрытия себестоимости продукции с одной гривны остается -1,026 грн., в то время, как в 2009 году этот показатель составлял -1,19 грн. Причиной падения может быть рост затрат на производство продукции и падение общего объема продаж. Коэффициент рентабельности продукции в течение 2010 года снизился по сравнению с 2009 годом на 43,89%. Это означает, что прибыльность хозяйственной деятельности предприятия от основной деятельности снизилась. Проанализируем показатели рентабельности предприятия ПАО «ЗАЗ» в 2011 году по сравнению с 2009 годом, исходя из данных табл. 3.

В течение 2011 года наблюдается улучшение только рентабельности продукции, кроме рентабельности продаж и рентабельности активов.

Динамику показателей рентабельности можно рассмотреть на рис. 2, который подтверждает сделанные выводы.

Коэффициент рентабельности собственного капитала увеличился на 18% и имеет отрицательное значение которое гласит, что предприятие не эффективно использует средства, не слишком высокая эффективность привлечения инвестиций в предприятие.

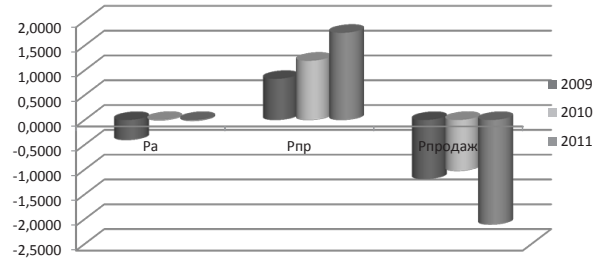


Рис. 2. Динамика показателей рентабельности за 2009 – 2011 гг.

Наблюдается положительная динамика рентабельности продукции в 2011 году по сравнению с 2010. Это означает, что прибыльность хозяйственной деятельности предприятия от основной деятельности выросла на 47%.

Также происходит незначительное уменьшение коэффициента продаж почти на 5,4% по сравнению с 2010 годом. Это объясняется ухудшением продаж предприятия. Так, предприятие получает -2,1 грн. с одной гривны проданной продукции, а в 2010 году

Таблица 2

Показатели рентабельности ПАО «ЗАЗ» за 2009 – 2010 гг.

Показатель	Условное и нормативное обозначение	Формула для расчета	Значение за период		Динамика	
			2009	2010	Абс. отклонение	Относ. изменение, %
Рентабельность капитала (активов) по чистой прибыли	$R_a > 0,14$	$R_a = \text{Чистая прибыль} / \text{Средний объем активов}$	-0,40	-0,0082	0,395	-97,96
Период окупаемости капитала	Ток	$\text{Ток} = \text{Активы} / \text{Чистая прибыль}$	-101,0049	-120,8819	-19,877	0,20
Рентабельность продукции	$R_{пр} > 0$	$R_{пр} = \text{Прибыль от реализации} / \text{Себестоимость реализованной продукции} * 100$	0,829	1,193	0,364	43,89
Рентабельность продаж	$R_{прод} > 0,15$	$R_{прод} = \text{Прибыль от реализации} / \text{Выручка от реализации} * 100$	-1,192	-1,027	0,165	-13,84

Таблица 3

Показатели рентабельности ПАО «ЗАЗ» за 2010 – 2011 гг.

Показатель	Условное и нормативное обозначение	Формула для расчета	Значение за период		Динамика	
			2010	2011	Абс. Отклонение	Относ. изменение, %
Рентабельность капитала по чистой прибыли	$R_a > 0,14$	$R_a = \text{Чистая прибыль} / \text{Средний объем активов}$	-0,008	-0,0180	-0,010	118,04
Период окупаемости капитала	Ток	$\text{Ток} = \text{Активы} / \text{Чистая прибыль}$	-120,88	-55,152	65,730	-0,54
Рентабельность продукции	$R_{пр} > 0$	$R_{пр} = \text{Прибыль от реализации} / \text{Себестоимость реализованной продукции} * 100$	1,193	1,757	0,564	47,30
Рентабельность продаж	$R_{прод} > 0,15$	$R_{прод} = \text{Прибыль от реализации} / \text{Выручка от реализации} * 100$	-1,026	-2,108	-1,082	105,40

этот показатель равнялся -1,03 грн. Всего в 2011 году можно отметить ухудшение в деятельности предприятия, уменьшение объемов продаж продукции, уменьшение прибыли от операционной деятельности, увеличение себестоимости продукции.

Предприятие, как одна из основных институциональных единиц, является открытой системой. Это обуславливается неоспоримым взаимодействием с другими структурными единицами для ведения хозяйственной деятельности, и от качества данного взаимодействия и положения на рынке зависит эффективность его функционирования.

В последнее время изменчивость внешней среды становится все более переменной (резкой), что объясняется нестабильной экономической ситуацией в мире на макроэкономическом рынке.

Анализ деловой активности осуществляется по следующим качественным критериям, такими как широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, которая поставляется на экспорт, репутация предприятия, которая выражается, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия [10, с. 347].

Анализ деловой активности осуществляется за такими количественными показателями: степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста; уровень эффективности использования ресурсов предприятия [2].

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ ее заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта [1, с. 450; 2, с. 341]. Проанализируем показатели деловой активности предприятия за 2009 – 2011 гг., данные анализа отразим в табл. 4 и табл. 5.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает средний период погашения дебиторской задолженности предприятия. Динамика изменений дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «ЗАЗ» представлена на рис. 3.

Сумма кредиторской задолженности ПАО «ЗАЗ» в 2009 году не превышала сумму дебиторской задолженности, в 2010 году эта величина уменьшилась

Таблица 4

Показатели деловой активности предприятия ПАО «ЗАЗ» за 2009 – 2010 гг.

Название показателя	Значение		Динамика	
	2009 рік	2010 рік	2009-2010	
			Абс. отклонение	Относ. изменение, %
Коэффициент оборачиваемости активов	0,51	0,66	0,15	29,62
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,86	-5,28	-11,14	-90,20
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	-1,69	-1,17	0,52	-31,02
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов	-4,52	-7,78	-3,25	71,83
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,26	1,63	0,37	29,47
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	1,15	1,28	0,13	11,07
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,78	1,09	0,31	39,10
Продолжительность оборота в днях	460,24	330,87	-129,38	-28,11
Продолжительность операционного цикла в днях	-18,08	-114,46	-96,38	5,33
Продолжительность финансового цикла	194,85	194,20	-0,65	-0,33

Таблица 5

Показатели деловой активности предприятия ПАО «ЗАЗ» за 2010 – 2011 гг.

Название показателя	Значение		Динамика	
	2010 рік	2011 рік	2010-2011	
			Абс. отклонение	Относ. изменение, %
Коэффициент оборачиваемости активов	0,66	0,85	0,19	29,29
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	-5,28	-7,99	-2,71	51,28
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	-1,17	-2,04	-0,88	75,09
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов	-7,78	-8,02	-0,25	3,17
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,63	1,97	0,35	21,26
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	1,28	1,51	0,23	17,79
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,09	1,48	0,39	36,28
Продолжительность оборота в днях	330,87	242,78	-88,09	-26,62
Продолжительность операционного цикла в днях	-114,46	-89,93	24,53	-21,43
Продолжительность финансового цикла	194,20	86,36	-107,84	-55,53

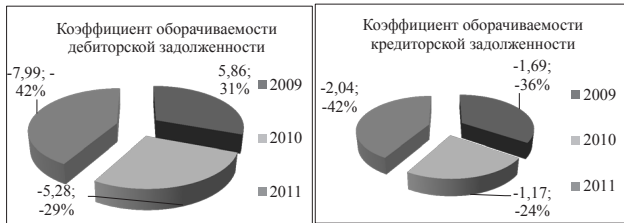


Рис. 3. Динамика изменений дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «ЗАЗ» за 2009–2011 гг.

в 4 раза, а в 2011 году наблюдается уменьшение в 5 раз. Таким образом, в течение исследуемого периода сумма кредиторской задолженности перекрывает сумму дебиторской задолженности, что является негативным фактором. Преимуществами являются рост объема реализации и прибыли, а недостатки – нехватка оборотных средств, замедление оборачиваемости капитала, появление возможности увеличения суммы безнадежных долгов, которая проявляется на предприятии. В течение 2010 и 2011 года наблюдается значительное уменьшение этого показателя, по сравнению с 2009 годом. В 2010 примерно на 10% по сравнению с 2009, но в 2011 году показатель несколько уменьшается, примерно на 49% по сравнению с 2010 годом. Это значительное уменьшение объясняется тем, что предприятие уменьшило объемы продаж в кредит. Срок погашения дебиторской задолженности в 2011 году ожидается примерно через 45 дней. Следовательно, предприятие должно быть заинтересованным в сокращении сроков погашения платежей путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предоплаты.

Коеффициент кредиторской задолженности характеризует скорость обращения кредиторской задолженности предприятия за период, который анализируется. По состоянию на 2010 и 2011 гг. можно сказать, что показатель уменьшился на 31% и 75% соответственно, и это свидетельствует о спаде погашения кредиторской задолженности. Продолжительность погашения кредиторской задолженности на 2010 год составляет 308 дней, а в 2011 году – 176 дней. Показатель оборачиваемости активов показывает, сколько раз за период оборачивается капитал, который вложен в активы предприятия, характеризует эффективность использования всех имеющихся ресурсов. В 2010 году происходит увеличение коэффициента на 30%, и уже в 2011 году наблюдается улучшение показателя на 29%, это говорит о повышении эффективности использования всех ресурсов на предприятии.

Коеффициент оборачиваемости материальных запасов характеризует скорость реализации товарно-материальных запасов предприятия. Наблюдается уменьшение показателя в 2010 году, он сократился только на 30%, а уже в 2011 году происходит увеличение показателя почти на 3%. Увеличение коэффициента свидетельствует об относительном уменьшении производственных запасов незавершенного производства.

Продолжительность оборота производственных запасов характеризуется количеством дней, в течение которых производственные запасы проходят все стадии одного кругооборота. Продолжительность оборота уменьшается в 2011 году до 44 дней, в то время как в 2010 году – 46 дней.

Коеффициент оборачиваемости собственного капитала показывает эффективность использования

собственного капитала предприятия. Наблюдается постепенное увеличение коэффициента в течение 2010 года на 29%, а уже в 2011 году уменьшился на 8%. Рост, в нашем случае медленный, свидетельствует о постепенном повышении продаж. Коеффициент оборачиваемости основных средств показывает эффективность использования основных средств предприятия, показывает сумму продажи, которую получает предприятие с 1 грн. средств вложенных в основные средства. Увеличение этого показателя является положительной тенденцией, в 2011 году наблюдается резкое увеличение на 17%, в то время, как в 2010 году наблюдалось увеличение на 11%, по сравнению с 2009 годом. Это свидетельствует об эффективном использовании основных средств предприятия (рис. 4).

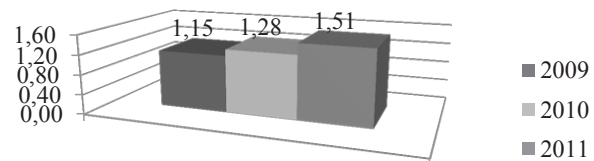


Рис. 4. Динамика оборачиваемости основных средств на ПАО «ЗАЗ» за 2009–2011 гг.

Показатель оборачиваемости оборотных средств определяет количество оборотов, которое совершают оборотные средства в течение отчетного периода. В течение исследуемого периода наблюдается постепенное увеличение, так в 2011 году показатель вырос на 36% по сравнению с 2010 годом, а в 2010 году вырос на 39% по сравнению с 2009 годом. Важным для оценки хозяйственной деятельности предприятия является определение продолжительности операционного и финансового цикла. В целом нет нормативных значений для продолжительности этих циклов, но чем они короче, тем лучше работает предприятие. Продолжительность операционного цикла в 2010 году составляет 5,33%, а в 2011 году уменьшилась на 21,43%. Продолжительность финансового цикла также имеет тенденцию к уменьшению в 2011 году и составляет 55%.

Повышение эффективности деятельности предприятия осуществляется за счет ускорения вращения ресурсов и сокращения периода их оборота. Увеличение числа оборотов возможно путем сокращения периода производства или сокращение периода обращения. Сокращение периода производства требует совершенствования технологии, модернизации и автоматизации производства. Сокращение периода обращения требует более эффективного и рационального использования ресурсов, ускорения документооборота и расчетов. Кроме того, как известно, капитал находится в постоянном движении, переходя из одной стадии в другую. Чем быстрее средства предприятия сделают кругооборот, тем больше продукции получит и реализует предприятие при одной и той же сумме капитала. Задержка движения средств на любой стадии приводит к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать ухудшение финансового состояния.

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается, прежде всего, в увеличении объема выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит увеличение суммы прибыли. Следует выделить

основные направления (пути) улучшения использования капитала и финансовых ресурсов предприятия ПАО «АЗ» и оптимизации источников его формирования:

1. Одним из основных направлений улучшения использования капитала предприятия является, прежде всего, обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников: чистой прибыли и амортизационных отчислений. Увеличение чистой прибыли возможно за счет повышения эффективности использования собственного капитала – увеличение оборачиваемости и повышения рентабельности собственного капитала. Следует отметить, что собственный капитал в 2009 году имел тенденцию к росту и составил 1957930 тыс. грн., в 2010 году произошло уменьшение, и он составлял 1812387 тыс. грн., а в 2011 г. он увеличился и составил 1887759 тыс. грн. Эти показатели подтверждают возможность увеличения оборачиваемости и рентабельности собственного капитала.

2. Привлечение капитала за счет внешних источников (выпуск акций для привлечения собственного капитала, выпуск облигаций или привлечения долгосрочного банковского кредита) должен проводиться с учетом стоимости привлеченного капитала. Доля банковского кредита в 2011 году уменьшилась и составляла – 262173 тыс. грн., а также уменьшилась вся сумма заемного капитала, поэтому есть тенденция к его увеличению в 2012 году для привлечения капитала из внешних источников.

3. Необходимо улучшить уровень и динамику доходности предприятия, поскольку прибыль в 2010 г. составляла – 9956 тыс. грн., в 2011 г. – 107663 тыс. грн., а в 2009 году был убыток – 158756 тыс. грн. Более высокий и устойчивый уровень прибыльности предприятия позволяет использовать больше собственных внутренних финансовых ресурсов, с одной стороны, а с другой – позволяет найти заинтересованных инвесторов.

К положительным факторам управления ПАО «АЗ» можно отнести: обеспечение высокой профессиональной специализации сотрудников, четкое определение, где принимается решение и необходимые ресурсы; четкая система связей внутри функций и в соответствующих им подразделениях; ясно выраженная ответственность; быстрая реакция исполнительных функциональных подразделений на прямые указания вышестоящих управленцев. Недостатками в управлении ПАО «АЗ» можно назвать следующее: критерии эффективности и качества работы подразделений отличаются между собой; слабые горизонтальные связи между функциональными подразделениями, которые порождают перекалывание ответственности при решении проблем, что требуют участия нескольких подразделений; большое число уровней управления между рабочими, которые выпускают продукцию и руководителями, которые при-

нимают решения; зависимость результатов работы от деловых качеств высших управленцев; малая гибкость и приспособляемость к изменениям ситуации.

Выводы. Таким образом, осуществляя хозяйственную деятельность, предприятие должно стараться не только ускорить движение капитала, но и получать максимальную его отдачу. Из этого следует, что ПАО «АЗ» эффективно использует основные средства и собственный капитал, но большинство показателей имеет тенденцию к уменьшению. Поэтому необходимо принять меры по повышению продаж в кредит, быстрой реализации товарно-материальных запасов, скорости обращения кредиторской задолженности, контроля со стороны специальных служб за эффективной работой предприятия. Следует отметить, что в дальнейшем стоит задача по реализации предложенных мероприятий на предприятии, разработке финансовой модели и методики для улучшения платежеспособности и конкурентоспособности ПАО «АЗ», практической реализации разработанной методики на предприятиях машиностроения и обособление возможности его эффективного использования в современных условиях развития в Украине.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бригхэм Е.Ф. Финансовый менеджмент : науч. пособ. С.Пб. : Питер, 2009. – 960 с.
2. Головки В.И. Финансово-экономическая деятельность предприятия: контроль, анализ и безопасность: учеб. пособ. / В.И. Головки, А.В. Минченко, В.М. Шарманьска. – К. : Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
3. Мамонтова М.А. Условия обеспечения финансовой устойчивости предприятий // Финансы Украины. – 2008. – № 8. – С. 103–106.
4. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Законодавство України : затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998, № 22. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Законодавство України : затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997, №81. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Законодавство України : затверджено наказом Міністерства фінансів України і Фонду державного майна України від 26.01.2001 №349/121. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Приса В.И. Управление риском финансовой устойчивости предприятия // Финансы Украины. – 2006. – № 1. – С. 67–72.
8. Савицкая Г.В. Экономический анализ деятельности предприятия: учеб. пособие. / 3-е изд., перераб. и доп. М. : Знание, 2007. – 668 с.
9. Чумаченко Н.Г. Экономический анализ: учеб. пособ. / Н.Г. Чумаченко, В.И. Марушевская. – К. : КНЕУ, 2010. – 538 с.
10. Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ: учеб. пособ. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 566 с.

УДК 656.73(076.5)

Шевченко О.Р.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету***Федорченко С.В.***асистент кафедри дистанційного навчання
Національного авіаційного університету*

ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ – ФАКТОР УСПІШНОСТІ

Розглянуто чинники, що впливають на поведінку споживачів. Найважливішими серед них є рівень цін, якість та сервіс обслуговування. Визначено, що найбільш цінними активами підприємств, які працюють в сфері послуг, є клієнти. Задачі оптимізації взаємостосунків з клієнтами вирішуються за рахунок застосування програм лояльності, метою яких є як залучення нових клієнтів, так і довгострокові взаємостосунки з споживачами.

Ключові слова: програма лояльності, аеропорт, клієнт, споживач, послуга.

Шевченко О.Р., Федорченко С.В. ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ – ФАКТОР УСПЕШНОСТИ

Рассмотрены факторы, влияющие на поведение потребителей, важнейшими из которых являются уровень цен, качество и сервис обслуживания. Определено, что наиболее ценные активы предприятий, работающих в сфере услуг, – клиенты. Задачи оптимизации взаимоотношений с клиентами решаются за счет применения программ лояльности, целью которых является как привлечение новых клиентов, так и долгосрочные взаимоотношения с потребителями.

Ключевые слова: программа лояльности, потребитель, клиент, аеропорт, услуга.

Shevchenko O.R., Fedorchenko S.V. LOYALTY PROGRAM IS THE FACTOR OF SUCCESS

The factors, which impact the behavior of users, are discussed, the most important are the following: prices, quality and service. It is defined that the most valuable assets of enterprises, working in the field of service are the clients. The problems of optimization of the relationship with clients are solved by the way of using the loyalty program. The aim of these programs is both attraction of the new clients and long-term relationship with customers.

Keywords: loyalty program; airport; client; customer; service.

Вступ. Зростання пропозицій ринку авіаційних послуг породжує високий рівень конкуренції і спонукає компанії шукати нові методи і способи залучення клієнтів. Часи, коли вибір споживача був обмежений незначною кількістю пропозицій, давно пройшли, з'явилась можливість вибирати те підприємство, яке йому більше подобається і у якому, з точки зору споживача, найбільш прийнятна якість обслуговування.

Постановка проблеми. Проблема отримання своєї частки на ринку в умовах жорсткої конкуренції є більш актуальним і сучасним принципом функціонування аеропортів. Поза сумнівом, дієвими залишаються такі найважливіші чинники, як рівень цін на пропонований продукт, якість продукту і рівень сервісу. Вони є запорукою успішного існування на даному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання значущості ролі клієнтів та програм лояльності в розвитку підприємства в науковій і прикладній літературі приділяється достатня увага, зокрема такими авторами, як Д. Аакер, Н. Вудкок, П. Гембл, П. Дойль, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбена, Г. Ли, Ф. Рейчхельд, М. Стоун, П. Темпорал, К. Ховард та ін. Водночас феномен лояльності залишається і досі актуальним та досить невивченим.

В слові «лояльність» закладено сутність поняття даного терміну, оскільки «loyalty» в перекладі з англійської означає «вірність» [2, с. 13]. Таким чином, метою створення систем лояльності є не лише залучення нових клієнтів (що є дуже важливим для транспортної сфери), але і встановлення довгострокових взаємостосунків зі споживачами. В основі будь-якої з цих програм лежить принцип заохочення клієнта, від чого і залежатиме успішність програм лояльності. Ефективність програм лояльності залежить від того, наскільки досконалою було задумано систему заохочення, у тому числі зручність, співвідношення

ціна-якість, можливість вибору продукції і послуг. Лояльність або позитивне відношення споживача до аеропорту чи послуг, що ним надаються, складає основу стабільного обсягу робіт, що фактично є стратегічним показником успішності політики.

Вдало сконструйована програма лояльності вирішує задачу утримування кращих, тобто тих споживачів, які приносять найбільший прибуток, що збільшує їх «цінність», але важливою задачею стає й зацікавлення більш стриманих. За певних обставин транспортне підприємство може дозволити собі понизити витрати навіть на випадкових клієнтів. Спрямування ресурсів на те, щоб клієнти здійснювали повторні придбання, в довгостроковій перспективі може виявитися більш вигідним, ніж інвестування еквівалентних засобів на залучення нових клієнтів.

З кожним наступним роком вартість обслуговування постійних клієнтів зменшується за рахунок того, що з певного часу постійні клієнти починають опосередковано «будувати бізнес організації». Це супроводжується значним обсягом покупок, вибором більш дорогих і якісних товарів і послуг (за умови наданих знижок), а також наявності достовірної реклами «улюбленого бренду», що також визначає переваги використання програм лояльності.

Якщо вибрані за різними критеріями товари і послуги підпадають під дію програм лояльності, то клієнти охоче беруть участь в них і часто стають постійними користувачами. Постійні клієнти складають головний капітал будь-якої компанії (рис. 1).

Сьогодні успішні виробничі компанії та суб'єкти, що діють у сфері послуг, чітко усвідомлюють, що їх клієнти є найбільш цінними активами. Так, наприклад, виконавчий директор авіакомпанії SAS (Scandinavian Airlines System) Ян Карлсон зазначав, що активами авіаліній слід вважати не лише кіль-

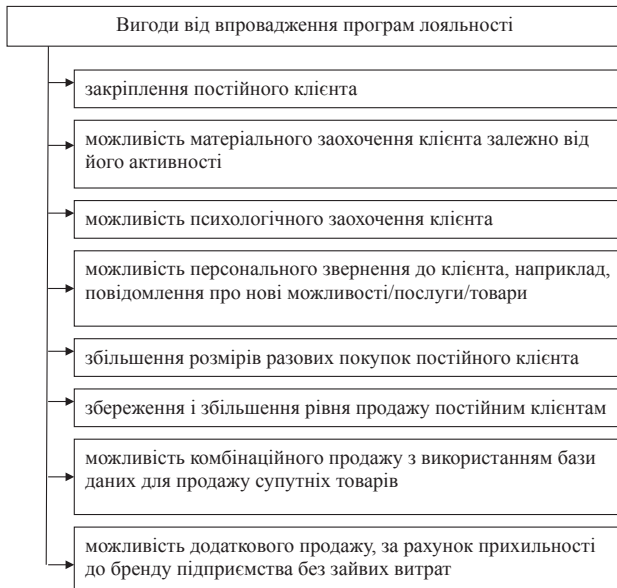


Рис. 1. Складові програм лояльності

кість літаків вартістю декілька мільйонів доларів США, а й кількість задоволених перельотом пасажирів. Аналогічна оцінка активів може застосовуватись і до інших авіаційних суб'єктів [3, с. 156]. Так, на думку Фредерика Ф. Рейчхелд та Уїрл Сессер-молодшого, сервісна компанія, якою в загальному випадку є аеропорт, може збільшити прибутки до 100% тільки за рахунок того, що отримає на 5% більше клієнтів [4, с. 49]. Дані обставини спонукають будь-яку організацію пропонувати особливий сервіс, чи хоча б досконаліше обслуговування.

При дослідженні ефективності програм лояльності в Англії були отримані вражаючі результати: збільшення витрат учасників програми склало від 15 до 30%. Відносно транспортних організацій, які об'єднуються в альянси, додаткові вкладення з боку клієнтів можуть скласти значно більший відсоток у зв'язку з можливістю використовувати транспортну мережу всіх суб'єктів об'єднання.

Таким чином, метою створення систем лояльності стає не лише залучення нових клієнтів (що є дуже важливим для аеропортів), але і формування довгострокових взаємовідносин зі споживачами.

Загалом програми лояльності базуються на трьох постулатах:

- якість і вартість товару/послуги задовольняють споживачів;
- інструменти маркетингу відносин, що використовуються компанією відповідають статусу споживачів;
- ефект від впровадження адекватний затратам.

Транспортні підприємства вирішують ще й більш складні задачі, які пов'язані з необхідністю:

- диференціювати свої пропозиції та надання послуг з відмінністю від аналогічних видів діяльності, які пропонуються конкурентами (аеропортами, залізничними вокзалами чи морськими портами);
- забезпечувати таку якість обслуговування, яка задовольнить чи перевищить очікування споживачів;
- підвищувати продуктивність праці, збільшувати обсяг послуг.

Відомі декілька типів програм лояльності (ПЛ), які:

- передбачають матеріальну та психологічну винагороду;
- застосовують фіксовані та диференційовані знижки;

- орієнтовані на певні кола клієнтів;
- створені на основі платіжних карт;
- керовані однією компанією чи спільні (кобрендингові) програми;
- залучають незалежних операторів та програми, представлені конкретними торговими компаніями;
- мають дисконтні та призові складові;
- базуються на різноманітних технічних платформах.

В основі планування програми лояльності для конкретних клієнтів постає врахування напрямків їх співробітництва з аеропортовим комплексом. На наш погляд, серед програм аеропортової лояльності особливої уваги заслуговує ставлення до основного партнера аеропорту – авіаперевізника.

Розробка послуги є важливим етапом у створенні цінностей і залученні споживачів. Послуга має задовольняти потреби клієнтів чи вирішувати їх проблеми. Мета такої розробки спрямована на формування найкращих і прибуткових засобів надання послуг, які можуть впливати на якість, витрати, цінність для споживача і репутацію підприємства.

Відомий вираз Алана Кея, одного з винахідників персонального комп'ютера: «Кращий засіб передбачити майбутнє – це створити його» – може стати ключовим також і в розвитку клієнтської економіки. Посилена увага до послуг, що є суттєвими для клієнта, стає вигідною у всіх відношеннях. Нові показники прихильності можуть бути спрямовані на мотивацію зусиль співробітників саме там, де вони дійсно необхідні й забезпечують закріплення клієнтів за транспортним підприємством. Відвідувачі аеропорту повинні відчувати, що транспортний комплекс цілеспрямовано працює на покращення сервісного обслуговування. Для цього, на наш погляд, доцільно мати структуру – Центр обслуговування відвідувачів транспортних терміналів, з можливістю забезпечення змішаних (комбінованих) перевезень (наприклад, повітряна частина та поїздка на швидкісному потязі). З цих обставин можлива економія на транспортних тарифах. Віртуальна інтеграція поглинає всі тенденції сучасного бізнесу і дозволяє задіяти їх одночасно в єдиному комплексі. Насамперед, це концепція додаткових цінностей для клієнта. Чим більше буде зроблено для клієнта, тим більшу кількість його проблем Центр може взяти на себе. Чим прозоріші грані між ним і клієнтами, тим ефективніша інтеграція бізнесів.

Висновки. В боротьбі за клієнта виграє та організація, яка зможе краще заохотити клієнта і одночасно персоналізувати свої відносини з ним.

Програми лояльності можуть надзвичайно ефективно впливати на поведінку клієнта. Але у випадку, коли він не отримує сервіс відповідного рівня, його участь в програмі лояльності викликає сумнів. Таким чином, за відсутності відповідної якості продукту, що надається, програми лояльності, не впливають на поведінку споживачів. На перші місця виходять інші чинники: ціна, якість, сервіс, а для транспортних підприємств – в першу чергу, безпека, регулярність, розвинута інфраструктура, можливості придбання товару у вільних від податків зонах та інші.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ашоррод Н., Стейтон Х.П.М., Мур К.А. Функционирование аэропорта / Н. Ашоррод, Х.П.М. Стейтон, К.Мур. – М. : Транспорт, 1991. – 372 с.
2. Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю. Васин, Л. Лаврентьев, А. Самсонов / – М. : «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 152 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 211 с.
4. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Джон Шоул; Пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 338 с.

УДК 65.014

Черниш І.В.*кандидат економічних наук, доцент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Школьна О.С.***студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ПРОЕКТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Стаття присвячена проблемі проектування організаційних структур управління, принципам та зв'язкам структури із цілями підприємства. Проаналізовано здобутків вітчизняних та зарубіжних науковців, які також приділяли увагу даній проблемі. Результатами проведеної роботи стало власне бачення щодо визначення сутності поняття «організаційно управлінська структура підприємства». Виділено принципи побудови раціональних управлінських структур, на які слід опиратися під час її проектування. Відокремлено та описано етапи формування організаційних структур управління. Також у статті наголошено нерозривний зв'язок структури підприємства із його основними цілями та стратегією.

Ключові слова: організаційно управлінська структура, підприємство, конкурентоспроможність, принципи, раціональність, етапи, зв'язок.

Черныш И.В., Школьная О.С. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Статья посвящена проблеме проектирования организационных структур управления, принципам и связям структуры с целями предприятия. Проанализированы достижения отечественных и зарубежных ученых, которые также уделяли внимание данной проблеме. Результатом проделанной работы стало собственное видение определения сущности понятия «организационно-управленческая структура предприятия». Выделены принципы построения рациональных управленческих структур, на которые следует опираться во время ее проектирования. Отделены и описаны этапы формирования организационных структур управления. Также в статье отмечена неразрывная связь структуры предприятия с его основными целями и стратегией.

Ключевые слова: организационно-управленческая структура, предприятие, конкурентоспособность, принципы, рациональность, этапы.

Chernysh I.V., Shkolna O.S. PLANNING OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT ENTERPRISE IS IN THE CONDITIONS OF COMPETITION ENVIRONMENT

The article is sanctified to the problem of planning of organizational structures of management, principles and copulas of structure with the aims of enterprise. It is analyzed achievements of home and foreign scientists, that also paid attention to this problem. Own vision became conducted job performances in relation to determination of essence of concept «organizationally administrative structure of enterprise». Principles are distinguished constructions of rational administrative structures, on that it follows to lean during her planning. Separated and the stages of forming of organizational structures of management are described. Also in the article it is marked indissoluble connection of structure of enterprise with his primary purposes and strategy.

Keywords: organizationally administrative structure, enterprise, competitiveness, principles, rationality, stages, connection.

Постановка проблеми. Необхідність системного вивчення існуючих методичних підходів до проектування організаційних структур управління підприємством зумовлена трансформаційними процесами, які відбуваються в суспільстві, економіці України та окремих підприємствах зокрема. Створення на підприємстві ефективної організаційної структури, яка враховуватиме всі особливості підприємства та напрямки його стратегічного курсу, активно вплине на його стійкість в конкурентному середовищі та суттєво підвищить рівень його функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проектування організаційних структур управління стали предметом дослідження таких вітчизняних науковців, як Л.Г. Дідковська, О.С. Кузьмін, Л.І. Скібцька. Також цього питання торкнулася у своїх дослідженнях З.С. Шершньова. Із зарубіжних вчених окремих

аспектів цього питання торкалися такі вчені, як М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Проте, на нашу думку, спірними залишилися питання визначення сутності організаційно управлінської структури підприємства, Також конкретизації потребує перелік принципів формування управлінських структур, які здатні забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Постановка завдання. В Україні методи побудови структур управління відзначаються надмірним використанням формальних норм, відсутністю еволюційного саморозвитку структури в процесі функціонування організації, що зумовлює механічне перенесення колишніх форм організації в нові ринкові умови.

Метою написання статті є дослідження процесу формування організаційно управлінської структури підприємства в умовах конкурентного середовища.

Завдання даної статті полягає у:

- визначенні сутності терміну «організаційно-управлінська структура підприємства»;
- систематизації та конкретному визначенні принципів побудови управлінських структур підприємства, які забезпечать підприємству стійке конкурентне становище;
- зв'язку побудови структури підприємства із його цілями;
- визначенні ролі процесу удосконалення методів проектування структур управління.

Об'єктом дослідження виступає організаційно-управлінська структура, а також фактори впливу на процес її формування.

Предмет дослідження – принципи та фактори впливу на формування організаційної структури управління підприємством в умовах ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова раціональної організаційної структури управління вимагає детального дослідження усіх факторів, які можуть мати вплив на цей процес, з метою попередити невідповідності структури цілям та завданням, які ставить організація у своїй роботі. Ціль статті полягає у дослідження процесу формування структури організації господарських суб'єктів в умовах конкурентного середовища [4, с. 321].

Слід зазначити відмінність різних точок зору на сутність терміну організаційна структура управління. Отже, розглянемо сутність цього поняття з погляду різних авторів.

Зокрема, Л.Г. Дідковська вважає, що організаційною структурою є один із елементів механізму господарювання, яка відображає процеси виробничо-економічного характеру і відповідає виду розвитку підприємства [1, с. 137].

Л.І Скібіцька та О.М. Скібіцький вважають, що «Організаційна структура управління – це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів» [3, с. 96].

На думку О.Є. Кузьміна та О.Г. Мельника, «організаційна структура управління – упорядкована сукупність підрозділів, які формують рівні управління, їх взаємозв'язки і забезпечують управління організацією» [2, с. 331].

Такі зарубіжні вчені, як М. Мескон, Ф. Хедоурі, М. Альберт вважають, що «найкраща структура – це та структура, яка дозволяє організації найкращим способом взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і доцільно розподіляти і направляти зусилля своїх співробітників і, таким чином, задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей з високою ефективністю» [8].

Порівнявши думки різних вчених в галузі менеджменту та економіки пропонуємо власне визначення на досліджувану тему.

Організаційна структура управління – це форма об'єднання підрозділів та рівнів управління, яка забезпечує процес комунікації між ними та має на меті забезпечити ефективний процес функціонування організації через взаємодію складових як із внутрішнім, так і з зовнішнім середовищем організації.

Формування організаційної структури відбувається з урахуванням вимог довготривалого забезпечення конкурентоспроможності, економічності та раціональної організації праці.

Проектування структури управління на підприємстві має відповідати не тільки уявленню керівництва, а й базуватися на конкретних принципах побудови.

Принципи побудови організаційних управлінських структур.

1. Будь-яка організаційна структура має повністю відображати цілі і задачі, які ставить перед собою підприємство. Цей принцип зумовлений тим, що кожна ціль відображає функцію чи напрям діяльності підприємства. Послідовність формування організаційно-управлінської структури на основі цілей підприємства відображена на рисунку 1.1.

Проте не слід проектувати організаційну структуру лише за однозначно поставленими цілями, оскільки це обмежить підприємство у розвитку та пристосуванні до змін, які неминучі за ринкової економіки.

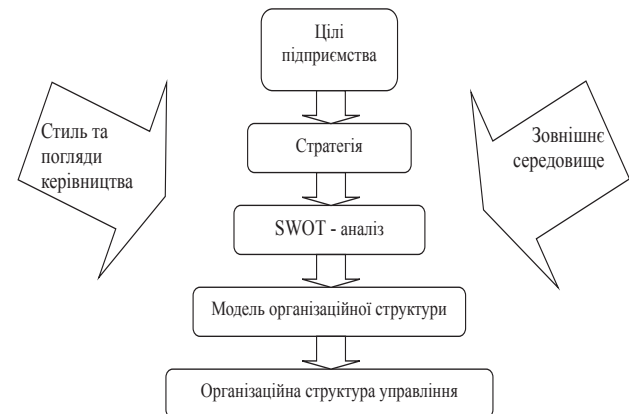


Рис. 1.1. Процес переходу від цілей організації до її структури [складено автором на основі 4;6]

2. Організаційна структура не має існувати відособлено, а має бути підпорядкованою виробництву та його потребам. Дотримання цього принципу допоможе скоротити витрати на управлінський апарат.

3. З метою раціонального розподілу робочого навантаження, забезпечення чіткої спеціалізації управлінських функцій та творчої складової при їх виконанні слід забезпечити оптимальний розподіл праці між працівниками.

4. При формуванні організаційних структур обов'язково враховується посадові повноваження та ступінь відповідальності кожного працівника чи органу управління. Ця обставина враховується з метою формування системи вертикальних та горизонтальних зв'язків між рівнями управління. Недотримання цього принципу загрожує дублюванням функцій між працівниками, що, в свою чергу, призводить до незадовільного процесу прийняття управлінських рішень.

5. Організаційна структура повинна відповідати реальному стану зовнішнього середовища організації. Цей принцип забезпечує структурі такі ознаки, як адаптивність та гнучкість.

6. При проектуванні організаційних структур слід завжди залишати «резерви» для її реформування. Така необхідність може бути викликана різними чинниками зовнішнього середовища. Найчастіше до подібних змін призводять кризові явища в економіці та зміна (переорієнтація) ринку.

7. Структура управління повинна відповідати принципу правової регламентації. Він передбачає забезпечення дотримання наказів та постанов вищих органів управління нижчими. Тобто структура повинна забезпечувати своєчасність та повноту надходження розпоряджень безпосередньо до того підрозділу чи особи, якій воно адресується. Цей принцип реалізується, зокрема, через побудову комунікаційних та інформаційних систем в організації.

8. Останній принцип проектування організаційних структур полягає в економічності. Тобто забезпечення виконання завдань усією структурою чи її окремими ланками повинно відбуватися за умов мінімальних витрат на управлінський апарат, економічного витрачання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства.

Дотримання наведених принципів тягне за собою необхідність враховувати в процесі проектування організаційно-управлінської структури багатьох чинників, які мають вплив на кінцевий результат.

Найголовнішим із таких факторів впливу є характеристика самої організації. Кожен тип організації потребує індивідуального підходу до ситуації. Безумовно, що підхід до формування організаційної структури у малому відрізняється від того ж процесу у великому за розміром підприємстві. Очевидно, що структура управління великого підприємства є більш складною у порівнянні з тією, що потрібна малому підприємству. Чим більшою є організація, тим значнішого обсягу управлінських робіт вона потребує, удосконалюється і розширюється поділ праці, створюються спеціалізовані відділи (наприклад, по управлінні якістю, постачання, логістики та ін.) [5; 6].

Кожне сучасне підприємство має самостійно вдосконалювати власні методи проектування управлінських структур. На перший погляд, може здатися, що такі заходи лише витрачають робочий час та відволікають спеціалістів від виконання поточних завдань, проте розробка власних методів може знадобитися у тих випадках, коли підприємство зазнає реорганізації або диверсифікує виробництво тощо.

Значення процесу удосконалення методів проектування структур управління полягають у наступному:

1. Часто за умов нестійкого зовнішнього середовища застарілі організаційні структури не задовольняють вимог ринку та створюють загрозу втрати конкурентоспроможності організації.

2. Створення структур повинно спиратися не лише на традиційні методи формування, а й використовувати наукові методи організаційного проектування.

3. Не так давно вітчизняна система освіти почала навчати спеціалістів, які володіють методологією формування організаційних структур. Використання знань та досвіду спеціалістів із даного питання дозволить забезпечити якісне виконання надто складного завдання, яким є проектування організаційної структури підприємства.

Безпосередньо процес проектування організаційних структур є в більшій мірі універсальним, ніж чітко визначеним, проте який би метод не був обраний, він повинен містити ряд обов'язкових завдань, а саме: визначення цілей і завдань, визначення складу та кількості підрозділів, розробку положень та інструкцій, за якими відбуваються процеси в організації. Всі ці елементи можна розділити на три стадії:

- формування загальної схеми апарату управління;
- розробка підрозділів та комунікацій;
- розробка кількісних та якісних характеристик структури.

При виконанні першої стадії визначаються основні характеристики організації. До їх числа входить принцип формування структури (функціональний, проектний, товарний), число рівнів управління ступінь централізації та децентралізації повноважень, кадрове забезпечення, способи взаємодії із зовнішнім середовищем та ін.

На другій стадії процесу проектування конкретно формуються підрозділи підприємства (відділи, бюро),

створюється система комунікацій між ними. Третя стадія проектування визначає склад внутрішніх елементів основних підрозділів (групи, посади); визначається попередня кількість підрозділів, чисельність персоналу, його кваліфікаційний склад; визначається ступінь повноважень та відповідальності працівників [7, с. 259-271].

У випадках, коли потрібно деталізувати ступінь взаємодії працівників різних підрозділів, їх спільну та відмінну участь у прийнятті управлінських рішень, використовують органіграми або матриці розподілу прав та відповідальності між лінійно-функціональними органами.

Побудова органіграми дозволяє поєднувати процес управління із алгоритмом технологічної обробки інформації, що дозволяє узгодити та скоординувати процес спільних завдань між різними підрозділами. Органіграми являють собою організаційну схему, на якій зображені зв'язки між підрозділами та посадовими особами, із відображенням їхніх функціональних обов'язків.

Матриці розподілу прав і відповідальності між підрозділами відрізняються більш детальним описом прав та відповідальності органів при прийнятті спільних рішень, роль колегіальних та консультативних органів.

Формування організаційно управлінської структури підприємства закріплюється документально у вигляді проекту організаційної структури управління, в якому закріплюються усі документи, які були розроблені на кожній стадії проектування.

Висновки та подальші дослідження. Проектування організаційно управлінських структур підприємства є досить складним та багатограничним процесом. Мінливе конкурентне середовище ринку вимагає не лише дотримання нормативних загальноприйнятих правил побудови, а й індивідуального творчого підходу. Напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених в області економіки та менеджменту містять безліч дієвих рекомендацій щодо формування організаційних управлінських структур, проте цей перелік ніяк не може бути вичерпним.

Кожний менеджер, перед яким стоїть завдання спроектувати структуру підприємства, має можливість розробити свій власний метод побудови, який не тільки буде якнайкраще відповідати його підприємству, а й може стати основою для інших організацій. Базовими питаннями для подальших досліджень можуть стати методи та показники оцінювання ефективності організаційно управлінських структур, а також адаптація застарілих структур до умов ринкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дідковська Л.Г. Менеджмент [Текст]: навч. посібник / Л.Г. Дідковська, П.Л. Гордієнко – К. : Алерта: КНТ, 2007. – 516 с.
2. Кузьмін О.Є., Основи менеджменту [Текст]: підручник – 2-ге вид. випр. і доп. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : «Академвидав», 2007. – 416 с.
3. Скібіцька Л.І. Менеджмент [Текст]: навч. посіб. / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
4. Шершньова З.С. Стратегічне управління: підручник / З.С. Шершньова. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
5. Ігнат'єва І.А. Інноваційні підходи адаптації організаційних структур управління підприємств до принципів корпоративного управління / І.А. Ігнат'єва, В.С. Кудлай, О.Ю. Євлах // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – Т. 2, № 3. – С. 108–111.
6. Калюжна Н.Г. Удосконалення організаційної структури управління машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.; спец. 08.06.01 – економіка, організація

- і управління підприємствами. – Луганськ : Східноукраїнський нац. ун-т ім. Володимира Даля, 2005. – 19 с.
7. Монастирський Г.Л. Теорія організації : Навч. посіб. – К. : Знання, 2008. – 319 с.
8. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основы менеджмента [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://mirknig.com/2006/02/19/meskon_malbert_m_khedouri_f_osnovy_menedzhmenta.html.

УДК 334.735:338.2

Шубчик О.А.

*аспірант кафедри інформаційних систем та технологій управління
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлено переваги мережевої форми організації бізнесу, досліджено ключові ознаки властиві сучасному підприємству. Надано авторське бачення терміну «мережа підприємств ресторанного господарства» та виділено основні ознаки мережі підприємств ресторанного господарства. Розглянуто та проаналізовано централізований і децентралізований підходи до організації мережевої форми бізнесу у сфері ресторанного господарства.

Ключові слова: ресторанне господарство, мережа підприємств, мережева економіка, мережеві структури, мережа організація бізнесу

Шубчик Е.А. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье освещены преимущества сетевой формы организации бизнеса, исследованы ключевые признаки, присущие современному предпринимательству. Предоставлено авторское видение термина «сеть предприятий ресторанного хозяйства», и выделены основные признаки сети предприятий ресторанного хозяйства. Рассмотрены и проанализированы централизованный и децентрализованный подходы к организации сетевой формы бизнеса в сфере ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: общественное питание, сеть предприятий, сетевая экономика, сетевые структуры, сеть организация бизнеса.

Shubchik E.A. SUMMARY OF FORMING NETWORK MANAGEMENT OF RESTAURANT BUSINESSES IN TODAY'S ECONOMY

The article is devoted to the research of benefits of network forms of business organization. The key features is inherent in modern business. In the paper is defined the author's vision of the term «a network of enterprises of restaurant industry» and the basic features of network enterprises restaurant facilities. The centralized and decentralized approaches to the organization of the network form of business in the restaurant industry are reviewed and analyzed.

Keywords: catering, enterprise networks, network economics, network structure, network of business organization.

Постановка проблеми. Економічна криза гостро позначила перед підприємницькими структурами проблему вибору необхідних напрямів розвитку. Вихід на траєкторію стійкого розвитку актуалізується в даний час, коли ефективність підприємницьких структур залежить від їх інновативності і можливостей підтримки високої конкурентоспроможності. В умовах економічної кризи для забезпечення стійкості розвитку підприємницьких структур справедливе використання мережевого підходу. Об'єднання зусиль підприємців, органів управління, суб'єктів інвестиційної і інноваційної діяльності на певній території дає значні переваги в конкурентній боротьбі і раціоналізації виробничо-ринкових процесів. Об'єднання учасників бізнес-середовища базується на положеннях мережевого підходу, що набув широкого поширення в міжнародній господарській практиці останніх десятиліть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку мереж підприємств ресторанного господарства присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: А. Асаул, Ю. Вергакова, Н. Егорєва, А. Кашин, А. Рвачев, Ф. Скорянянський та інші [1-7]. Але підходи до визначення поняття мережі підприємств ресторанного господарства та їх мережевих досить різняться і є недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження мережі підприємств ресторанного госпо-

дарства у умовах сучасної економіки та аналіз їх мережевих структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мережева економіка – це сукупність стосунків господарюючих суб'єктів, об'єднуючих матеріальні і нематеріальні ресурси для спільного здійснення будь-яких видів діяльності, залишаючись при цьому автономними, які тим самим використовують специфічні ринкові можливості, що для окремо взятих організацій не існують [1]. Згідно мережевого підходу ринок є сукупністю конкретних, автономних суб'єктів, які за допомогою щоденної взаємодії створюють довготривалі зв'язки із споживачами, що характеризуються наявністю взаємної довіри, що дозволяє понизити транзакційні витрати і створити основу для спільного використання ресурсів [2].

Будучи частиною однієї мережі, учасники ринку конкурують за вигідніші позиції, що забезпечують доступ до ресурсів і інформації. Зовнішня конкуренція полягає в готовності нових підприємств вступити в мережу при послабленні в ній окремих зв'язків. Мережі змінюються і розширюються за рахунок того, що учасники ринку використовують існуючі зв'язки для визначення і встановлення довготривалих стосунків з новими партнерами. Будучи частиною однієї мережі, учасники ринку конкурують за вигідніші позиції, що забезпечують доступ до ресурсів і інформації.

Мережева форма управління має наступні переваги в порівнянні з ієрархічною [1]:

1. Освоєння нових знань і навиків відбувається краще в мережевій організації: вона зберігає кращу різноманітність процедур пошуку, чим ієрархія, і забезпечує учасників більш більшою інформацією, ніж ринок.

2. Економічні переваги мережевої форми організації виявляються в зниженні транзакційних витрат в порівнянні з традиційною командно-ієрархічною формою.

3. Мережа зменшує невизначеність для входних в неї економічних суб'єктів. Мережевий характер економіки сучасних господарських систем пред'являє нові вимоги до підприємств, до формування їх структур управління. Річ у тому, що зміняться принципи основи діяльності підприємств – станеться перехід від підприємств, що «базуються на раціональній організації», до мережевих підприємств, що «базуються на знаннях і інформації». В основі побудови підприємств та їх взаємодії один з одним лежатиме не вузька функціональна спеціалізація, що довела на практиці свої недоліки (збільшення числа рівнів управління, великий обсяг зусиль з координації тощо), а інтеграційні процеси в управлінській діяльності. Традиційні ієрархічні структури управління доповнюватимуться багаточисельними горизонтальними зв'язками.

Мережеві структури реалізують концепцію взаємодії, яка спирається на ряд ключових ознак, властивих сучасному підприємництву [3]:

схожість цільових орієнтирів реально функціонуючих бізнес-суб'єктів (наприклад: забезпечення конкурентних переваг, оптимального використання ресурсів, зміцнення ринкових позицій тощо);

необхідність активізації інноваційних можливостей підприємництва;

розвиток інформаційно-комунікаційних технологій;

прагнення до здобуття синергетичного ефекту.

Об'єднання організацій в єдину мережу здійснюється на основі вертикальних і горизонтальних взаємодій між різними бізнес-суб'єктами і їх симбіозної взаємозалежності, яка визначається принципом синергізму. Такі об'єднання дозволяють малим і середнім організаціям комбінувати переваги малих форм підприємництва і крупних виробництв.

Одним з різновидів сучасних мережевих об'єднань є підприємницькі мережі. Підприємницьку мережу можна ідентифікувати як групу підприємств-учасників того або іншого ринку, ресурсів, що об'єдналися з метою ефективного використання, і специфічних переваг для спільної реалізації підприємницьких проєктів [3]. Використовуючи переважно горизонтальні зв'язки і механізми спеціалізації і взаємодоповнення, вони отримують додаткові можливості для досягнення вищих результатів.

Форми організації мережевого бізнесу дуже різні. Проте, не дивлячись на значні відмінні особливості кожної мережі, в управлінні ними існує ряд загальних цілей, наприклад, в області розробки стратегії, проведення єдиної кредитної, інвестиційної і інноваційної політики.

Загальні цілі управління мережевим бізнесом передбачають:

оптимальне комбінування чинників виробництва в мережі за допомогою моделювання технологічних ланцюжків;

визначення принципів розподілу сукупної доданої вартості, створеної в мережі;

проведення єдиної закупівельної, збутової, асортиментної і рекламної політики.

Також можна виділити і функції з управління підприємницькою мережею, до яких належать функції з взаємодії агентів мережі; функції з координації діяльності агентів мережі; функції з забезпечення конкурентоспроможності агентів мережі і всієї мережі; функції з підтримки стійких і довготривалих стосунків в мережі [3].

Мережева організаційна структура – це рішення, що дозволяє отримати ефективний варіант розмежування повноважень і зв'язків, а також необхідну автономію і необхідну централізацію. Найбільш ефективні мережеві організаційні структури в територіально розділених підприємств з єдиним фірмовим стилем, що забезпечує його впізнанність, де б воно не знаходилося.

Типові приклади – мережа ресторанів з єдиним фірмовим стилем, єдиним шеф-кухарем і основним меню, але, відомою самостійністю, що дозволяє кожному з ресторанів адаптуватися до свого оточення. Мережі можуть бути об'єднані брендом, фірмовим стилем, інформаційною системою, постачальниками, асортиментом товарів, програмами навчання персоналу тощо. Обов'язкова умова мережі – централізоване керівництво, централізовані функціональні структурні підрозділи за ключовими питаннями діяльності.

Мережа підприємств ресторанного господарства зазвичай включає два і більше об'єкта ресторанного господарства одного формату, що належать одному власникові або що знаходяться під його контролем, надають однотипні послуги і що представляють однотипний набір страв, мають єдині централізовані стандарти якості, єдину модель ведення бізнесу, загальну службу закупівель, архітектурне оформлення й уніформу.

Мережу підприємств ресторанного господарства характеризує наявність єдиної мети; наявність чіткої внутрішньої структури; висока міра взаємозв'язку структурних елементів; наявність взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. Мережеві форми ведення бізнесу відрізняє наявність ряду засадничих конкурентних переваг по відношенню до одиничних підприємств сфери ресторанного господарства, а саме:

наявність регіонального досвіду. Це дозволяє сформувати універсальну модель роботи підприємства і використовувати її на всіх підприємствах мережі в будь-якому регіоні, а також супутня цьому мінімізація ризиків, у тому числі із-за диверсифікації і вибору вже перевірених партнерів;

прогнозована модель ведення бізнесу. Дозволяє надійніше передбачати обсяг виручки, розмір середнього чека;

централізований контроль якості як обслуговування, так і продукції дозволяє підтримувати єдині стандарти у всіх підприємствах мережі;

впізнанність бренду підприємства – важлива як чинник ухвалення рішення про можливість мережі працювати за системою франчайзингу;

розподіл ресурсів між підприємствами мережі, можливість маневрування ресурсами у разі потреби; можливість зниження витрат за рахунок обсягів.

Окрім цього, мережева модель ведення бізнесу дозволяє встановлювати низькі ціни за рахунок вищих обсягів продажів і знижок від постачальників, а це сприяє прискоренню обігу товарів. Треба відзначити, що відносно невисокий рівень витрат дозволяє уникати цінової війни з конкурентами і, в цілому, гарантує здобуття очікуваного прибутку і створює необхідний запас фінансової міцності навіть в умовах загальноринкового зниження цін [4, с. 168].

Стратегія розвитку мережі підприємств ресторанного господарства передбачає можливість вибору в рамках трьох альтернатив розвитку [3]:

1. Розвиток корпоративної мережі. В цьому випадку один власник володіє всіма підприємствами мережі: підбирає місця для відкриття нових філій, проводить рекламну і маркетингову політику, управляє мережею тощо. Поки філій небагато, їх можна розвивати корпоративним шляхом. Але коли їх число і територіальна віддаленість один від одного зростають, треба обирати іншу альтернативу.

2. Вибір партнерських стосунків. В цьому випадку власник може відкривати нові підприємства, як під своїм ім'ям, так і під ім'ям партнера. Тоді управління мережею здійснюється спільно. Учасники отримують деяку свободу ведення бізнесу, велику сферу впливу на ринок, але вони вимушені ділити її між собою. Одним з видів партнерських стосунків є стратегічний альянс – формальний або неформальний союз, що створюється з метою об'єднання ресурсів для досягнення конкурентних переваг, доступу до нових ринків, підвищення ринкової ефективності, зниження ризиків (шляхом їх диверсифікації) тощо.

3. Франчайзинг. Найбільш він для розширення мережі в регіонах. Місцеві підприємці знають специфіку територіального ринку, володіють досвідом ведення аналогічного бізнесу, що дозволяє франчайзеру створювати адаптовану, життєздатну систему для кожного регіону. До найважливіших характеристик франчайзингу як форми управління мережевим бізнесом відносять, в першу чергу, надання всіляких форм управлінського консультування. Франчайзі, особливо на етапі становлення, має потребу, окрім всього іншого, в підтримці формування менеджменту, організації праці і виробництва, і тут йому особливо потрібні консультації більш досвідчених фа-

хівців. Використання професійних консультантів, у тому числі в частині позиціонування мережевого закладу ресторанного господарства, робить мережеву модель ведення бізнесу дорожчою і вимогливішою до безперервності фінансування на первинному етапі реалізації. Не дивлячись на великі переваги і високу прибутковість, значна частина підприємців не може дозволити собі спочатку організувати свій бізнес як мережевий із-за високого порогу для входу в цей ринок, пов'язаного з необхідністю вживання мережевих технологій. Іншою важливою характеристикою франчайзингу як форми управління мережевим бізнесом є здійснення контролю і, в певних межах, регулювання діяльності франчайзі в цілях збереження репутації всієї системи. Право контролю і регулювання використовується так, щоб ні в якому разі не порушити юридичну і економічну самостійність франчайзі.

В той же час необхідно відзначити, що дані експертних оцінок свідчать про те, що підприємства, які входять до мережі, мають на 60% більше середній дохід і на 8% більше завантаження, ніж самостійні підприємства. При цьому вартість бізнесу в цілому за наявності мережевого бренду підвищується в середньому на 30% [5].

На думку більшості учасників ринку переваги роботи в мережевому форматі очевидні. На відміну від самостійних підприємств ресторанного господарства ресторани мережі можуть істотно мінімізувати витрати за рахунок корпоративних цін постачання, знижок і тривалих партнерських стосунків з постачальниками. Виділення центрального управлінського офісу знижує витрати на утримання адміністративного апарату, бухгалтерії. Єдині стандарти організації більшості технологічних процесів, включаючи вимоги до якості кухні і обслуговування, сприяють підвищенню лояльності клієнтів. Як наслідок, мережевий бізнес відрізняє велика прибутковість, конкурентоспроможність на ринку.

Проте мережева діяльність вимагає абсолютно інших підходів до організації робіт всіх підрозділів підприємства. Існує два базові підходи до організації мереж підприємств ресторанного господарства – централізований і децентралізований [6]. Перший використовується, головним чином, для управління однотипними закладами громадського харчування. Вся облікова і управлінська діяльність в цьому випадку ведеться в спеціально виділеному «центральному офісі»; ресторани розглядаються в основному «як точки продажів». Центр займається взаєморозрахунками з постачальниками, закупівлею товарів, за винятком швидкокопсувних, формуванням меню, визначенням цін на страви тощо.

Децентралізоване управління мережею характерніший для роботи з різними концептуальними ресторанами, що належать одному власникові. В даному випадку жорстка централізація

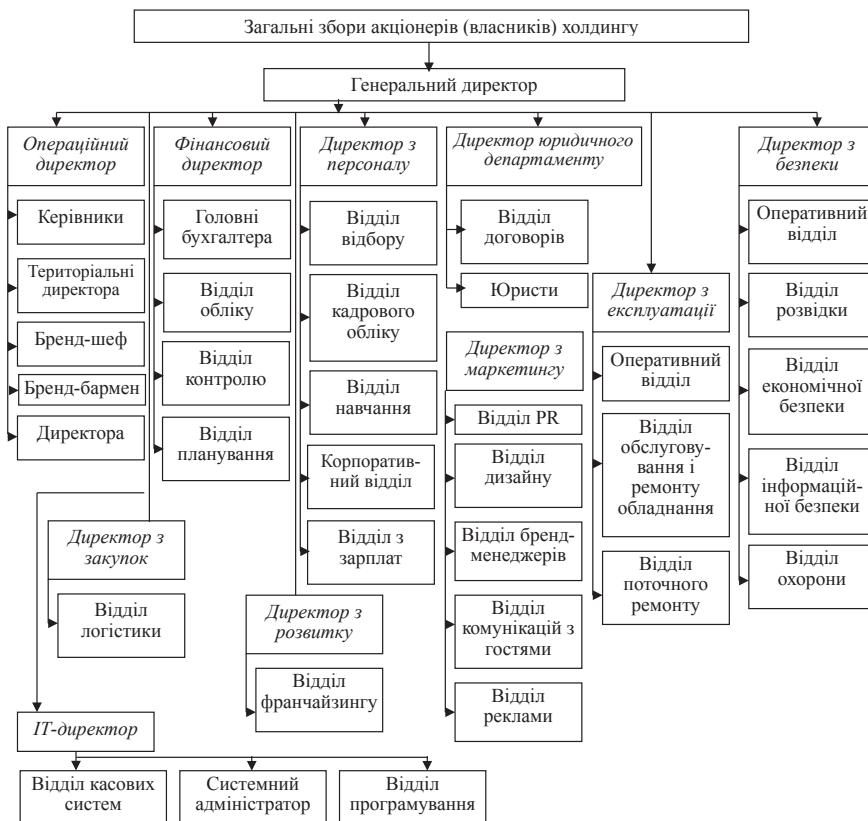


Рис. 1. Організаційно-управлінська схема, побудована за принципом централізованої системи управління

відсутня; формування і коректування меню, визначення цінової політики, взаєморозрахунки з контрагентами здійснюються безпосередньо на місцях, в кожному окремо взятому ресторані мережі. Слід зауважити, що такий підхід до управління мережами рідко зустрічається на практиці. У реальності, складається деякий змішаний вигляд управління ресторанами мережами, в якому більшою чи меншою мірою поєднуються обидва підходи. Наприклад, центром визначається опрацювання технології блюду і ціноутворення на них, але закупівлі продуктів ресторани здійснюють самостійно.

В сучасних умовах найбільш прийнятним принципом є вертикально-інтегрована структура, заснована на класичній ієрархії з жорсткою централізованою владою центрального офісу (рис. 1) [8].

До переваг такої схеми можна віднести наявність повноти контролю і, як наслідок, високу керуваність. Якщо ж говорити про недоліки, то в даній схемі існує порівняно високий урівень бюрократизації управління функцій, результатом чого є неповороткість компанії і повільна реакція на ринкові зміни, що в динамічному ресторанному бізнесі недопустимо.

Проте дивізіональна система теж має право на життя і може застосовуватися на початкових етапах побудови компанії, що управляє (рис. 2).

До її переваг можна віднести наближеність до реальної обстановки на ринку, швидку реакцію на зміни і велику мобільність. Основними недоліками є її індивідуальність, відособленість, можливість приймати рішення, що йдуть врозріз з інтересами підприємства і бренду. Важливо, що навіть намагаючись жорстко регламентувати роботу кожного ресторану мережі в такій структурі, власник зіткнеться з абсолютно різним підходом до управління і роботи підприємств, причому в будь-яких питаннях – від маркетингу до управління і зарплат. Така система може працювати або на самих початкових етапах побудови мережі, або в холдингу, куди входять декілька ресторанів різного формату [8].

На відміну від самостійних підприємств ресторанного господарства, звичайними умовами роботи рестораних мереж є [7]: великі обсяги закупівель і продажів територіально віддалених ресторанів від центру, що управляє; єдині корпоративні стандарти виробничих процесів та рівня сервісу.

Вказана специфіка є додатковими маркерами для розробки схеми управління мережевими структурами, що, у свою чергу, кардинально відрізняється від принципів управління окремим рестораном.

Особливостями управління рестораними мережами є:

1. Моніторинг територіально розділених підрозділів. Персонал спеціально центрального офісу, що управляє, контролює діяльність ресторанів на місцях.

2. Централізована робота з постачальниками. Робота з постачальниками здійснюється в рамках єдиного договору, що дозволяє добитися вигідних цін і уникнути бюрократії на місцях. В разі проведення децентралізованих закупівель центр бере на себе функції контролю закупівельних цін на місцях.

3. Аналіз ефективності меню. Унаслідок того, що кожна позиція меню вимагає наявності на складі певних інгредієнтів, в мережі обсяг витрат від наявності в меню не-

затребуваних позицій зростає з відкриттям кожного нового ресторану. Окрім цього, в різних підрозділах мережі може існувати різний попит на одну і ту ж страву. Для того, щоб уникнути значних витрат, дуже важливо прораховувати ефективність меню і окремих позицій в ньому.

4. Дисконтні і бонусні схеми. Грамотне складання дисконтних схем дозволяє істотно підвищити впізнанність мережі, лояльність до неї відвідувачів.

5. Відкриття нових ресторанів за відлагодженою схемою в короткі терміни. Безперечний плюс централізованого управління – можливість створення оптимізованої технології відкриття нових точок мережі.

Таким чином, мережевий бізнес в сфері ресторанного господарства необхідно розглядати як найбільш ефективний спосіб господарювання. І його головні переваги – зниження витрат за рахунок загального управління на основі єдиних стандартів якості, постачання, маркетингу, централізованого навчання персоналу і, як наслідок всього цього, підвищення продуктивності і якості праці.

Окрім вказаних переваг мережевої моделі ведення бізнесу, існують певні складнощі її вживання, особливо для молодих підприємств ресторанного господарства, а саме:

дороге устаткування, що вимагає великих інвестицій;

потреба у великих площах (з врахуванням перспектив зростання);

правильна цінова і асортиментна політика, у тому числі за рахунок ефективнішого (професійного) позиціонування.

Як причини провалу мережевого бізнесу також слід вказати:

відсутність кваліфікованих і відповідальних фахівців в конкретному регіоні і неможливість виучувати їх самостійно;

неотримання єдиного фірмового стилю оформлення об'єктів ресторанного господарства і технологічної дисципліни;

відсутність єдиної чіткої стратегії в діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в умовах мережевої економіки актуальним є об'єднання у процесі підприємницької діяльності не тільки нема-



Рис. 2. Організаційно-управлінська схема, побудована за принципом децентралізованої системи управління

теріальних активів і створення комп'ютерних мереж, але і побудова підприємницьких мереж, які пов'язані з виробництвом і реалізацією товарів і послуг. Для створення мережевого бізнесу необхідно враховувати переваги мережевої форми управління та її недоліки, різноманітність мережевих структури та форм їхньої організації. Цій формі мережевого бізнесу притаманні специфічні функції управління, пов'язані з взаємодією агентів мережі, з координацією їх діяльності і забезпечення їх конкурентоспроможності в довгостроковий період. Мережева організаційна структура у ресторанному бізнесі забезпечує використання регіонального досвіду, виконання централізованого контролю якості обслуговування та продукції, дотримання єдиних стандартів у всіх підприємствах мережі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вертакова Ю.В. Использование сетевого подхода для обеспечения устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса / Ю.В. Вертакова // ИнВест-Регион. – № 2. – 2009. – С. 36–43.
2. Кашин А.В. Сетевые предприятия общественного питания и их конкурентоспособность / А.В. Кашин, А.А. Никульшина // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1 Вып. 2 (176). – С. 158–163. – Режим доступа : <<http://www.creativeconomy.ru/articles/11609/>>.
3. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева; под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб. : «Гуманистика», 2004. – 256 с.
4. Егарева Н. Розничные торговые сети. Стратегии, экономика, управление / Н. Егарева – М. : Кнорус, 2010. – 416 с.
5. Скорянский Ф. Что ожидает рынок общепита после кризиса? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pitportal.ru/market_research/6638.html.
6. Путь от одиночного ресторана к сетевой структуре: проблемы и решения. – Режим доступа : <http://www.asf-trade.ru/qa/425.2.html>.
7. Рвачев А.Л. Особенности управления сетевыми предприятиями / А.Л. Рвачев, Е.П. Бережкова // Российское предпринимательство. – 2007. – № 6 Вып. 1 (92). – С. 52–56. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/9974/>.
8. Горбунов С. Ресторан: от одного до сети. Опыт построения и управления / Сергей Горбунов. – М. : Ресторанные ведомости, 2012. – 184 с.

УДК 658

Янчук Т.В.

асистент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

АЛГОРИТМ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СУЧАСНИЙ БІЗНЕС

У статті розглянуто алгоритм та модель впровадження інформаційних технологій (ІТ). Дана методика дозволяє ефективно контролювати етапи впровадження ІТ на сучасному підприємстві, що, в свою чергу, сприяє підвищенню прибутку підприємства. Наводиться важливість впровадження сучасних інформаційних технологій та їх впливу на ефективну діяльність підприємства.

Ключові слова: інформаційна технологія, інформаційна система, інформатизація, алгоритм, методи.

Янчук Т.В. АЛГОРИТМ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫЙ БИЗНЕС

В статье рассмотрен алгоритм и модель внедрения информационных технологий (ИТ). Данная методика позволяет эффективно контролировать этапы внедрения ИТ на современном предприятии, что, в свою очередь, способствует повышению прибыли предприятия. Доказывается важность внедрения современных информационных технологий и их влияния на эффективную деятельность предприятия.

Ключевые слова: информационная технология, информационная система, информатизация, алгоритм, методы.

Yanchuk T.V. ALGORITHM FOR IMPLEMENTATION OF IT IN BUSINESS TODAY

In the article an algorithm and a model of the implementation of information technology (IT). This technique can effectively monitor the implementation steps of IT in the modern enterprise, which in turn contributes to profits. Are given the importance of introducing modern information technologies and their impact on the efficient operation of the enterprise.

Keywords: information technology, information systems, information, algorithm methods.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день економіка України диктує свої умови для розвитку та роботи підприємств. Для сучасного бізнесу залишаються питання щодо впровадження в діяльність інформаційних технологій для автоматизації основних видів діяльності підприємства, що приносить прибуток. Від впровадження та використання інформаційних технологій залежить майбутнє, прибутковість, стратегія розвитку підприємства, тому підприємству необхідно зосереджувати свою увагу на правильному виборі та оцінці потрібних інформаційних систем.

Розглядаючи реальний стан із впровадження інформаційних систем і технологій в Україні, слід зазначити, що процеси використання інформаційних технологій істотно відстають від зарубіжних.

Для забезпечення довгострокового зростання економіки важливе значення має залучення потенціалу бізнесу, що, в свою чергу, передбачає створення належних умов для його розвитку з врахуванням його економічної природи та специфічних особливостей. Сьогодні інформатизація бізнесу є найбільш перспективним напрямком в розвитку підприємництва. Дана тематика є дуже актуальною для сьогодення, тому що існування бізнесу за новітніх умов господарювання зовсім неможливе без застосування інформаційних технологій в економіці [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження і використання інформаційних технологій в управлінні підприємством розглянуто в працях як вітчизняних, так і зарубіжних економіс-

тів – зокрема, І.О. Белебехи, Ф.Ф. Бутинця, Р. Ван дер Віла, І.І. Каракоза, А.Н. Кашаєва, Т.М. Ковальчук, М.С. Пушкаря, О.Х. Румак, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та інших учених. Водночас багато питань залишаються нерозкритими і потребують поглибленої розробки теоретичних і методологічних аспектів щодо впровадження інформаційних технологій на сучасне підприємство.

Постановка завдання. Згідно з поставленою метою слід вирішити такі завдання: висвітлити сутність впровадження інформаційних технологій, обґрунтувати доцільність впровадження інформаційних систем управління підприємством та запропонувати алгоритм вирішення проблеми вибору інформаційних технологій управління на підприємствах. Сьогодні на ринку представлено досить багато програмного забезпечення, але офіційно купуються окремі програмні продукти у поодиноких випадках. В основному тиражування і продаж виконуються нелегально. Це призводить до відсутності стабільності в цінах і надійності у використанні програмних продуктів. Тому, перш ніж впроваджувати сучасні інформаційні технології, підприємству необхідно побудувати модель бізнес-процесів. Потрібно також врахувати, що в сучасних ринкових умовах зовнішнє середовище нестабільне та швидко змінюється, й у підприємства бізнес-процеси будуть змінюватися, тому впровадження ІТ мають легко перенастроюватися.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взагалі поняття інформатизація бізнесу визначає інформатизацію як сукупність взаємозалежних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, які спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб підприємства реалізації відповідних прав на основі створення, розвитку й використання інформаційних систем, мереж, ресурсів й інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної і комунікаційної техніки.

Для впровадження інформаційних технологій на підприємства потрібно детально аналізувати не тільки сам інформаційний продукт, але й оцінити ефективність доцільності їх впровадження, проаналізувати різні фактори впливу і тільки тоді приймати відповідне обґрунтоване рішення [3].

На сучасному підприємстві можна автоматизувати певні рівні або відділи.

Впровадження сучасних технологій безсумнівно є позитивним кроком для підприємства. Сам процес впровадження ІТ можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

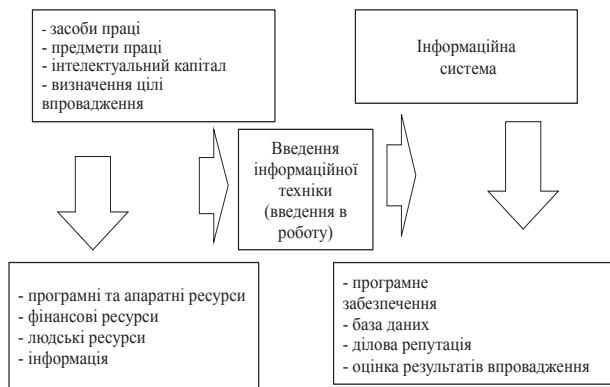


Рис. 1. Процес впровадження інформаційних технологій

Бухгалтерія. В основному на підприємствах для ведення бухгалтерії використовується система «1С-Підприємство», адже дана система має найменшу ціну серед аналогічних програмних продуктів; відносно невелика ціна обслуговування (у порівнянні з продуктами-аналогами); велика кількість спеціалістів і фірм-партнерів по обслуговуванню програмного забезпечення фірми 1С; відкрита архітектура системи, що дозволяє конфігурувати систему під конкретні задачі користувача; потужна система довідки на російській мові;

- управління базою клієнтів (CRM-системи). CRM система застосовна в будь-якому бізнесі, де клієнт персоніфікований, де висока конкуренція і успіх залежить від надання найвигідніших для клієнта умов. Максимального ефекту від впровадження CRM-систем домагаються компанії, що працюють в областях: – надання послуг; – виробництва; – оптової та роздрібної торгівлі; – страхування та фінансів; – телекомунікації та транспорту; – будівництва;

- управління підприємством (ERP-системи). Корпоративна інформаційна система (КІС) призначена для автоматизації обліку й управління. Як правило, ERP-системи будуються за модульним принципом і в тому або іншому ступені охоплюють всі ключові процеси діяльності компанії.

Досвід впровадження та використання інформаційних технологій дає змогу говорити про великі потенційні можливості цієї сфери при розв’язанні проблем суспільства. Розглядаючи реальний стан із впровадження інформаційних систем і технологій в Україні, слід зазначити, що процеси використання інформаційних технологій істотно відстають від зарубіжних, зокрема це відноситься до малого підприємства. Відкриваючи нові можливості, інформатизація потребує уважного і дбайливого ставлення [4].

Під час впровадження інформаційних систем на сучасних підприємствах необхідно побудувати певний алгоритм, за допомогою якого можна поетапно розписати процес впровадження.

Інформаційні технології є важливим етапом на шляху до досягнення конкурентних переваг, які дозволяють:

- швидко, якісно і надійно виконувати отримання, облік, зберігання і обробку інформації;
- значно скоротити управлінський персонал підприємства, який займається роботою по збору, обліку, зберіганню і обробці інформації;
- забезпечити у потрібні терміни керівництво і управлінсько-технічний персонал підприємства якісною інформацією;
- своєчасно і якісно вести аналіз і прогнозування господарської діяльності підприємства;
- швидко і якісно приймати рішення по усіх питаннях управління підприємством.

На рис. 2. зображений алгоритм прийняття рішення щодо впровадження інформаційних технологій на передпроектній стадії, який забезпечить вибір найпривабливішого проекту впровадження [1]. В запропонованому алгоритмі пропонується оцінка в розрізі трьох напрямів: інвестиційних вкладень, майбутніх вигод і ризиків проекту.

Крім алгоритму впровадження, керівникам підприємств необхідно застосовувати різні методи щодо вибору інформаційних систем. Інформаційні технології на підприємствах повинні використовуватися не тільки для автоматизації типових процедур і полегшення їхнього здійснення, але й для ефективного організації інформаційних потоків і розширення можливостей застосування економіко-математичних



Рис. 2. Алгоритм прийняття рішення щодо впровадження інформаційних технологій [1]

методів. Так, оцінка ефективності від впровадження або удосконалення інформаційної системи здійснюється на основі наступних методів [6]:

- фінансові методи. Перевагою фінансових методик є можливість представлення результатів оцінки у фінансовому вираженні, що спрощує процес обґрунтування проекту. Обмеженість застосування таких методів полягає в тому, що вони оперують поняттями притоку й відтоку коштів, а це вимагає конкретики й точності;

- евристичні (якісні) методи. Застосування методів евристичної групи (Збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC); Інформаційна економіка (Information Economics, IE)) забезпечить визначення відповідності ІТ-проекту бізнес-стратегії підприємства і його внеску в досягнення підприємством встановлених стратегічних цілей. Використання даних методик дозволить виявляти як явні, так і неявні фактори ефективності ІТ-проектів. Ця група методів дозволяє враховувати специфіку кожного підприємства при визначенні характеристик інформаційних технологій, які підлягають оцінці;

- імовірнісні методи. Імовірнісні методики (прикладна інформаційна економіка (Applied Information Economics, AIE); справедлива ціна опціонів (Real Options Valuation, ROV)) дозволяють здійснювати оцінку імовірності ризиків, які впливають на досягнення планових показників ІТ-проекту і появу нових можливостей підприємства з початком використання інформаційних технологій на базі статистичних і математичних моделей.

Звісно, ефективна інформатизація значно підвищує керованість процесами соціально-економічного розвитку підприємства, призводить до поліпшення якості і рівня прийнятих управлінських рішень, оперативності інформаційних процесів і послуг, які, у свою чергу, призводять до поліпшення соціально-економічних, науково-технічних, культурних та інших показників життя [5].

Зрозуміло, що за допомогою інформатизації, шляхом створення цілісної взаємозалежної системи нормативних, інформаційних і інструментальних засобів для рішення завдань, досягається інформаційно-аналітичне керування всіма відділами на підприємстві.

Таким чином, застосування різних методик та розробка алгоритму впровадження ІТ дозволить підприємству підвищити якість і ефективність керування в соціально-економічній сфері бізнесу та міста в цілому за рахунок впровадження сучасних інформаційних систем підтримки прийняття рішень, погодженості і підвищенні якості, оперативності інформаційних процесів і послуг, які, у свою чергу, повинні привести до поліпшення соціально-економічних, науково-технічних, культурних та інших показників життя.

Висновки з проведеного дослідження. За допомогою інформатизації, шляхом створення цілісної взаємозалежної системи нормативних, інформаційних і інструментальних засобів для рішення завдань досягається інформаційно-аналітичне керування всіма відділами на підприємстві.

Використовуючи сучасні технології, підприємства отримують можливості узгодити обсяг виробництва з попитом у режимі реального часу, виявляють нові канали продажів і розміщення, оптимізувати організаційну структуру, визначати структуру виробництва згідно з законами, покращити якість обслуговування і цим підвищити ефективність своєї діяльності.

Запропонований алгоритми оцінки впровадження інформаційних технологій дозволяє із достатнім ступенем вірогідності оцінювати ефективність ІТ на підприємстві будь-якого розміру. За рахунок впровадження сучасних інформаційних систем ми отримуємо підвищення якості, оперативності інформаційних процесів і послуг, які, у свою чергу, повинні привести до поліпшення соціально-економічних, науково-технічних, культурних та інших показників життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисенко А.С. Сучасні інформаційні технології соціально-економічний вплив на діяльність підприємств малого бізнесу / А.С. Борисенко // Проблеми впровадження інформаційних систем і технологій в економіці та бізнесі : зб. матеріалів XII Всеукр.наук. студ. конф.; 30 листоп. – 2 груд. 2011 р. – К. : КНЕУ, 2011. – 155 с.
2. Комаров К.С. Інформатизація підприємств малого бізнесу в Україні / К.С. Комаров // Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність : Матеріали VI (XVIII) Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 11-12 березня 2010 р. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – 290 с.
3. Новаківський І.І. Вплив процесів інформатизації на організаційну структуру підприємств/ І.І. Новаківський/ Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2005. – № 425. – С. 285–286.
4. Янчук Т.В. Сучасні парадигми інформатизації малого бізнесу / Т.В. Янчук // Вісник Хмельницького національного університету Т. 2 Економічні науки. – 2009. – № 5. – С. 81–82.
5. Електроний ресурс. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1573/1/4.pdf>.
6. Електроний ресурс. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VPDTU_ek/2010_20/33.pdf.
7. Електроний ресурс. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/soi/2010_1/Doroxov.pdf.

УДК 658.8.011

Яцентюк С.В.

асистент кафедри прикладної економіки
Національного гірничого університету

СТУПІНЬ РОЗВИТКУ БРЕНД-АРХІТЕКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗОВИЙ ФАКТОР ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено і проаналізовано підходи щодо формування бренд-архітектур промислових підприємств. Запропонований метод універсальної ієрархії бренд-архітектур за ступенем їх розвитку із застосуванням кластерів брендів. Цей метод було досліджено і проаналізовано на прикладі світового ринку високовольтної апаратури.

Ключові слова: бренд, бренд-архітектура, кластери брендів, конкурентоздатність, промислове підприємство.

Яцентюк С.В. СТЕПЕНЬ РАЗВИТИЯ БРЕНД-АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье исследованы и проанализированы подходы по формированию бренд-архитектур промышленных предприятий. Предложен метод универсальной иерархии бренд-архитектур по степени их развития с применением кластеров брендов. Этот метод был исследован и проанализирован на примере мирового рынка высоковольтной аппаратуры.

Ключевые слова: бренд, бренд-архитектура, кластеры брендов, конкурентоспособность, промышленное предприятие.

Yatsentyuk S.V. DEGREE OF ENTERPRISE'S BRAND ARCHITECTURE AS A BASIC FACTORS FOR COMPETITIVENESS

The article investigates and analyzes the approaches on the formation of industry's brand architectures and the proposed method of universal hierarchy of brand architectures according to their degree of using clusters of brands. This method has been studied and analyzed on the example of the world market of high voltage equipment.

Keywords: brand, brand architecture, brand clusters, competitiveness, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Успішність ділової активності сучасного промислового підприємства в актуальних економічних умовах досягається за рахунок створення виключної ринкової цінності для його актуальних і потенційних споживачів та клієнтів. Таку цінність формують і забезпечують певні персональні ключові компетенції підприємства, які вирізняють його від інших. За визначенням лідируючого бізнес-порталу BusinessDictionary.com під дефініцією «ключові компетенції» (core competencies) виражається унікальна здатність, або відмінні характеристики (властивості), які підприємство отримує у його засновників та розробників і які не можуть бути легко скопійовані або наслідувані та надають йому одну чи кілька конкурентних переваг [1]. Таким характеристикам і властивостям відповідає така економічна категорія, як бренд. За дослідженнями близько 64% клієнтів мають міцні стосунки і прихильне ставлення до тих брендів, які поділяють і поширюють такі самі споживчі та життєві цінності [2]. Відповідно, застосування брендів і стратегії брендингу у бізнес-діяльності промислового підприємства надає йому можливість збільшувати частку власних прихильних споживачів, які постійно купують продукцію підприємства, що, відповідно, формує в нього міцну конкурентоздатність і забезпечує його кращу результативність і успіх на ринку.

Але сама по собі наявність брендів (включаючи лідируючі) у підприємства не є гарантією його успіху і конкурентоздатності. Результативність і ефективність практичного застосування стратегії брендингу підприємства залежить, насамперед, від таких показників, як склад та розвиток «портфелю» брендів підприємства, тип побудови їх організаційної структури, зв'язки та рівень взаємодії всіх брендів підприємства між собою та зовнішнім середовищем, тобто від того, що об'єднується у категорію «формування та розвиток бренд-архітектури підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над створенням теоретичних і прикладних засад імплементації брендингу та розвитку бренд-архітектур

у діяльності промислових підприємств працюють такі зарубіжні та вітчизняні науковці і практики, як Д. Аакер, Т. Амблер, Т. Аперія, Г. Армстронг, С. Дуглас, Е. Йохимштайлер, Ж.-Н. Капферер, К. Крейг, К. Келлер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, К. МакРей, Т. Нільсон, Л. Паркер, В. Пустотін, В. Пфферч, В. Перція, Раджагопал, Р. Санчес, С. Старов, Е. Райс, Л. де Чернатоні, Д. Шульц та ін. У працях зазначених авторів відображено погляди на сутність застосування брендів на різних ринках, розкрита сутність підходів і дій щодо формування брендів і бренд-архітектур підприємств, визначена природа взаємовідносин між брендами у складі однієї бренд-архітектури та бренд-архітектур із різними контекстами товарного ринку, представлені різні підходи, щодо використання інструментарію прикладного застосування бренд-архітектури підприємства. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, питання управління формуванням, імплементацією та розвитком бренд-архітектури підприємства, особливо на ринках продукції промислового призначення, потребує подальшого розвитку для можливості її ефективного застосування у практиці бізнес-процесів.

Постановка завдання. Метою статті є формування і обґрунтування підходу щодо побудови ефективної бренд-архітектури промислового підприємства для його діяльності на цільових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звичайно «портфель» брендів підприємства та їх організаційна структура і система взаємозв'язків є складним і динамічним механізмом, що складається з багатьох елементів та процесів. Ефективність і спроможність бренд-архітектури збільшувати вартість підприємства в цілому і формувати власний капітал брендів залежить, в першу чергу, не від кількості майстер-брендів, персональних брендів і продуктових під-брендів, що входять до певної бренд-архітектури підприємства, а від якості, типу і рівня їх взаємовідносин із цільовими клієнтами на цільових ринках та конкурентоспроможністю кож-

ного бренду підприємства. Це формується реальними актуальними показниками тих елементів, що створюють власний капітал кожного бренду [3].

Дослідження та аналіз теоретичних гіпотез і практики застосування різних підходів щодо формування політики брендингу у створенні бренд-архітектур підприємств (включаючи використання всіх загальноприйнятих типів бренд-архітектур, як-то: бренд-архітектура «Дім бренду», бренд-архітектура «Дім брендів», бренд-архітектура «Гібридна» [4, с. 242-243; 5, с. 235-238; 6, с. 159-175]) дозволяють запропонувати універсальну (тобто таку, що відповідає всім трьом загальноприйнятими типам бренд-архітектур) ієрархію бренд-архітектур промислових підприємств за ступенем їх розвитку, яку слід систематизувати за показниками конкурентоспроможності і взаємовідносин брендів, що згруповані у три ключових кластера, що включають: 1) кластер майстер-брендів – «парасольок», які мають найвищі показники конкурентоспроможності і взаємовідносин, що дозволяє їм створювати власний капітал не тільки за рахунок певних продуктів чи послуг, але і включаючи певні товарні категорії чи навіть повну асортиментну номенклатуру підприємств; 2) кластер індивідуальних продуктивних брендів / під-брендів, які мають обмежені можливості і показники конкурентоспроможності та взаємовідносин, що лімітує створення ними

власного капіталу тільки за рахунок певних продуктів чи послуг їх підприємств; 3) кластер загальних продуктивних брендів / стандартизованої (commodity) продукції, що мають найнижчий рівень конкурентоспроможності і взаємовідносин, через те, що вони не мають іншої можливості диференціюватись, окрім як ціна і дистрибуція, що є надто слабкою позицією і унеможливорює створення власного капіталу.

Універсальну ієрархію бренд-архітектур промислових підприємств відображено у Таблиці 1, де за співвідношенням ступеня розвитку бренд-архітектур підприємств і рівня взаємовідносин їх брендів із цільовими клієнтами та їх конкурентоспроможністю визначені ступені розвитку бренд-архітектур за ключовими кластерами. При цьому рівень взаємовідносин брендів із цільовими клієнтами та їх конкурентоспроможність відображені у наступних групах брендів:

1) бренди-лідери у своїх ринкових нішах, які обслуговують основну частину продуктового асортименту підприємства;

2) потужні бренди, які мають основні показники елементів сукупного капіталу бренду у своїх ринкових нішах вище, ніж середньозважені і обслуговують більшу частину продуктового асортименту підприємства;

3) бренди середнього рівня, які мають основні показники елементів сукупного капіталу бренду, у сво-

Таблиця 1

Ієрархія бренд-архітектур промислових підприємств за ступенем їх розвитку

Ступінь розвитку бренд-архітектур	Майстер-бренди – парасольки (master brands – umbrellas)	Індивідуальні продуктивні бренди / під-бренди (individual product brands / sub brands)	Загальні продуктивні бренди / стандартизована продукція (generic brands / commodity)
I рівень	Лідери	Лідери / Потужні	Відсутні
II рівень	Потужні	Потужні / Середні	Середні / Слабкі
III рівень	Потужні / Середні	Середні / Слабкі	Потужні / Середні
IV рівень	Середні	Слабкі	Лідери / Потужні
V рівень	Слабкі	Відсутні	Лідери / Потужні

Джерело: Складено автором

Таблиця 2

Порівняльна таблиця бренд-архітектур підприємств - виробників високовольтної апаратури

Типи брендів / Підприємство-власник		Світові лідери				Російські виробники				Українські виробники			
		Schneider Electric SA	Siemens AG	ABB	Areva SA	ЗАО «Енергомаш - Уралелектротрактормаш»	ВАТ «Роменський ЕЛЕКТРОМАШ ПІЯ»	ВАТ ВО «Електротрактор»	ВАТ ХК «ЕЛЕКТРОЗАВОД»	ТОВ «Таврида Електрик Україна»	ТОВ «АВМ АМІЕР»	ТОВ «ДонЗВА»	КТ "ЗВВА"
Майстер – бренди парасольки	Корпоративний майстер-бренд компанії	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Корпоративний майстер-бренд сім'ї (категорії) товарів	3	3	7	2	-	-	-	-	1	-	-	-
	Незалежний майстер-бренд сім'ї (категорії) товарів	-	1	-	3	-	1	-	-	-	-	-	-
Індивідуальні бренди і під-бренди	Персональний продуктивний бренд	-	-	5	3	10	4	3	5	-	-	-	-
	Корпоративний продуктивний під-бренд	5	-	5	6	-	2	6	-	2	2	-	1
	Незалежний сімейний продуктивний під-бренд	-	5	-	10	-	2	-	-	-	-	-	-
	Корпоративний сімейний продуктивний під-бренд	9	9	13	6	-	-	-	-	7	-	-	-
Продукція без брендів або "generic"		-	-	-	-	7	9	10	19	7	>10	>10	>10
Типи бренд – архітектури		Дім бренду I рівня	Гібридна I рівня	Гібридна I рівня	Гібридна I рівня	Гібридна II рівня	Гібридна II рівня	Гібридна II рівня	Гібридна III рівня	Гібридна II рівня	Гібридна III рівня	Дім бренду V рівня	Дім бренду IV рівня

їх ринкових нішах близькі до в середньозважених і обслуговують певну частину продуктового асортименту підприємства;

4) слабкі бренди, які мають основні показники елементів сукупного капіталу бренду у своїх ринкових нішах нижче, ніж середньозважені, і обслуговують малу частину продуктового асортименту підприємства.

Базуючись на дослідженнях практичного застосування промисловими підприємствами різних типів бренд-архітектур і видів брендів (зокрема, на ринку високовольтної апаратури, які відображені у табл. 2), слід виділити п'ять основних рівнів розвитку бренд-архітектур:

I рівень: вищий – «лідерська архітектура», характеризується високим рівнем синергії і взаємодії між всіма її елементами та наявністю лідируючих брендів у її основі і у ключових ринкових сегментах, включаючи лідируючі;

корпоративний бренд і / або сімейні продуктові майстер-бренди, лідируючі або потужні індивідуальні продуктові бренди / під-бренди. При цьому у товарній номенклатурі підприємства відсутня небрендодана стандартизована продукція та продукція під загальнодоступними брендами;

II рівень: високий – «архітектура послідовника за лідером», характеризується високим рівнем взаємодії між основними її елементами та наявністю потужних брендів у її основі і у ключових ринкових сегментах, включаючи потужні корпоративний бренд і / або сімейні продуктові майстер-бренди, потужні або середні індивідуальні продуктові бренди / під-бренди. При цьому у товарній номенклатурі підприємства присутні певні позиції стандартизованої продукції та продукції під загальнодоступними брендами;

III рівень: середній – «архітектура середнього ступеню розвитку», характеризується середнім рівнем взаємодії між основними її елементами та наявністю брендів середнього рівня у її основі і у ключових ринкових сегментах, включаючи корпоративний бренд і / або сімейні продуктові майстер-бренди, середні або слабкі індивідуальні продуктові бренди / під-бренди. При цьому у товарній номенклатурі підприємства присутня достатньо велика кількість стандартизованої продукції та продукції під загальнодоступними брендами;

IV рівень: низький – «слабка архітектура», характеризується низьким рівнем взаємодії між основними її елементами та наявністю брендів середнього рівня у її основі і у ключових ринкових сегментах, включаючи середні, корпоративний бренд і / або сімейні продуктові майстер-бренди, слабкі індивідуальні продуктові бренди / під-бренди, які, в основному, розробляються і пропонуються ринку ні як нова, оригінальна продукція, а як удосконалені, або модернізовані товари, що зроблені на базі існуючих стандартизованих продуктів. Базова номенклатура, що реалізується підприємством, складається із стандартизованої продукції та продукції під загальними брендами;

V рівень: нижчий – «примітивна архітектура», характеризується наявністю слабого корпоративного бренду та повною відсутністю сімейних продуктових майстер-брендів і індивідуальних продуктових брендів / під-брендів. Вся продукція, що реалізується підприємством, складається із стандартизованої продукції та продукції під загальними брендами.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, можливо зробити висновок, що підприємствам для формування міцної конкурентоздатності і забезпечення його кращої результативності та успіху на цільових ринках необхідно особливу увагу приділяти формуванню побудови власної ефективної бренд-архітектури.

При цьому слід зазначити, що, по-перше, успіх підприємства та його лідерство на ринку можуть бути забезпечені силою, конкурентоспроможністю і взаємовідносинами брендів першого і другого кластерів, які визначені в цьому дослідженні. У випадку, якщо підприємство обирає стратегію застосування у своєї діяльності в основному, брендів третього кластеру воно приречене бути серед аутсайдерів ринку.

По-друге, застосування у практиці брендингу промислових підприємств методу універсальної ієрархії бренд-архітектур за ступенем їх розвитку дозволяє суттєво розвинути і посилити їх ринкову позицію і вартість навіть у таких складних галузях із щільною конкуренцією, як виробництво, реалізація та обслуговування високотехнологічного обладнання. У дослідженні це показано на прикладі підприємств – світових лідерів ринку високовольтної апаратури.

По-третє, ефективність брендингу і ринковий успіх залежить не від вибору того чи іншого з загальноприйнятих типів бренд-архітектур, бо цей вибір визначається суто або за специфікою створення та розвитку конкретного підприємства, або за певною традицією і практикою у галузі. Навпаки, як було зазначено вище, акцентування у брендингу на розвитку кластерів брендів власне і забезпечує успіх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Official web-site of the BusinessDictionary.com [Електронний ресурс]: Режим доступу URL : <http://www.businessdictionary.com/definition/core-competencies.html?nl=bdtod>.
2. Official web-site of the SlideShare [Електронний ресурс]: Режим доступу URL : <http://www.slideshare.net/NiciElmore/10-marketing-tips-that-will-increase-your-roi-in-30-days?smtNoRedir=1>.
3. Яценюк С.В. Створення ефективної бренд-архітектури підприємства: світовий досвід та українська практика / С.В. Яценюк // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 1. – С. 110–116.
4. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфері. Зачем нужен бренд-менеджмент на промышленных рынках? / Ф. Котлер, В. Пфферч. – СПб. : Вершина, 2009. – 432 с.
5. Rajagopal, Sanchez R. Conceptual analysis of brand architecture and relationships within product categories // Henry Stewart Publications 1479-1803 Brand Management Vol. II. – № 3. – February 2004. – P. 233–247.
6. Аакер Д., Йохимштайлер Е. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Дэвид А. Аакер, Эрик Йохимштайлер. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 380 с.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:330.101

Ажаман І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД У ДОСЛІДЖЕННІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО І ЦИВІЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Стаття присвячена питанню використання інституційного підходу у дослідженні розвитку будівництва в сільській місцевості. На основі узагальнення досліджень вітчизняних та іноземних науковців сформовано визначення «інституцій» та «інститутів». Визначено формальні і неформальні інституції, інститути, які впливають на розвиток промислового і цивільного будівництва в сільській місцевості. Обґрунтовано значення інституційного підходу у дослідженні розвитку будівництва в сільській місцевості.

Ключові слова: інституції, формальні інституції, неформальні обмеження, інститути, розвиток будівництва, інституційний підхід, сільська місцевість.

Ажаман И.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКО- СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Статья посвящена вопросу использования институционального подхода к исследованию развития строительства в сельской местности. На основе обобщения исследований отечественных и зарубежных ученых сформировано определение «институций» и «институтов». Определены формальные и неформальные институции, институты, которые влияют на развитие промышленного и гражданского строительства в сельской местности. Обосновано значение институционального подхода в исследовании развития строительства в сельской местности.

Ключевые слова: институции, формальные институции, неформальные ограничения, институты, развитие строительства, институциональный подход, сельская местность.

Azhaman I.A. INSTITUTIONAL APPROACH STUDY OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND CIVIL BUILDING IN RURAL AREAS

This article is devoted to the issue of using the institutional approach to the study of building in rural areas. On the basis of summarizing domestic and foreign research scientists formed the definition of «institutes» and «institutions». Formal and informal institutions, institutes that influence the development of industrial and civil building in rural areas were identified. The value of the institutional approach to the study of building in rural areas is established.

Keywords: institutions, formal institutions, informal constraints, institutes, development of building, institutional approach, countryside.

Постановка проблеми. Дослідження проблем розвитку сільських територій за сучасних економічних, соціальних, демографічних і інших умов, якими характеризується країна, визначають необхідність пошуку підходів за допомогою яких можливо забезпечити досягнення стабільності розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості у відповідності до вимог господарюючих суб'єктів і мешканців села, інноваційних досягнень в галузі, а також загальних напрямків розвитку держави. У зв'язку з цим особливого значення набуває інституційне забезпечення, яке створює підґрунтя щодо розвитку будівництва на селі для соціально-економічного зростання і росту добробуту населення. Водночас дослідження розвитку промислового та цивільного будівництва на селі з точки зору інституційного підходу не знайшло відповідного відображення в наукових працях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія інституційного підходу отримала широке висвітлення в економічній літературі. Серед іноземних авторів даній проблематиці приділяли уваги такі вчені, як Норт Д., Еггертссон Т., Ходжсон Дж. та інші [1-4]. У вітчизняній літературі дану проблему розглядали Гайдай Т.В., Геєць В.М., Іншаков О.В., Фролов Д.П., Коюда О.П. тощо [5-9]. Проте такі дослідження но-

сять теоретичний характер та не відображають особливостей розвитку будівництва в сільській місцевості. Отже, поглибленого дослідження вимагає інституційне забезпечення розвитку промислового та цивільного будівництва на селі.

Постановка завдання. На основі викладеного була сформована мета, що полягає у визначенні основних інститутів та інституцій, які впливають на розвиток промислового і цивільного будівництва в сільській місцевості та обґрунтуванні можливості і необхідності використання інституційного підходу у дослідженні його (будівництва) розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення питання використання інституційного підходу до дослідження розвитку будівництва на селі перш за все потребує формування понятійного апарату, а саме інститутів і інституцій.

В науковій літературі представлені неоднозначні трактування інститутів. Так, Т. Веблен, який відноситься до американської школи інституціоналізму, інститут розглядає як стійку форму господарської діяльності на рівні фірм та індивідів. Я. Кузьмін інститути визначає як правила, які доповнюються механізмами примусу до їх виконання [11]. Як зовнішні обмеження або рефлексивні норми діяльності людей розглядає інститути В. Гребенніков [12].

Етимологічно «інститут» означає установлення, а також установу, організацію, за допомогою якої здійснюються, передаються специфічні суспільні функції.

В перекладі робіт Д. Нортона інститути визначаються як «правила гри», обмеження, які люди накладають на взаємовідносини між собою в формальній і неформальній формі. Проте в оригінальному трактуванні Д. Нортона під «правилами гри» розумів саме інституції. Автором також виділяється поняття «організація», під якою розуміються «гравці», для яких встановлюються такі «правила гри».

Вирішенню питання категорійної специфікації таких понять, як «інститути» і «інституції» приділена значна увага в роботах Фролова Д.П. та Іншакова О.В. Авторі дійшли висновку про необхідність розмежування понять інститути, інституції та організації. Під інститутами вони розуміють абстрактну функціональну модель конкретних організацій, що фіксує їх видовий статус і найзагальніші інституційні риси. Це «тверді структури», що діють в господарських системах. Інституції ж розглядаються як соціальні форми типізації функцій господарюючих суб'єктів. Організації являються системою колективних дій [9, 10].

На основі узагальнення досліджень даного питання під інституціями нами буде розумітися сукупність формальних правил і норм, закріплених у відповідних нормативно-правових актах та інших документах, а також неформальних обмежень – культурних традицій, звичаїв та іншого, згідно з якими діють люди в певних сферах суспільного життя, в т. ч. економічній, аграрній, будівництві тощо.

Отже, до формальних інституцій, згідно з якими здійснюється розвиток будівництва на селі, відносяться:

- Конституція України – на вищому рівні закріплює загальні функції та статуси членів суспільства;
- Житловий, Цивільний, Господарський, Земельний кодекси, Кодекс України про адміністративні правопорушення, Кодекс законів про працю України – в яких серед іншого визначаються та регламентуються взаємовідношення щодо розвитку будівництва в сільській місцевості;
- галузеві законодавчі акти, які включають нормативно-правові документи, визначаючи пріоритетні напрями та особливості здійснення будівельної діяльності; законодавчі документи, що описують технологічні та технічні особливості будівель та споруд на селі (будівельні норми та стандарти); документи галузі сільського господарства – постанови, закони та інші нормативно-правові акти, що направлені на розвиток агросфери та стимулювання будівництва, що забезпечує створення та оновлення однієї з найбільш вагомих частин основних засобів господарюючих суб'єктів – споруд виробничого призначення.

До неформальних обмежень і умов, що впливають на розвиток будівництва на селі, відносяться:

- традиції щодо зведення житлових і нежитлових споруд. Вони впливають на архітектурні особливості об'єктів будівництва, їх розміщення на території, вибір будівельних матеріалів тощо. Такі особливості виділяються як в розрізі регіонів, так і соціальних груп;
- звичаї, досвід, що історично закріпилися в певній сільській місцевості щодо порядку, технології, особливостей зведення об'єктів виробничого та житлового призначення;
- національна приналежність, вірування тощо.

Крім того, вважаючи на інтеграційні процеси в суспільстві, рівень розвитку науки і техніки, інформаціоналізацію за рахунок поширення інтернет-

технологій, засобів зв'язку, до неформальних інституцій також можна віднести «модні тенденції», які визначають переймання досвіду щодо будівельної діяльності. Інноваційні зрушення як в галузі будівництва, так і в аграрній сфері є також рушійними силами – інституціями, що визначають напрямок і тенденції розвитку виробничого і цивільного будівництва на селі.

Визначення та подальше врахування дії таких інституцій є обов'язковою умовою, фактором стабільного розвитку будівництва в сільській місцевості, а також засобом, що дозволить прогнозувати його напрями, тенденції і темпи.

Щодо трактування інститутів, то нами останні розглядатимуться як узагальнена організація, абстрактна модель, яка функціонально забезпечуватиме реалізацію певних однотипних інституцій. Інститути передбачають також наявність механізмів спонукання, які дозволять забезпечити виконання або спонукання до виконання певних правил та норм.

Інститути в питанні розвитку будівництва в сільській місцевості є тими силами, які дозволять встановити пріоритетні його напрями, а, відповідно, ефективно розподілити та розмістити обмежені ресурси суб'єктів, що виступають в ролі замовників та інвесторів проектів зведення, реконструкції виробничих і житлових споруд.

Розвиток будівництва в сільській місцевості обумовлюється системою інститутів, які, згідно з теоретичними положеннями Шастітко А., мають багаторівневий характер, в якому розрізняють інституційне середовище та інституційне погодження. При цьому інституційне середовище вирішує питання надання інформації, спонукання розвитку потреб, сприйняття і реагування на сигнали щодо потреб і проблем як суспільства в цілому, так і окремих його індивідів [13]. Тобто інституційне середовище в певній мірі виконує маркетингову функцію, формуючи, визначаючи та сприяючи задоволенню потреб.

Така система повинна включати інститути:

- науки і освіти – забезпечуватимуть підготовку висококваліфікованих кадрів в галузях будівництва, сільського господарства та інших, які пов'язані з розвитком будівельної діяльності на селі;
- виробництва – вирішуватимуть питання розробки та впровадження техніко-технологічних змін;
- маркетингу – забезпечуватимуть діяльність щодо формування, визначення та задоволення потреб щодо напрямків, тенденцій та темпів розвитку промислового і цивільного будівництва в сільській місцевості;
- інноваційно-інвестиційний, фінансові інститути – вирішуватимуть питання розробки та впровадження інновацій, а також фінансування, інвестування процесів інноваційного розвитку будівництва;
- міжнародні інститути – можуть відігравати роль координуючих, стимулюючих, консалтингових організацій тощо.

Крім цього, вагоме значення мають державні інститути загальнодержавного та регіонального рівнів, які покликані виконувати роль регулюючих, координуючих, інформаційних установ, а також організацій, які приймають безпосередню участь у розробці формальних інституцій.

Використання інституційного підходу до дослідження розвитку промислового і цивільного будівництва на селі (виділення і систематизація основних формальних і неформальних інституцій; визначення, обґрунтування значення та вагомості інститутів; за-

безпечення їх функціонування в напрямку реалізації інституцій) дозволить:

- стабілізувати розвиток будівельної діяльності на основі врахування особливостей та пріоритетів певних сільських територій;

- ефективно розподіляти фінансові, матеріальні та трудові ресурси відповідно до пріоритетних напрямків будівництва;

- забезпечити підвищення якості, екологічності, технологічності, економічності та відповідності потребам об'єктів будівельної діяльності.

Зважаючи на вищевказане, стратегічними напрямками інституційного розвитку промислового і цивільного будівництва на селі є: підвищення професіонального рівня діяльності (державної, маркетингової, інноваційно-інвестиційної і ін.); забезпечення комплексності розвитку інституційної інфраструктури; сприяння підвищенню рівня поінформованості як суб'єктів господарювання, так і сільських мешканців.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Чинником стабільного розвитку промислового та цивільного будівництва у відповідності до потреб господарюючих суб'єктів, індивідуумів та загальнодержавної програми є використання інституційного підходу. В рамках останнього вагомим є визначення сукупності формальних і неформальних інституцій, які впливають на розвиток будівництва. Виділення інституційного середовища, що є частиною системи інститутів, дозволить створити умови до формування, визначення та сприяння задоволенню потреб щодо напрямків розвитку будівельної діяльності. Подальші дослідження будуть направлені на вивчення інституційної інфраструктури та механізму розвитку промислового і цивільного будівництва в сільській місцевості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норт Д. Інституції. Інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – С. 198.
2. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон; [пер. с англ.]. – М. : Дело. – 21003. – С. 464.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. / Эггертссон Т. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
4. Серл Дж. Что такое институт? / Дж. Серл // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 5-27.
5. Гайдай Т.В. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу / Т.В. Гайдай // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 53-64.
6. Гайдай Т.В. Неоінституціоналізм та його аналітично-дослідницький потенціал / Т.В. Гайдай // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 60-66.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці країни: В 3 т., Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки: [За ред. В.М. Гейця, В.П. Сименоженка, Б.Є. Кваснюка] – К. : Фенікс, 2007. – 565 с.
8. Коюда О.П. Інституційний підхід до формування інноваційних систем на регіональному рівні / О.П. Коюда // Вісник СумДУ, Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 140-149.
9. Фролов Д.П. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д.П. Фролов // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 90-101.
10. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации / О.В. Иншаков // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С. 42-51.
11. Кузиминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Кузиминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
12. Гребенников В.Г. Институционализм как методология экономической науки. Введение в институциональную экономику : учеб. пособие / Гребенников В.Г. – М. : Изд-во «Экономика», 2005. – 639 с.
13. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24-41.



УДК 338.145:33

Ванієва А.Р.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і менеджменту
Кримського інженерно-педагогічного університету

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СКЛАДНИКИ ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті визначено основні типи трансформацій у галузях, надана їх повна характеристика: форми проявів, причини виникнення, очікувані наслідки, напрямки регулювання та характер вибору, закономірності розвитку. Розглянуто адміністративно-територіальний устрій у країні та за кордоном, визначені пріоритетні напрями розвитку аграрного виробництва адміністративних областей України. Установлено, що одним із основних напрямів регіональних трансформацій сільськогосподарського виробництва країни і аграрної сфери в цілому повинна стати оптимізація їх функціональної, галузевої і територіальної структур.

Ключові слова: трансформаційні процеси, аграрний сектор, регіон, міжнародні стандарти, екологізація, спеціалізація, переробна промисловість.

Ваниева А.Р. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье определены основные типы трансформаций, предоставлена характеристика форм их проявлений, причины возникновения, ожидаемые последствия, направления регулирования и характер выбора, закономерности развития. Рассмотрены административно-территориальное устройство страны и зарубежья, определены приоритетные направления развития аграрного производства административных областей Украины. Определено, что одним из основных направлений региональных трансформаций сельскохозяйственного производства страны и аграрной сферы в целом должна стать оптимизация их функциональной, отраслевой и территориальной структур.

Ключевые слова: трансформационные процессы, аграрный сектор, регион, международные стандарты, экологизация, специализация, перерабатывающая промышленность.

Vanieva A.R. SOCIO-ECONOMIC NATURE AND COMPONENTS FORMATION OF BRANCH TRANSFORMATION PROCESS

The article outlines the main types of transformations given their full details: Manifestations, causes, wait implications for controlling character and choice of laws. Considered administrative divisions of the country as well as abroad and priority directions of development of agriculture administrative regions of Ukraine. One of the key areas of regional transformation of agricultural production and agricultural areas of the country as a whole should be optimizing their functional, sectoral and territorial structures.

Keywords: transformation processes, the agricultural sector, region, international standards, greening, specialization, manufacturing.

Постановка проблеми. Для ринкової економіки України сільське господарство має особливо велике значення, оскільки саме аграрне виробництво здатне забезпечити продовольчу безпеку держави та створити належні умови функціонування усіх сегментів сільського господарства. Складність сучасної аграрної системи господарювання потребує переосмислення сутності процесу структурних перетворень, виявлення ролі держави у процесі забезпечення позитивних структурних зрушень та формуванні нової концепції трансформацій. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці, повинні бути керованими, тобто структурна аграрна політика має бути спрямована на підвищення якісних характеристик аграрного сектору, а саме його ефективності.

Для формування цілеспрямованої та збалансованої політики структурних трансформацій сільського господарства необхідним є системно-структурний аналіз всіх структурних рівнів аграрного сектору. Збалансованість та пропорційність структури аграрного виробництва є гарантією стійкого зростання та розвитку економіки країни. Тому в сучасних умовах актуальною постає проблема аналізу структурних перетворень сільськогосподарського сектору економіки та формулювання пропозицій та прогнозів щодо подальшого розвитку цього процесу [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми процесу структурних трансформацій економіки висвітлювались у наукових працях таких відомих вчених економістів як А. Бабенко, М. Дем'яненко, М. Кропивко, П. Макаренко, М. Малік, Л. Мармуль, В. Месель-Веселяк, О. Могиляний, П. Саблук, А. Скіб'як, А. Шлійко, С. Шостак, Ю. Шпак та ін. Проте питання розвитку трансфор-

маційних процесів на рівні регіонів, їх системний аналіз та оцінка ефективності досі залишається актуальним.

Постановка завдання. Основною метою цієї статті є дослідження розвитку та розробка науково-практичних пропозицій щодо формування та реалізації структурних трансформацій національної економіки та її аграрного сектору зокрема, що забезпечують ефективний та конкурентоспроможний розвиток сільського господарства. Провідним завданням визначено дати характеристику основних типів трансформацій, обґрунтувати стратегічні напрями розвитку аграрного виробництва адміністративних областей.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній науці існує значна кількість концепцій щодо трактування сутності і визначення особливостей трансформацій та змін. На нашу думку, найбільш емким є визначення трансформації як ланки процесу розширеного відтворення. Саме відтворення у даному разі розуміється як спрямованість людської діяльності на збереження та розвиток умов життя, що склалися, матеріальної основи власного існування, виражених у єдності взаємопереходів стадій виробництва, реалізації та споживання. Тому відтворення вже само по собі розглядається як процес трансформації зовнішнього бізнесового середовища відповідно до потреб життєдіяльності працюючих. Згідно такого розуміння, визначаються три основні типи галузевих трансформацій (рис. 1) [2, с. 245-253].

Підвищення ролі регіонального аспекту господарювання у сучасних умовах зумовлюється також регіональним характером виробничої та соціальної

інфраструктури. Адже забезпечення ефективних зрушень у структурі власності та майна, зміна правових та організаційних форм господарювання неможливі без врахування істотних особливостей, що мають місце в різних регіонах України. Це необхідно для оптимального розміщення виробництва конкретних видів продукції, напрямів та форм спеціалізації аграрних галузей та підприємств, їх розмірів, організаційної структури, засобів інституційного регулювання. Характеристика основних типів галузевих трансформацій наведена в табл. 1.

У свою чергу, вказаний чинник справляє визначальний вплив на доцільність встановлення ступеня та форм кооперування й інтеграції різних галузей та

направів діяльності, встановлення взаємовигідних зв'язків між великими та малими підприємствами, бізнесом різних форм власності. Актуалізується також питання раціонального використання наявних економічних та природних ресурсів, розв'язання демографічних, соціальних та екологічних проблем.

При цьому треба мати на увазі, що адміністративно-територіальний устрій в Україні значно відрізняється від існуючого в Європі, насамперед, через великі розміри території. Під регіоном найчастіше мають на увазі адміністративну область, як основну ланку адміністративно-територіального поділу та регулювання соціально-економічних процесів. Водночас, регіони – адміністративні області або компактно

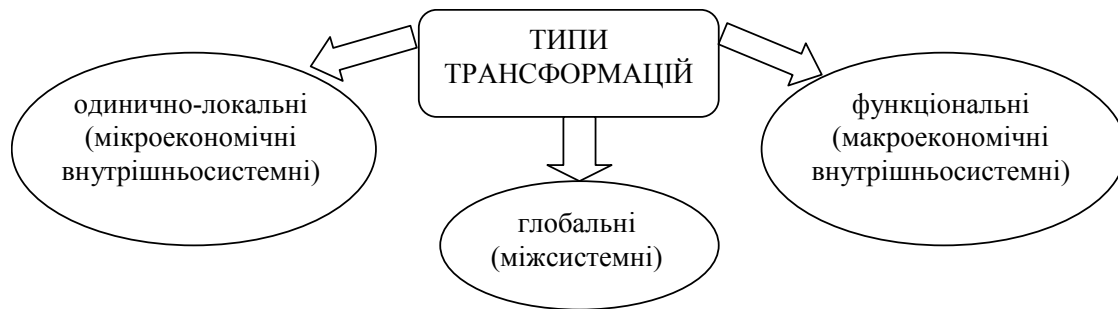


Рис. 1. Основні типи галузевих трансформацій у національного господарського комплексу України

Таблиця 1

Характеристика основних типів галузевих трансформацій

Типи	Форми проявів	Причини виникнення	Очікувальні наслідки	Напрямки регулювання та характер вибору	Закономірності розвитку
Одинично локальні трансформації	Відтворювальний процес як зміна стадій, форм, перетворень речовин та енергії	Територіальний поділ праці, конкуренція, обмеженість ресурсів, регіональні відмінності	Стале функціонування господарських соціально-економічних систем	Підтримка рівня конкурентоспроможності, господарської активності. Вибір обґрунтований, раціональний (засоби відповідають меті)	Здійснюється безперервно за участю суб'єктів, здатних до швидкого залучення та використання ресурсів
Функціональні трансформації	Макроекономічна розбалансованість різного типу та глибини (кризові ситуації, циклічні спади, кон'юнктурні невідповідності)	Відносно відокремлений та самостійний цикл відтворення окремих функціональних ланок (галузей, секторів національного господарства). Їх перерозвиток або недорозвиток, що порушують цілісність, ритм та взаємозв'язаність процесу відтворення	Поширення незбалансованості, відокремлені функціональні ланки. Зміни використання ресурсів. Пристосування відтворення до функціональних змін	Антикризове управління, нівелювання макроекономічної незбалансованості. Вибір здійснюється межах обґрунтованої економічної (зокрема аграрної) політики	Відбуваються періодично, взаємозв'язані з економічними циклами. Забезпечують розширеному відтворення за наявності вільних ресурсів, тісної залежності даної функціональної ланки від відтворювальних процесів
Міжсистемні (глобальні) трансформації	а) Системна криза, економічна катастрофа, зміна принципів і характеру зв'язків між суб'єктами господарювання (негативне) б) зростання економік окремих країн у глобальному масштабі (позитивне)	а) Неоднорідність розвитку відтворювальних ланок. Неспроможність забезпечити досягнення мети та взаємозв'язків процесів відтворення, зниження адаптивних властивостей. Руйнівні зовнішні впливи б) Досягнення високих темпів економічного росту	а) Втрата цілісності відтворювальних процесів, його локалізація на рівні окремих ланок, окремих суб'єктів господарювання. Трансформаційне падіння. Зміна мети відтворення б) Удосконалення та повнота відтворювального порядку	а) Довгострокове стратегічне управління на основі теоретичних, моделей. Системне реформування та реструктуризація б) Реструктуризація з метою подальшого підвищення ефективності	а) Спостерігаються рідко, є тривалими, складаються з окремих видів. б) Можуть бути циклічними.

Складено автором

розміщені їх сукупності розглядаються у сенсі економічних районів. Для кожного регіону склалась і діє особлива територіально-виробнича спеціалізація та соціально-поселенська мережа. При цьому спостерігаються істотні відмінності в галузевій структурі їх господарських комплексів, продуктивних сил і виробничих відносин [1, с. 145-162].

Потрібно враховувати, що в останні роки значних змін зазнала історична своєрідність, щільність аграрних поселень, міграцій та природного приросту населення сільських територій у регіонах. Відомо, що в європейських країнах захист культурної спад-

щини, економічних та побутових традицій значною мірою забезпечується внаслідок підтримки дрібних господарств державою за рахунок законодавства, субсидій та спеціальних урядових програм сільсько-го розвитку. Відповідно до критеріїв Європейського союзу, території, для яких властива негативна динаміка чисельності населення, висока частка зайнятих у сільському господарстві, низький рівень доходів, відносять до провінційних або депресивних аграрних регіонів.

За міжнародними стандартами, з метою забезпечення стійкого економічного зростання, соціально-

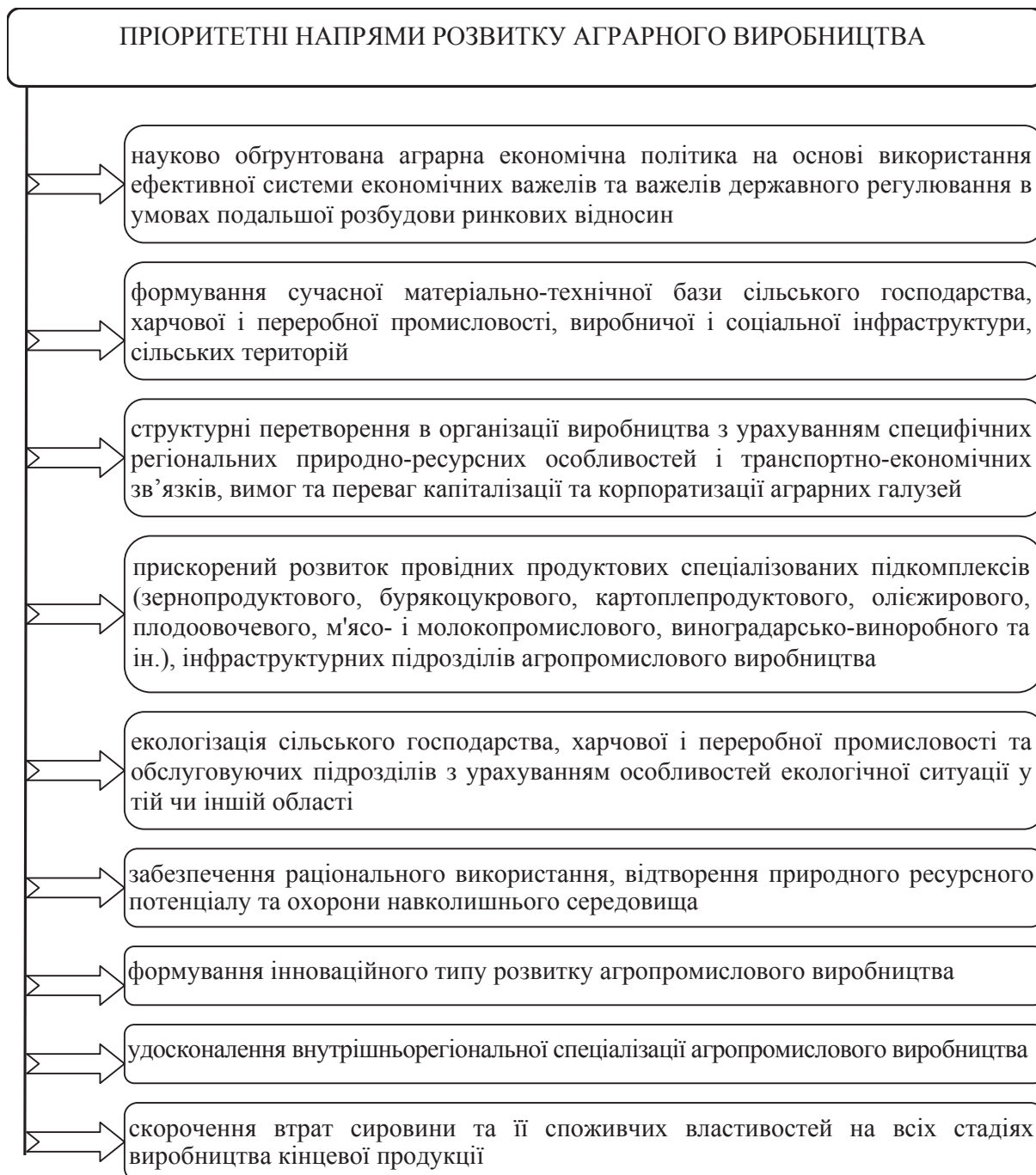


Рис. 2. Пріоритетні напрями розвитку соціально-економічної діяльності на прикладі аграрного виробництва

економічний розрив у рівнях розвитку регіонів не повинен перевищувати 20,0 %. В Україні він є істотно більшим – від 30,0 % до 45,0 %. Аналіз комплексу абсолютних та відносних показників рівня життя, соціальної забезпеченості, демографічної ситуації показує, що в Україні консервуються територіальні диспропорції, зростає міжрегіональна поляризація, особливо в аграрній сфері господарювання.

Особливості історичного розвитку продуктивних сил і виробничих відносин є важливим чинником сучасних трансформацій та закономірностей розвитку аграрної сфери. Стратегія розвитку агропромислового комплексу країни як провідної міжгалузевої виробничо-економічної системи, виходячи з необхідності раціонального використання наявного природно-ресурсного потенціалу регіонів та областей, повинна передбачати не тільки прискорений розвиток сільського і лісового господарства, заготівель, зберігання, транспортування, глибокої переробки сільськогосподарської сировини та продукції, торгівлі продовольством, їх інфраструктурних об'єктів, а й перетворення його в основний високорозвинений структуроутворюючий підрозділ усього господарського комплексу країни та областей. Особливо це стосується регіонів, які мають сільськогосподарську спеціалізацію.

Здійснення такого стратегічного напрямку розвитку аграрного виробництва адміністративних областей пов'язане з визначенням і реалізацією його власних пріоритетів. Одним із основних напрямів регіональних трансформацій сільськогосподарського виробництва країни і аграрної сфери в цілому повинна стати оптимізація їх функціональної, галузевої і територіальної структур. Для їх формування необхідно забезпечити випереджаючі темпи виробництва та впровадження інноваційних засобів виробництва для сільського господарства, харчової і переробної промисловості, інфраструктурних підрозділів, розвитку альтернативних видів діяльності [4, с. 235-247].

Важливим заходом по створенню сфери заготівлі, транспортування, переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської сировини і готової продовольчої продукції є розробка та здійснення регіональних науково-технічних програм розвитку, галузевих програм, соціальних та екологічних проєктів. Вони мають бути основою організації, управління та регулювання відповідних трансформацій, що сприятиме науковому пошуку і відбору оптимальних варіантів розвитку їх розвитку, виходу її на кращі європейські та світові рівні.

Так, у сфері агропромислового виробництва країни, його регіональних складників особливого значення набуває досягнення оптимальної структури форм власності і господарювання, розмірів виробництва, соціальних виплат, екологічних заходів. Вона може бути забезпечена на основі реструктуризації, кооперації, інтеграції, корпоратизації, кластеризації у різних галузях. Цей процес за своїми кількісними та якісними ознаками повинен здійснюватися в кожній галузі з урахуванням продовольчої та економічної безпеки країни, стратегічного значення вироблюваної продукції, специфічних організаційно-технічних, соціально-економічних, екологічних та інших особливостей розвитку та ефективного функціонування кожної з них.

Трансформації аграрної сфери економіки передбачають формування спільних підприємств із зарубіжними фірмами, особливо у прикордонних областях. Це сприятиме швидкому виходу вітчизняних товаровиробників на світовий агропродовольчий ринок. На всіх етапах функціонування ринкового механізму

господарювання держава має здійснювати контроль за цінами на важливі соціально значимі види продовольчих товарів, зокрема на хліб та хлібобулочні вироби, м'ясо-молочні продукти, цукор, крупи тощо. Водночас, на частину продовольчих товарів, виробництво яких задовольняє попит, повинне поширюватися вільне ціноутворення [5, с. 124-137].

Характерною особливістю трансформацій структури виробничо-ресурсного потенціалу переробної промисловості країни і її регіональних ланок є створення системи великих, середніх та малих підприємств, причому частка останніх повинна становити не менше половини у загальній їх кількості. Формування такої різноманітної структури підприємств переробної промисловості з різним рівнем концентрації виробництва є сприятливим чинником збільшення випуску конкурентоспроможної продукції, сегментації ринку. У свою чергу, це сприятиме зниженню витрат на її виробництво, сприятиме підвищенню якості та відповідності міжнародним стандартам та сертифікатам. Виконання цього можливе при раціоналізації галузевої та територіальної структури як аграрної сфери країни загалом, так і її регіональних підрозділів зокрема [6, с. 78-83].

Отже, сучасна галузева та функціональна структура національного господарства, аграрної сфери економіки країни і більшості її регіональних підрозділів не є досконалою і характеризується розбалансуванням і невідповідністю в розвитку сировинної і переробної ланок, значним відставанням їх інфраструктурного та логістичного забезпечення, слабким розвитком додаткових, супутніх або альтернативних видів діяльності. Загальна нестача сировини і продукції, як свідчить практика, є наслідком недостатніх інвестицій у нові ресурсомісткі технології і породжує загальну нестабільність виробництва. Крім того, розподіл грошових коштів на розвиток виробництва продовольчих товарів і залишається вкрай нерівномірним. Основною тенденцією трансформацій аграрної сфери економіки країни і її регіональних ланок, що склалась і поступово утверджується протягом останніх 20 років, є зростаюча роль сільського господарства при стабілізації переробних підприємств або відносному зростанню інфраструктурних підприємств.

Висновки. У подальшому доцільним і необхідним є здійснення трансформацій в аграрній сфері усіх рівнів організації та управління. Це передбачає перепрофілювання або ж заміщення нерентабельних виробництв, стабілізацію провідних при збереженні і постійному зростанні абсолютних обсягів виробництва, досягнення фінансово-економічної стабільності агроформувань. Насамперед, це передбачає переорієнтацію інвестиційної та інноваційної політики у сільському господарстві, модернізацію матеріально-технічної бази переробної сфери як структуроформуючої ланки та інфраструктурної сфери й логістики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: Інформ.-аналіз зб. – Вип. 6 / За ред. П.Т. Саблука [та ін.] - К.: ІАЕ УААН, 2003. – 764 с.
2. Бабенко А.Г. Державне регулювання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / А.Г. Бабенко // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 85–88.
3. Скіб'як А.Ю. Структурні перетворення в аграрному секторі регіону // А.Ю. Скіб'як // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/56335/46-Skib%27yak.pdf>.
4. Шлійко А.В. Удосконалення мотиваційного механізму ефек-



- тивності праці на підприємствах аграрної сфери економіки / А.В. Шлійко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 124–130.
5. Шостак С.В. Державна політика України у сфері безробіття в сільській місцевості / С.В. Шостак // Держава та регіони. Сер. Держ. упр. – 2010. – Вип. 1. – С. 206–210.
6. Шпак Ю. В. Державне регулювання створення економічного механізму постреформованого агропромислового виробництва / Ю.В. Шпак // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 19 (жовт.). – С. 48–52.

УДК 504.062:332.2

Данкевич В.Є.

кандидат економічних наук

Житомирського національного агроекологічного університету

ІННОВАЦІЇ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Вивчено та проаналізовано сучасні тенденції сільськогосподарського виробництва. Досліджено стан та особливості впровадження інноваційних технологій у землеробстві. Встановлено, що однією з причин низької ефективності землекористування більшості сільськогосподарських підприємств України є низький рівень матеріально-технічного забезпечення. Обґрунтовано, що основна техніка, яка використовується, вичерпала свій потенціал та потребує заміни. Розроблено пропозиції щодо налагодження сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі.

Ключові слова: сільськогосподарські землі, інновації, аграрні підприємства, ефективність, глобалізація, точне землеробство.

Данкевич В.Е. ИННОВАЦИИ КАК НЕОТЪЕМЛЯЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Изучены и проанализированы современные тенденции сельскохозяйственного производства. Рассмотрено современное состояние и особенности внедрения инновационных технологий в земледелии. Установлено, что одной из причин низкой эффективности землепользования большинства сельскохозяйственных предприятий Украины является низкий уровень материально-технического обеспечения. Обосновано, что основная техника, которая используется, исчерпала свой потенциал и нуждается в замене. Разработаны предложения по налаживанию сельскохозяйственного производства на инновационной основе.

Ключевые слова: сельскохозяйственные земли, инновации, аграрные предприятия, эффективность, глобализация, точное земледелие.

Dankevych V.Y. INNOVATION AS AN INTEGRAL PART OF MODERN LAND USE

This paper studied and analyzed current trends in agricultural production. The current status and features innovative technologies in agriculture. We found that one of the causes of low efficiency of land use most agricultural enterprises in Ukraine is the low level of logistics. Proved that the main technique used, exhausted its potential and needs to be replaced. The study developed a proposal for setting up agricultural production on the basis of innovation.

Keywords: agricultural land, innovation, farms, efficiency, globalization, precision agriculture.

Постановка проблеми. Важливою складовою в процесі виробництва сільськогосподарської продукції є інноваційне забезпечення товаровиробників. Лише за умови залучення інноваційних розробок можлива реалізація генетичного потенціалу вирощуваних культур та підвищення ефективності галузі тваринництва. Як показує світовий досвід, прогресивний поступальний розвиток сільського господарства можливий на основі інноваційно-технологічної модернізації виробничого процесу та інноваційних систем землекористування [2].

Негативна динаміка родючості ґрунтів зумовлює необхідність пошуку більш прогресивних систем землеробства. Сучасна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва через порушення граничних меж основних її напрямків набула екстенсивного характеру. Ключовими проблемами, що виникли у практиці виробництва сільськогосподарської продукції стали: зниження родючості ґрунтів, погіршення екології навколишнього середовища, зниження якості продукції, значні втрати зовнішніх і внутрішніх ринків аграрної продукції [4].

Однією з причин низької ефективності землекористування більшості сільськогосподарських підприємств України є низький рівень матеріально-технічного забезпечення [6]. Основна техніка, що використовується товаровиробниками, вичерпала свій потенціал та потребує заміни. Найвні технічні засоби не дають можливості раціонально викорис-

товувати земельні ресурси та виробляти конкурентоспроможну продукцію. Актуальність дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку продуктів харчування та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми раціонального використання природних ресурсів і збереження навколишнього середовища, обґрунтування теорії і практики ведення господарства в докорінно змінених природних екосистемах, а також управління природними ресурсами на інноваційній основі знайшли своє відображення у сучасних наукових працях вітчизняних дослідників. Переорієнтація на інноваційний вектор розвитку землекористування окреслилася в останні роки незалежності країни. Це яскраво простежується у наукових джерелах вітчизняних вчених: В.В. Горлачука, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Л.Я. Новаковського, А.Я. Сохнича, Ю.І. Стадницького, В.М. Трегобчука., Ю.Ю. Туниці, П.П. Руснака та ін. Разом з тим низка питань, що дозволяють створити ефективне сільськогосподарське землекористування, потребує додаткових досліджень. Зокрема, малодослідженою є проблема інноваційних підходів у формуванні землекористування в сільському господарстві.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі інновацій в умовах сучасного землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації є невід'ємним елементом функціонування ринкового механізму, оскільки це – основа ефективного розвитку підприємництва, засіб конкурентної боротьби, фактор формування споживчого попиту та вартості продукту або послуги. В сучасних умовах господарювання ключовими проблемами реалізації інновацій є застаріла матеріально-технічна база наукових установ, відсутність ефективного механізму трансферу інновацій та недослідженість стану інноваційної діяльності аграрних підприємств [9]. У свою чергу, невикористання інноваційних розробок при землекористуванні зумовлює зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників.

На сучасному етапі розвитку економіки України особливо гостро стоїть проблема раціонального використання й охорони земельних ресурсів. Стратегічний напрямком підвищення рівня ресурсо-екологічної безпеки ґрунту, головного фактора життєдіяльності нинішнього й наступних поколінь, полягає у радикальній перебудові взаємовідносин між людиною і земельними ресурсами, що визначає необхідність переходу на інноваційну модель розвитку землекористування, яка враховує особливості функціонування суспільства на сучасному етапі та закономірності процесів використання земельних ресурсів і вплив на них інтенсивної виробничої діяльності. Для вирішення зазначених завдань необхідне відповідне інноваційне забезпечення.

Керівники великих господарств часто не знають точних розмірів власних посівних площ, що обумовлено їхньою постійною зміною, у силу різного роду природних й адміністративних процесів. Відновлення картографічного матеріалу, що раніше здійснювалося на гроші держави, практично припинилося. Робота здійснюється на підставі карт 10-15 літньої давнини, що не відбиває реалії сьогодення [1]. Ще одним джерелом значних «зайвих» витрат являється неефективне використання сільськогосподарської техніки [7].

Інноваційні технології, що застосовуються у розвинутих країнах базуються на використанні останніх досягнень науки і техніки. Вони міняють наші сталі уявлення і методи роботи. Так, декілька десятиліть тому головними методами дослідження ґрунтів було ґрунтове і агрохімічне обстеження на основі відібраних зразків ґрунту. Сучасна техніка дозволяє проводити сканування ґрунту з космосу або літака. Англійська фірма «KRM» запропонувала оцінювати вміст азоту, фосфору і калію в ґрунті шляхом фотографування полів в інфрачервоному промінні на спеціальну плівку за допомогою літака або супутника Землі [8].

Комплексні технології виробництва сільськогосподарської продукції, що одержали назву «точне землеробство» (Precision Farming), почали активно розвиватися за кордоном ще наприкінці 90-х років, і визнані світовою сільськогосподарською наукою як досить ефективні передові технології, що переводять аграрний бізнес на більш високий якісний рівень. Ці технології є інструментом, що забезпечує рішення трьох основних задач які забезпечують успіх в умовах сучасного ринку – наявність своєчасної об'єктивної інформації, здатність приймати вірні управлінські рішення й можливість реалізувати ці рішення на практиці [3].

За допомогою геоінформаційних систем вирішуються завдання обліку фактичних робіт. У реально-

му режимі часу можна визначати площу поточної обробленої ділянки поля. На основі інформації, що надходить в автоматизовану систему, здійснюється формування звітів і проводиться порівняльний аналіз. Статистичні дані можуть бути підготовлені для розміщення на Web-серверах підприємств для забезпечення вибраного доступу до них. Це дозволяє проводити аналіз зазначеної інформації на будь-якому комп'ютері, підключеному до мережі Internet.

У сучасних умовах господарювання сільськогосподарські товаровиробники широко використовують системи ОРБ-моніторингу транспортних засобів, коли кожна машина, трактор чи комбайн оснащені GPS навігаторами. Технологія моніторингу родючості ґрунтів, з використанням електронних карт електричної провідності ґрунту, цифрових моделей рельєфу та даних агрохімічного аналізу дозволяє створити точні картограми ґрунтових властивостей. Диспетчерська служба має можливість цілодобово контролювати роботу техніки в електронному режимі, а керівник підрозділу може за кілька хвилин проаналізувати роботу техніки за день, оцінити якість її виконання та спланувати роботу на наступний день [10]. Застосування інформаційних технологій підвищує продуктивність і ефективність управлінської праці, дозволяючи по-новому вирішувати багато задач.

Порівнюючи ті або інші характеристики полів з картами врожайності, фахівці господарства можуть виявляти причини нерівномірної врожайності сільськогосподарської культури на полі. Ухвалення рішень, наприклад, про необхідність додаткового внесення добрив на конкретній ділянці поля ґрунтуватиметься на інформації, одержаній за допомогою глобальної позиційної і географічної інформаційної системи, традиційних джерел, а також на основі експертних оцінок практиків і консультантів. Застосування сучасного інноваційного обладнання надає товаровиробникам ряд переваг, а саме: економічні, екологічні та технологічні (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги використання GPS-навігації в сільськогосподарському виробництві

Критерії	Переваги
Економічні	економія палива та інших матеріалів; зниження собівартості готової продукції; ведення бази нормативно-довідкової документації; облік сільськогосподарських угідь з прив'язкою до карти; обробка навігаційних даних і контроль переміщень сільськогосподарської техніки; планування та облік фактично виконаних робіт
Технологічні	проведення аналізу ґрунту, отриманого врожаю та використання добрив з урахуванням неоднорідності ґрунтового покриву та нерівностей поля; максимальне використання ширини агрегату, зведення до мінімуму перекриття сусідніх рядів; виключення пропусків між сусідніми рядами; збільшення коефіцієнту завантаження техніки; забезпечення можливості роботи в умовах поганої видимості
Екологічні	зменшення забруднення навколишнього природного середовища; зменшення навантаження на ґрунти; відновлення родючості ґрунтів

Джерело: власні дослідження

Науковий підхід з впровадженням у виробництво геоінформаційних систем допомагає оперативної і точно оцінити стан ґрунтового покриву, зменшити об'єм польових та лабораторних робіт, застосувати науково обґрунтовані норми мінеральних добрив. Така технологія сприяє зменшенню фінансових витрат, економить час та підвищує продуктивність вирощуваних культур. Прикладом може стати система Trimble EZ-Guide 250, яка забезпечує 20-25-сантиметрову точність паралельного водіння (табл. 2).

На практиці, використання сучасних технологій навігації дає відчутні результати, адже як би сумлінно водій не відміряв траєкторію під час виконання агротехнічних заходів, він допускає певну похибку. Використання найпростіших систем паралельного водіння дозволяє працювати вночі чи при поганій видимості, зменшити перекриття з 1,5 м (звичайна величина) до 30 см. На полі площею 100 гектарів, загальне перекриття зменшується з 7,5 до 1,5 гектара, що дає реальну економію засобів хімізації, пального та робочого часу [11]. Окрім підвищення точності роботи це дозволяє механізатору приділяти більше уваги агрегату.

Таблиця 2

Економічна ефективність застосування автоматичних систем водіння під час сівби

Показники	З навігаційною системою паралельного водіння	Без навігаційної системи
Склад агрегату	Cat 95E Horsh-FG-18	MTЗ-82 + СТЗ-5,4
Марка системи автоматичного водіння	Trimble EZ-Guide 250	–
Ціна автоматичної системи, грн.	22500	–
Продуктивність за одну годину основного часу, га	27,57	4,95
Обслуговуючий персонал, люд.	1	2
Погодинна тарифна ставка (тракторист/допоміжний)	8,5	6,95/4,47
Питомі витрати палива, л/год.	3,8	2,45
Питома витрата насіння на пересів, кг/га	36,6	60,4
Затрати праці, люд. – год./га	0,05	0,65
Сукупні витрати, грн/год.	192,50	340,20
Економічний ефект від використання автоматичної системи водіння, грн.	14510	–

Джерело: власні дослідження

Системи точного землеробства отримують усе більше визнання і розповсюдження. Вони базуються на новому погляді на сільське господарство, при якому поле, неоднорідне за рельєфом, ґрунтовым покривом, агрохімічним вмістом потребує застосування на кожній ділянці окремих агротехнологій. Світова практика доводить, що затрати на прилади точного землеробства окупаються протягом 2-4 років їх використання. Найбільш ефективно їх використання у великих господарствах. Моніторинг сільськогосподарських угідь за допомогою дистанційних методів, дозволяє отримати об'єктивні дані, які грають важливу роль для прийняття необхідних управлінських рішень та підвищенні конкурентоспроможності виробництва.

Інноваційні технології в землеробстві є одним з провідних напрямів сучасного розвитку сільськогосподарства, який забезпечує належну якість та ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, гарантує оптимальність витрат, чіткість, програмованість технологічних процесів, сприяє екологічному захисту ґрунтів і досягненню екологічної безпеки продовольства. При цьому розвиток точного землеробства потребує належної науково-дослідної, експериментальної та технічної бази для системної реалізації можливостей геоінформаційних технологій.

Наразі важливим є налагодження більш тісної співпраці сільськогосподарських підприємств з науково-дослідними організаціями. Адже однією з причин низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції є недостатнє залучення інноваційних розробок у виробничий процес. Запропонований нами механізм співпраці товаровиробників з науковими організаціями представлений на рис. 1. Залучення наукових розробок у виробничий процес передбачено за рахунок державного фінансування та на контрактній основі.

Впровадження інновацій у виробництво дасть змогу збільшити конкурентоспроможність продукції та покращити показники господарської діяльності. Особливо це актуально у зв'язку з експортноорієнтованою діяльністю багатьох високотоварних підприємств та необхідністю забезпечення високої якості продукції. Лише за рахунок інтенсифікації виробництва можна реалізувати весь потенціал аграрного сектора регіону.

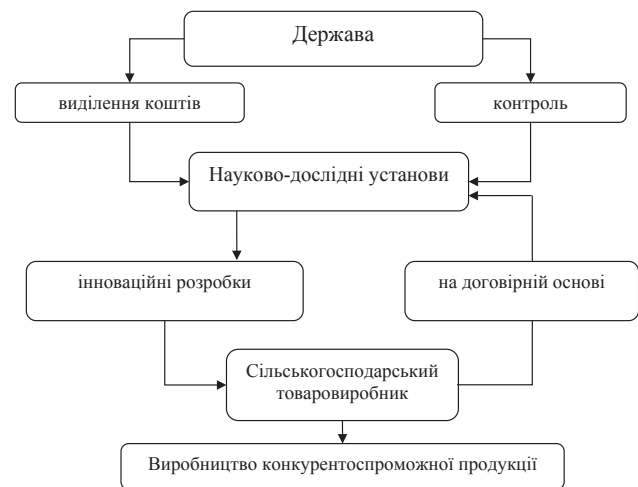


Рис. 1. Механізм співпраці сільськогосподарських товаровиробників з науково-дослідними організаціями

Джерело: власні дослідження

Висновки з проведеного дослідження. Найбільш широко впроваджуються інноваційні розробки сільськогосподарськими підприємствами у галузі землекористування, що пов'язане зі значним експортом зернових та олійних культур. Основними напрямками залучення інновацій є: впровадження нових технологій виробництва; біотехнологій; застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту; геоінформаційних систем; технологій точного землеробства.

З метою стимулювання впровадження товаровиробниками інноваційних розробок науково-дослідних установ необхідна відповідна державна підтримка. Актуальним є часткова компенсація кредитної ставки банкам, які надають кредити для придбання

таких інноваційних розробок. Особливим напрямком стимулювання модернізації виробничих потужностей аграрних підприємств вважаємо впровадження для інноваційних необоротних активів прискорених норм амортизації, що дозволить зменшити термін окупності інноваційних інвестицій. Важливу роль у запровадженні інноваційних процесів в аграрному секторі економіки відіграє створення інфраструктури ринку. Передусім це має бути розвиток організаційних форм інтеграції науки і аграрного виробництва. Запропоновані заходи сприятимуть нарощуванню обсягів виробництва та підвищенню рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бейкер Д. Что нужно культурам, посеянным по технологии «NO-TILL», чтобы стать высокопродуктивными / Д. Бейкер // Самовосстанавливающееся эффективное земледелие на основе системного подхода : сборник докладов VII-й междунар. конф. по почвозащитному земледелию, 23-27 июня 2009 г. : тезисы докл. – Днепропетровск, 2009. – С. 45-48.
2. Білоусько Я. К. Техніко-технологічне забезпечення сільськогосподарства / Я. К. Білоусько // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 29-33.
3. Гейць В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / В. М. Гейць, В. П. Семиноженко, Б. С. Кваснюк. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
4. Дорош І. М. Земельна реформа на регіональному рівні (на прикладі Київської області за 1991-2011 рр.) / І. М. Дорош, С. О. Осипчук, М. П. Стецюк, О. С. Дорош – К. : ВІПОЛ, 2011. – 182 с.
5. Коломієць М. В. Ефективність агротехнологій «прямої сівби» в країнах ЄС [Текст] / М. В. Коломієць // Агроекологічний журнал. – 2006. – № 3. – С. 76-85.
6. Кормаков Л. Ф. Техническая оснащенность аграрного производства: тенденции и перспективы [Текст] / Л. Ф. Кормаков, Д. С. Усов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 4. – С. 25-28.
7. Підлісецький Г. М. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства / Г. М. Підлісецький // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 81–87.
8. Точность – 2 сантиметра на поле в 100 га [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zerno-ua.com/?p=5042>.
9. Чабан В. Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В. Г. Чабан // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 68-72.
10. Baker, C. J.; Saxton, K. E.; Ritchie, W. R.; Chamen, W. C. T.; Reicosky, D. C.; Ribeiro F.; Justice, S. E. and Hobbs, P.R. (2006). No-tillage Seeding in Conservation Agriculture. CABI publishers, 350 p.
11. Science and technology center in Ukraine [Electronic resource]. – Available from : <http://www.stcu.int/>. 15:20 18.08.2011.

УДК 338.436:338.43.02

Данкевич Є. М.

*кандидат сільськогосподарських наук
Інституту сільського господарства Полісся
Національної академії аграрних наук України*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Визначено стратегічні пріоритети розвитку аграрного сектору економіки та ступінь його інституційного забезпечення. Встановлено економічну причину для підтримки розвитку міжгалузевої інтеграції, яка проявляється в мультиплікативному ефекті, що впливає на інші сектори національної економіки. Обґрунтовано, що розвиток міжгалузевої інтеграції в сільському господарстві – це насамперед створення інститутів, що забезпечують її функціонування. Науково обґрунтовано пропозиції щодо інституційного забезпечення стратегії розвитку міжгалузевої інтеграції.

Ключові слова: міжгалузева інтеграція, ринкова економіка, стратегія, міжгалузеві зв'язки, готова продукція, ефективність.

Данкевич Е. М. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Определены стратегические приоритеты развития аграрного сектора экономики и степень его институционального обеспечения. Установлены экономические причины для поддержки развития межотраслевой интеграции, которые проявляются в мультипликативном эффекте. Обосновано, что развитие межотраслевой интеграции в сельском хозяйстве – это прежде всего создание институтов, обеспечивающих его функционирование. Научно обоснованы предложения по институциональному обеспечению стратегии развития межотраслевой интеграции.

Ключевые слова: межотраслевая интеграция, рыночная экономика, стратегия, межотраслевые связи, готовая продукция, эффективность.

Dankevych Y.M. INSTITUTIONAL SUPPORT STRATEGY FOR INTEGRATION OF INTERBRANCH

The article defines the strategic priorities of the agricultural sector and its degree of institutional support. We found economic reasons to support the development of inter-sectoral integration, which manifests itself in a multiplier effect that affects other sectors of the national economy. Proved that the development of inter-sectoral integration in agriculture – is, first, the creation of institutions to ensure its functioning. In our study we scientifically grounded proposals for institutional capacity development strategy for inter-sectoral integration.

Keywords: inter-sectoral integration, the market economy, strategy, cross ties, finished products, efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання подальший розвиток аграрного сектору економіки держави потребує змін в галузевій структурі виробництва. За останні роки у сільськогосподарських підприємствах відбувається об'єктивний процес трансформації їх виробничої структури. У галузі рослинництва це проявляється у вирощу-

ванні енергомістких культур, значна частка продукції яких призначається для експорту. У тваринництві спостерігається зменшення кількості поголів'я тварин та виробництва відповідної продукції. Однак при цьому не враховуються негативні фактори, які спричиняють зниження родючості ґрунтів, згубно впливають на навколишнє природне середовище,

зумовлюють занепад важливих галузей сільського господарства, що ускладнює подальший ефективний розвиток аграрного сектору економіки.

Несприятливі процеси у сільськогосподарському виробництві негативно впливають і на галузь переробної промисловості. Демонтовано значну кількість комбікормових, цукрових, льонопереробних, крохмальних, спиртових та інших заводів. Працевдатне населення втратило роботу, а державний бюджет – кошти на утримання соціально-побутової сфери та розвиток сільських територій. Наразі важливим є відновлення втрачених взаємозв'язків між товаровиробниками і переробними підприємствами за рахунок збалансування виробничих пропорцій. Ефективним напрямом вирішення зазначеного завдання є розвиток міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі економіки.

Розвиток міжгалузевої інтеграції у сільському господарстві – це насамперед створення інститутів, що забезпечують її функціонування. Аграрна економіка України відрізняється від провідних країн і тим, що у ній відсутні або тільки починають формуватися інститути, які опосередковують взаємовідносини між суб'єктами господарювання [6]. Формування ефективної системи інститутів, які базуються на ринкових принципах є складним і тривалим процесом, що вимагає активного державного втручання. Нині постає потреба у науковому аналізі розвитку інституцій і функцій держави, спрямованих на підвищення ефективності національної економіки і, зокрема, аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняна інституціональна парадигма формується під впливом фундаментальних і прикладних досліджень вітчизняних та закордонних вчених: В. Андрійчука, О. Іншакова, П. Макаренко, В. Рябоконея, М. Костриці, О. Мороза, П. Саблука, А. Ткача, М. Туган-Барановського, О. Уільямсона, О. Шпичака, М. Хвесика та ін. У своїх працях вони обґрунтовують теоретико-методологічні засади формування галузевих пропорцій, інституціональні аспекти їх функціонування в аграрній економіці. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, необхідно відмітити, що не всі теоретичні розробки знаходять застосування на практиці, про що свідчить сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є визначення векторів інституційного забезпечення стратегії розвитку міжгалузевої інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна відноситься до країн світу, де потенціал аграрного ринку, враховуючи наявні ресурсні можливості, використовується не в повній мірі для розв'язання ряду економічних, соціальних та екологічних питань. Стратегія розвитку і регулювання аграрного ринку України повинна бути зорієнтована на гарантування продовольчої безпеки держави та забезпечення експортної експансії на світовому аграрному ринку. Для досягнення запропонованих орієнтирів необхідно змінити підходи до організації аграрного виробництва.

У вітчизняному агропромисловому виробництві в останні роки склалася ситуація, за якої переробні підприємства мають труднощі з сировинним забезпеченням. Це зумовлено, насамперед, досить високим рівнем зосередження виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема овочівництва та тваринництва, в особистих селянських господарствах населення. Аграрні підприємства значно змінили господарську структуру, віддавши перевагу високо-

рентабельним видам продукції та галузям, що забезпечують швидке отримання прибутків [8]. В цих умовах виникає необхідність вивчення можливостей створення інтегрованого виробництва для відновлення збалансованого виробництва.

Сільське господарство тісно пов'язане з промисловістю, торгівлею та іншими галузями економіки. Однак з ряду суб'єктивних та об'єктивних причин, ці зв'язки порушено та мають, переважно, випадковий, стихійний характер. Така відособленість в умовах ринкової економіки уповільнює розвиток сільськогосподарського виробництва, знижує конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників [10]. Об'єктивно складається необхідність поглиблення інтеграційних процесів, формування цілісної господарської системи, найбільш адаптованої до умов ринкового середовища та з урахуванням мотивів учасників інтегрованого об'єднання (табл. 1).

Для подальшого розвитку інтеграційних процесів постає необхідність розробки відповідної стратегії. Стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, конструктивний, раціональний, підкріплений ідеологією, стійкий до невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі реалізації та спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті. Стратегія розвитку міжгалузевої інтеграції – це комплексний план, спрямований на досягнення довготермінової мети, що включає напрями, завдання та пріоритети економічного розвитку інтегрованого формування і комплекс відповідних заходів, дій та рішень з метою забезпечення збалансування галузевих пропорцій та створення замкнутого циклу виробництва продукції.

Таблиця 1

Основні мотиви і потреби ініціаторів інтеграційних процесів

Учасник	Мета інтеграції
Сільськогосподарські товаровиробники	диверсифікація діяльності; кількісне та якісне покращення активів; підвищення конкурентоспроможності продукції
Зовнішні інвестори	ефективне використання фінансових ресурсів; перерозподіл земельних ресурсів; збільшення інвестиційної привабливості агробізнесу; залучення державних кредитних ресурсів
Держава	створення структур, що мають високий потенціал до саморозвитку; використовують ефективні технології для виробництва конкурентного продукту; скорочення державних вкладень у розвиток аграрного сектора; забезпечення населення вітчизняними продуктами харчування

Джерело: власні дослідження.

Реалізація даної стратегії сприятиме вирішенню системних проблем економічного, екологічного та соціального спрямування. Її метою є розвиток сільського господарства як високоефективної конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках галузі економіки, що забезпечує продовольчу безпеку держави, виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення і переробних галузей та надійну економічну основу соціально-економічно-

го розвитку сільських територій. Однак для реалізації позначених стратегічних орієнтирів необхідно вирішити ряд проблемних питань.

Проведений аналіз розвитку аграрного сектору економіки показав, що нарощування валового виробництва продукції у сільськогосподарських підприємствах відбувається в основному за рахунок енергомістких культур, таких, як: кукурудза на зерно, соя, сояшник, ріпак. Проте перенасичення у структурі посівних площ цих культур понад науково обґрунтованої норми призводить до порушення ведення сівозміни і як наслідок – зниження родючості ґрунтів. Наразі у структурі експорту сільськогосподарської продукції високою є частка зерна, що досягла 41,8% у 2012 р. Крім того, за 2009-2012 рр. суттєво зріс експорт сояшнику та ріпаку. Зернові та олійні культури у сумі складають 70% всього експорту агропродовольчої продукції, що ставить країну у залежність від розвитку кон'юнктурної ситуації на зовнішніх аграрних ринках. Суттєві проблеми є наразі у галузі тваринництва та переробній промисловості, що стримує розвиток міжгалузевої інтеграції.

Результати дослідження показують, що ряд інвестиційних компаній, повністю чи частково, у перший рік своєї діяльності не розпочали виробничу діяльність на орендованих землях. Характерним для них є порушення нормативів структури посівних площ. Серед товаровиробників набув широкого розповсюдження вахтовий метод господарської діяльності. Значна частина інвесторів, створюючи структурні підрозділи на базі сільськогосподарських підприємств, сплачують податки у бюджеті територіальної громади за місцем своєї державної реєстрації, що призводить до скорочення надходжень у місцеві бюджети.

Існуючі проблеми диспропорцій виробництва носять не особистісний характер окремого господарства, а галузевий та загальнодержавний, вплив якого почав позначатися на усіх сферах економіки й суспільного життя і продовольчій безпеці регіонів та загалом країни. Структурні зміни у сільському господарстві необхідно розглядати системно, аналізуючи всі сфери, на які впливає аграрний сектор економіки. Сучасне виробництво у своїй більшості спрямова-

не на отримання прибутків, при цьому збільшується антропогенне навантаження на довкілля, відбувається занепад соціальної інфраструктури та сільських територій.

У результаті аналізу наслідків структурних перетворень у сільському господарстві, відмічено декілька аспектів галузевих диспропорцій: технологічний – недотримання науково обґрунтованих норм ведення господарства, втрата міжгалузевих взаємозв'язків; екологічний – підвищення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, зниження родючості ґрунтів; організаційний – сезонність виробництва, вахтовий метод господарської діяльності (рис. 1). Отже, галузеві пропорції аграрного сектору економіки не є збалансованими та потребують розробки організаційно-економічного механізму оптимізації.

Структурні зміни у галузях проявляються у підприємствах всіх регіонів України незалежно від зональних особливостей та специфіки територій. Якщо і надалі продовжуватимуться тенденції, що наразі спостерігаються у сільському господарстві, то із нинішніх сіл залишаться тільки ті, які будуть центрами переробки сільськогосподарської продукції. Дані трансформації можуть негативно позначитися на розвитку всього суспільства та самобутності українського народу.

Враховуючи наявний стан розвитку аграрного сектору економіки, актуальним завданням є оптимізація галузевих пропорцій, яку необхідно здійснювати з урахуванням тісного взаємозв'язку між рослинницькими і тваринницькими підгалуззями та підприємствами з переробки продукції. Особливо важливим є налагодження кормовиробництва та переробки фуражного зерна, що забезпечує розвиток тваринництва при інтегрованому виробництві.

Проведені дослідження особливостей аграрних реформ у розвинутих країнах світу показали, що розвиток міжгалузевої інтеграції в сільському господарстві – це насамперед створення інститутів, що забезпечують її функціонування [11]. Аграрна економіка України відрізняється від провідних країн і тим, що в ній відсутні або тільки починають формуватися інститути, які опосередковують взаємовідносини між суб'єктами господарювання. Формування ефективної системи інститутів, які базуються на ринкових принципах є складним і тривалим процесом, що вимагає активного державного втручання [9]. Нині постає потреба у науковому аналізі розвитку інституцій і функцій держави, спрямованих на підвищення ефективності національної економіки й, зокрема, аграрного сектору.

У контексті даного дослідження під «інституціями» слід розуміти закони, правила, звичаї, норми, а під «інститутами» – організації, тобто державні органи, політичні партії, профспілки тощо. Перші – це норми, які визначають спосіб «гри», другі – організації, межі компетенції яких – формування стратегії. Під інститутами варто розуміти створені обмежувальні рамки, які організовують відносини між людьми. Інститути виступають «правилами гри», що передбачають формальні та неформальні норми й санкції, і тим самим стимулюють прояв до певної поведінки [5].

В сучасних умовах господарювання державного втручання потребують такі негативні прояви господарської діяльності, як використання монокультури, недотри-

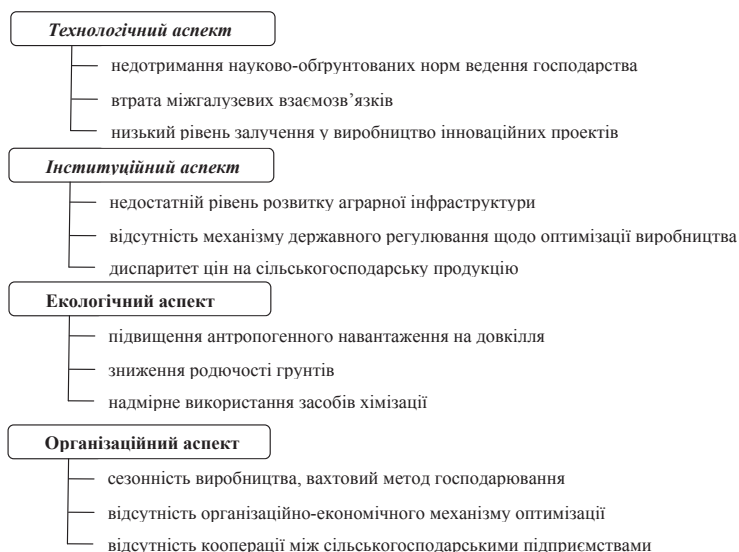


Рис. 1. Проблемні аспекти формування оптимальних галузевих пропорцій в аграрному секторі

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

**Основні заходи формування й розвитку інститутів
для оптимізації галузевих співвідношень інтегрованих сільськогосподарських підприємств**

Назва інституції	Інститути	Функції
Державна підтримка і регулювання	Міністерство аграрної політики та продовольства України і його регіональні управління та підрозділи	Реалізація державної політики у частині регулювання і розбудови аграрного ринку; закупівля продукції у стабілізаційний фонд; регулювання цін; стабілізація попиту і пропозиції; надання дотацій; дослідження та прогнозування кон'юнктури аграрного ринку
Інфраструктурне забезпечення аграрного ринку	Товарні біржі, дорадча служба, консалтингові фірми, ярмарки, оптові ринки	Організація торгівлі; формування попиту і пропозиції; встановлення ціни
Землекористування і землеволодіння	Державний земельний кадастр, іпотечний банк	Створення умов для оренди; забезпечення власності на землю; іпотека землі
Науково-дослідне забезпечення	Науково-дослідні організації	Наукове забезпечення сільськогосподарського виробництва

Джерело: власні дослідження

мання сівозмін, надмірне антропогенне навантаження, порушення науково обґрунтованих принципів ведення виробничої діяльності [3]. Без своєчасного втручання перелічені тенденції можуть мати негативні наслідки для сільських територій та самобутності українського селянства. Вітчизняний аграрний сектор потребує удосконалення інституційного забезпечення в багатьох напрямках, а саме: землекористуванні, власності, державного регулювання та інфраструктури (табл. 2).

Зростаюче значення інституціонального середовища дає можливість визначити останнє як важливий нематеріальний фактор розвитку економіки і суспільства загалом, який створює необхідні умови трансформації та розвитку аграрного сектора. Ефективність інститутів забезпечується лише при умові конструктивного підходу до функціонування приватної власності; налагодження взаємодії бізнесу, держави й суспільства в механізмі регулювання; підвищення якості правових інститутів; забезпечення високого рівня людського капіталу, створення інноваційної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Налагодження ефективного інституційного механізму має привести до регулювання змін ринкового середовища. Якщо інституційна структура вибудовується, спираючись на базові інституції, поступово нарощуючи й ускладнюючи свою архітектуру і модифікуючи саму основу, то вітчизняні підприємства матимуть значні переваги. Порушення меж інституційної еластичності окремих підсистем призводить до інституційних зламів. Саме тому застосування системного підходу до формування інституційного механізму є необхідною умовою успішної інституціоналізації економічних процесів. Таке регулювання є надзви-

чайно важливим за сучасних методів господарювання в аграрній сфері, де простежується значний галузевий дисбаланс.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артьомова Т. Інституційні пастки ринкової трансформації: уроки для України / Т. Артьомова // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 36-45.
2. Воробьев Е.М. Влияние неформальных экономических институтов на конкурентоспособность национальной экономики / Е.М. Воробьев, М.В. Соболева // Бизнес-информ. – 2008. – № 5. – С. 20-22.
3. Гусак О.М. Методологія дослідження процесу реформування багатоукладної аграрної економіки на засадах інституційного аналізу / О.М. Гусак // Агроінком. – 2012. – № 10-12. – С. 98-102.
4. Економіка підприємства : навч. посіб. / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос, Г. Б. Іваницька. – Львів : Априорі, 2004. – 384 с.
5. Канцуров О. Інституціоналізм як теоретико-методологічні засади сучасних реформ / О. Канцуров // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 15-22.
6. Костиця М.М. Розвиток підприємництва як інституційний чинник підвищення національної конкурентоспроможності / М.М. Костиця // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 48-51.
7. Личко К. П. Прогнозирование и планирование агропромышленного комплекса / К. П. Личко. – М. : Гардарики, 1999. – 161 с.
8. Милько І. П. Теоретичні основи формування міжгалузевих зв'язків у рекреаційному комплексі / І. П. Милько // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Випуск 6(23). – Ч. 2. – Луцьк, 2009.
9. Мороз О.О. Інституціональна система аграрної економіки України / О.О. Мороз. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 438 с.
10. Петришина Н. С. Агропромисловий комплекс України: проблеми та перспективи розвитку / Н. С. Петришина, І. А. Васильчик // Наука й економіка. – 2011. – № 2(22). – С. 109-114.
11. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституційна економічна теорія : навч. посібник / А.А. Ткач – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

УДК 339.13

Комарницький І.М.

доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
проректор з наукової роботи
Хмельницького кооперативного
торговельно-економічного інституту Укоопспілки

Коломієць М.І.

здобувач
Львівської комерційної академії Укоопспілки

СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКАХ

У статті розглянуто проблеми організації системи організаційно-економічних заходів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних будівельних матеріалів в умовах активізації євро інтеграційних процесів. Основними напрямками визначено зниження енерго- та ресурсозатратності промисловості будівельних матеріалів за рахунок активізації інноваційно-інвестиційних процесів у будівельному комплексі загалом, а також активізацію сертифікації будівельних товарів. Особливу увагу приділено необхідності задіяння маркетингових механізмів для просування будівельних матеріалів на регіональні та зовнішні ринки.

Ключові слова: будівельні матеріали, регіональний ринок, конкурентоспроможність, промисловість будівельних матеріалів, сертифікація.

Комарницький І.М., Коломієць М.І. СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ И ЕВРОПЕЙСКИХ РЫНКАХ

В статье рассмотрены проблемы организации системы организационно-экономических мероприятий повышения конкурентоспособности отечественных строительных материалов в условиях активизации евроинтеграционных процессов. Основными направлениями определены снижение энерго- и ресурсозатратности промышленности строительных материалов за счет активизации инновационно-инвестиционных процессов в строительном комплексе в целом, а также активизацию сертификации строительных товаров. Особое внимание уделено необходимости задействования маркетинговых механизмов для продвижения строительных материалов на региональные и внешние рынки.

Ключевые слова: строительные материалы, региональный рынок, конкурентоспособность, промышленность строительных материалов, сертификация.

Komarnickii I.M., Kolomiets M.I. SYSTEM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MEASURES OF THE CONSTRUCTION MATERIALS COMPETITIVENESS INCREASING OF REGIONAL AND EUROPEAN MARKETS

The article deals with the problem of organization of organizational and economic measures to increase the competitiveness of domestic construction materials in terms of intensification of European integration processes. The main areas identified for energy reduction building materials industry by enhancing innovation and investment processes in the construction industry in general, and increased certification of building products. Particular attention is paid to the need for engagement marketing mechanisms for the promotion of building materials on regional and international markets.

Keywords: building materials, regional market, competitiveness, construction materials, certification.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки усіх без винятку регіонів України вимагає активізації внутрішнього ринку будівельних матеріалів, його наповнення високоякісними вітчизняними товарами та заміщення ними імпортованих аналогів. Пріоритетним в цій сфері є і нарощування експорту конкурентоздатних будівельних матеріалів. Без цього вітчизняні виробники з кожним роком лише втрачатимуть свої позиції на регіональних ринках будівельних матеріалів. Таким чином, сьогодні на перший план виходить конкурентоспроможність будматеріалів як за якісними, так і за ціновими характеристиками. До цього часу у будівельному комплексі України триває етап долаття наслідків, спричинених фінансовою кризою із властивим йому зниженням діючого платіжоспроможного попиту населення, високими ставками іпотечних кредитів, рецесією у будівельній галузі. Разом з цим, як засвідчили дослідження, сьогодні має місце створення нових підприємств з використанням новітніх технологій та реконструкції існуючих виробництв.

На цьому тлі все ж залишається низькою конкурентоспроможність вітчизняних будівельних матеріалів, що обумовлено їх дещо нижчою якістю у по-

рівнянні з продукцією з європейських країн. Так, в Україні на даний час досить багато діючих нормативних документів, які є технічно і технологічно застарілими (іноді прийнятих ще за часів Радянського Союзу), які об'єктивно стримують впровадження нових технологій будівництва та застосування сучасних будівельних матеріалів і виробів та відповідно потребують суттєвого доопрацювання з врахуванням європейських стандартів та вимог щодо якості будівельних матеріалів. З огляду на зазначене, важливо визначити потенціал нарощення виробництва та конкретизувати коло організаційно-економічних заходів, які дозволять підвищити конкурентоспроможність вітчизняних будівельних матеріалів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування виробничих, соціальних, економіко-екологічних, управлінських процесів розвитку промисловості будівельних матеріалів та їх конкурентоспроможності розглядалися в працях відомих вчених. Д. Ісаєнко [1] та В. Куйбіда [2] акцентували увагу на ефективних механізмах державного регулювання розвитку промисловості будівельних матеріалів. Ю. Пинда [3] та Н. Цепенюк [4] досліджували можливості активізації розвитку ринку будівельних матеріалів

на регіональному рівні. У працях Л. Сазонової [5] та Ю. Сохи [6] розглядалися питання ролі будівельного комплексу в становленні економіки регіонів та держави.

Постановка завдання. Метою статті є детермінація та аналіз заходів стимулюючого впливу на зростання конкурентоспроможності будівельних матеріалів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед основних напрямків підвищення конкурентоспроможності будівельних матеріалів на регіональних та зовнішніх ринках виділимо наступні.

Зниження енерго- та ресурсозатратності промисловості будівельних матеріалів за рахунок активізації інноваційно-інвестиційних процесів у будівельному комплексі загалом. Неприйняттю високої енергоємності вітчизняного виробництва будівельних матеріалів є одним з основних критеріїв, що характеризують слабку конкурентоспроможну позицію України порівняно з іншими країнами.

Нормативно-правову базу сфери енергоефективності складають 7 законів України та понад 150 нормативно-правових актів, зокрема, закони України «Про енергозбереження», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу», «Про теплопостачання», «Про альтернативні джерела енергії», «Про альтернативні види рідкого і газового палива» та ін. Однак, як засвідчує практика, суттєвих зрушень у цій сфері не відбулося. Так, енергоємність ВВП України з 1991 року знизилась лише на 12,5% [7]. І це при тому, що Україна випереджає розвинуті країни за цим показником у 2 та більше разів.

Звичайно, що процеси постійного подорожчання енергоресурсів самі по собі змушують підприємства-виробники будівельної продукції впроваджувати нові енергоефективні технології у виробничий процес. Поряд з цим важливим механізмом підвищення енергоефективності галузі є державне стимулювання підприємств шляхом застосування фінансових та фіскальних інструментів. Так, сукупність податкових і митних пільг для імпортерів, виробників та споживачів енергоефективного обладнання чи технологій передбачена у діючому Податковому кодексі України та Законі України «Про державний митний тариф». Крім цього в Україні діє пільгове кредитування енергозберігаючих проектів, що передбачено у Законі України № 760-V від 16 березня 2007 року. На інвестиції у створення енергозберігаючих технологій, виробництво енергозберігаючого устаткування, матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, а також розроблення і впровадження технологій використання нетрадиційних енергоджерел, виробництво альтернативних видів палива, спорудження енергозберігаючих об'єктів надаються пільгові кредити. Розмір зниження процентної ставки залежить від ефективності впровадження енергозберігаючих заходів. Компенсація збитків кредитних установ від зменшення позикового відсотка – за рахунок коштів фонду енергозбереження [8].

Однак, перелічені заходи не показують високої результативності. На нашу думку, однією з причин цього є абсолютно централізоване управління цими процесами на рівні Кабінету Міністрів України. Так, виключно Кабінет міністрів України розробляє і затверджує Порядок пріоритетного кредитування заходів щодо забезпечення раціонального використання й економії паливно-енергетичних ресурсів, використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії,

виробництва альтернативних видів палива, а також надання державних субсидій і здійснення безповоротного асигнування, як і Перелік видів енергозберігаючого устаткування, до яких застосовуються підвищені норми амортизації. Така централізація не дозволяє врахувати особливості розвитку окремих регіонів та їх потреби у сфері енергоефективного господарювання, а також не сприяє активному включенню регіональних органів влади в регулювання зазначених процесів.

Окрім цього, перешкодою для підвищення конкурентоспроможності промисловості будівельних матеріалів є незацікавленість кредитних і лізингових установ у довгостроковому інвестуванні в такі проекти. Існуючі банківські умови кредитування не відповідають актуальним потребам будівельного ринку. Пропозиції лізингових організацій також не повною мірою задовольняють вимоги будівельних підприємств і організацій.

Діяльність банків в частині кредитних продуктів не може безпосередньо регулюватися державними органами влади. З метою реалізації на території регіонів інвестиційних проектів (програм) з будівництва (реконструкції) житлових об'єктів, об'єктів соціальної та комунальної інфраструктури, житлових програм для фізичних осіб, заходів по спільній фінансовій та інформаційній підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва, а також розвитку і вдосконалення інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва регіональні органи влади різними методами повинні зацікавити банківські установи у фінансуванні таких проектів.

Прикладом ефективною політики у сфері енергозбереження на регіональному рівні є реалізація у Львівській області Програми енергозбереження для населення Львівщини на 2013-2016 рр., яка передбачає видачу мешканцям області кредитів на впровадження енергозберігаючих заходів з відшкодуванням 15% річних в національній валюті за кредитами, отриманими на заходи з енергозбереження, та 20% за кредитами, отриманими на заходи орієнтовані на використання альтернативних до газу джерел енергії. Зазначимо, що це вже не перша програма. Програми такого типу діють в області вже із 2006 року. Протягом 2006-2013 років Програмами стимулювання населення на здійснення енергоощадних заходів скористались 10 638 львівських родин, які отримали кредити на загальну суму понад 86,8 млн. грн. Сума відшкодування з обласного бюджету за наростаючим підсумком за 2006 – 2013 роки склала 10,8 млн. грн. [9]. Тобто витрати з бюджету в середньому становили всього близько 1 тис. грн. на одну родину, але це дало колосальний поштовх у задіянні енергоефективних конструкцій при будівництві та ремонті житла.

Поширення сертифікації будівельних товарів, що забезпечить відповідність її якості вимогам вітчизняного та європейського ринків та, відповідно, забезпечить її конкурентоспроможність на цих ринках.

Світові стандарти традиційно розглядаються як інструмент підвищення економічної ефективності шляхом забезпечення відповідності загальним правилам та вимогам, просування товару на нові ринки за допомогою зниження витрат для виходу на ці ринки, то створення сучасної системи стандартизації в Україні, з урахуванням законодавства ЄС, надасть додаткові можливості підвищення конкурентоспроможності для національних товаровиробників будівельної продукції. Завдяки стандартизації суспільство має можливість свідомо керувати випуском виробів високої якості.

Оскільки Україна вибрала вектор – євроінтеграція, європейський бізнес певною мірою впливає на шляхи розв'язання організаційних завдань української стандартизації. При цьому часто не враховується ступінь розвитку української економіки, а також її готовність до одночасного прийняття великої кількості європейських та міжнародних стандартів.

Однією з проблем українського технічного регулювання є неповна відповідність національної системи технічного регулювання міжнародним та європейським нормам і правилам. Так, у світовій практиці, крім національних стандартів і зведених правил, широко застосовуються інші стандарти – предстандарті, які швидко, за спрощеною схемою розробляють для промисловості, а потім, за результатами практичної адаптації, переводять до рангу національного стандарту. Строк дії предстандарту не перевищує 2 років. Положення про предстандарті вже кілька років відображено у законодавстві Білорусі та Росії. Це дозволило прискорити та спростити процедури прийняття міжнародних стандартів як національних. Позитивний досвід сусідів щодо застосування предстандартів може стати в нагоді українській стандартизації для забезпечення наближення національної економічної та соціальної політики до міжнародного та європейського рівня. Тобто це питання залишається актуальним та законодавчо неврегульованим в Україні. Такий стан законодавства в сфері стандартизації не сприяє розвитку ринків будівельної продукції, а навпаки стримує їх.

Доцільним вважаємо при створенні українського законодавства з приводу гармонізації будівельних норм вираховувати базові вимоги до будівельних робіт (споруд). Будівельні роботи в цілому та їх окремі частини повинні відповідати своєму цільовому призначенню, враховуючи, зокрема, здоров'я та безпеку залучених осіб впродовж усього життєвого циклу споруд.

Базові стандарти встановлюють організаційно-методичні та загальнотехнічні положення для певної галузі стандартизації, а також терміни та визначення, загально-технічні вимоги та правила, норми, що забезпечують впорядкованість, сумісність, взаємозв'язок та взаємоузгодженість різних видів технічної та виробничої діяльності під час розробки, виготовлення, транспортування та утилізації продукції [10].

Аналіз європейського законодавства дозволив виокремити сім основних вимог до будівельних матеріалів та будівельних робіт протягом економічно доцільного періоду експлуатації. До таких вимог можна включити:

1. Вимоги до стійкості будівельних матеріалів, які передбачають, що будматеріали при використанні не можуть допускати: (а) руйнування усєї або частини споруди; або (б) значних деформацій неприпустимого ступеня; або (в) пошкодження інших частин будівель, арматури або встановленого обладнання в результаті значних деформацій несучих конструкцій.

2. Вимоги щодо гігієни, збереження здоров'я та охорони довкілля передбачають, що будівельні матеріали повинні проектуватися та використовуватися таким чином, щоб вони впродовж усього життєвого циклу не становили загрози гігієні, здоров'ю або безпеці працівників, мешканців або сусідів, та не здійснювали надзвичайно сильного впливу на якість довкілля або клімат під час будівництва, використання та знесення.

3. Вимоги до безпеки будівельних матеріалів передбачають виключення неприйнятної загрози аварій

або пошкодження при обслуговуванні та користуванні, як то загрози поскознутися, впасти, наштовхнутися, обпектися, отримати травми в результаті вибуху або ураження струмом. Крім цього, при проведенні будівельних робіт повинна враховуватися доступність для використання інвалідами.

4. Вимоги до енергоефективності будівельних матеріалів передбачають, що при обігріві, охолодженні, освітленні та вентиляції будівель з використанням вироблених будматеріалів має використовуватись мінімальна кількість енергії, яка необхідна для користування ними.

5. Вимоги щодо раціонального використання природних ресурсів для виробництва будівельних матеріалів.

Зазначене дозволяє стверджувати, що процес адаптації українського законодавства до вимог ЄС в частині сертифікації та маркування будівельної продукції просувається вкрай повільно, а значна частина ініціатив залишається виключно на рівні намірів. Крім цього, при використанні маркування будівельної продукції в системі державного механізму та визначення шляхів його реформування, слід враховувати національні особливості правової системи нашої держави, а це дозволить обирати найприйнятніші для України варіанти й формулювати пропозиції щодо вдосконалення наукового підґрунтя для формування вітчизняного законодавства. Це надасть додаткові можливості підвищення конкурентоспроможності для національних товаровиробників будівельної продукції та дозволить національній будівельній галузі вийти на новий рівень й забезпечити зростання економічного потенціалу держави.

Задіяння маркетингових механізмів для просування будівельних матеріалів на регіональні та зовнішні ринки.

З введенням сертифікації з'явилася можливість оцінити рівень вітчизняного виробництва, зіставляючи його з аналогічним виробництвом провідних західних фірм. При цьому виявилось, що деякі вироби вітчизняного виробництва за фізико-технічними показниками дуже близькі до зарубіжних, які імпортуються (покриття з ПВХ для підлоги на тепловукоізольуючій підоснові, пінополістиролові утеплювачі, одержані способом термоудару, пресування та екструзії; рулонні покрівельні матеріали на основі модифікованих бітумів), але програють на ринку через малу номенклатуру виробів, відсутність інструкцій з використання виробів, погане пакування (пінополістирол), неякісну та неефективну рекламу, відсутність у вітчизняних виробників досвіду донести відомості про свій матеріал до покупця. Зазначене доводить необхідність розвитку маркетингових механізмів забезпечення конкурентоспроможності будівельних матеріалів. Зауважимо, що їх реалізація лежить безпосередньо на самих підприємствах, які здійснюють виробництво та збут будівельних матеріалів.

Для чіткого виокремлення впливу маркетингових чинників на конкурентоспроможність підприємства варто побудувати ієрархічну модель конкурентоспроможності, яка складається із чотирьох основних компонентів [11]: конкурентоспроможності продукції підприємства як базового фундаменту його розвитку; конкурентоспроможності торговельної марки підприємства; конкурентоспроможності самого підприємства як організаційно-економічної системи та конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що виявляється у його здатності функціонувати на ринку у довгостроковій перспективі, успішно адап-

туватись до зміни умов і чинників зовнішнього середовища, підтримувати існуючі та формувати нові конкурентні переваги.

Специфіка будівельних ринків накладає певні обмеження на можливості варіювати каналами збуту продукції. Оскільки більшість продукції промислового призначення у процесі її подальшої використання та експлуатації потребує сервісного обслуговування, то відповідно успішна діяльність на промислових ринках у більшості випадків просто неможлива без ефективно організованого післяпродажного сервісного обслуговування. Дана специфіка будівельного ринку, у першу чергу, притаманна сегментам будівельного обладнання та технологій. Також варто враховувати, що попит на будівельну продукцію носить похідний (вторинний) характер і похідним (вторинним) він є тому, що виникає не сам по собі, а внаслідок попиту на товари, будівельні роботи і послуги, для виготовлення чи надання яких потрібна будівельна продукція. Наприклад, сприятлива кон'юнктура на устаткування для будівництва котеджів пов'язана з наявністю попиту на замські котеджі, а попит на будівельну арматуру у першу чергу визначається активністю на ринку будівництва житлової та нежитлової нерухомості. У загальному випадку можна констатувати, що попит на будівельні матеріали залежить від загального рівня економічного розвитку в країні.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблені пропозиції дозволяють сформувати систему організаційно-економічних заходів, які дозволять підвищити конкурентоспроможність вітчизняних будівельних матеріалів. Серед основних напрямків підвищення конкурентоспроможності будівельних матеріалів на регіональних та зовнішніх ринках виділено: зниження енерго- та ресурсозатратності промисловості будівельних матеріалів за рахунок активізації інноваційно-інвестиційних процесів у будівельному комплексі загалом; активізацію сертифікації будівельних товарів, задіяння маркетингових механізмів для просування будівельних матеріалів на регіональні та зовнішні ринки. Реалізація цих заходів забезпечить відповідність якості вітчизняних будівельних матеріалів вимогам регіональних та європейського ринків та, відповідно, підвищить її конкурентоспроможність на цих ринках.

Ефективність виконання системи зазначених заходів полягає в: забезпеченні будівельного комплексу вітчизняними сучасними конкурентоспроможни-

ми будівельними матеріалами і виробами широкої номенклатури; зниженні вартості будівельних матеріалів і виробів, що обумовить здешевлення будівництва та ремонту житла; забезпеченні розвитку технічного регулювання у будівництві; створенні дієвого контролю за регіональними ринками будівельних матеріалів; утворенні розвинутої системи доступності вітчизняних будівельних матеріалів для споживача через запровадження системи оптових ринків; скороченні витрат на експлуатацію житлового фонду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ісаєнко Д.В. Нормативно-правова складова державної політики у сфері житлового будівництва / Д.В. Ісаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/2/09.pdf>.
2. Куйбіда В. Уроки кризи і оновлене бачення будівництва / В. Куйбіда // Дзеркало тижня. Україна. – 2010. – № 3(29 січня 2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/uroki_krizi_i_onovlene_bachennya_budivnitstva.html.
3. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Ю.В. Пинда. – Л., 2009. – 19 с.
4. Цепенюк Н.М. Формування будівельних кластерів в межах регіону / Н.М. Цепенюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси, 2010. – Вип. 24. – Ч. I. – С. 219-222. – (Серія «Економічні науки»).
5. Сазонова Л.І. Порівняльний аналіз розвитку будівельного комплексу і суміжних галузей : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.03 «Економіка будівництва» / Л.І. Сазонова; Харківська національна академія міського господарства. – Х., 2006. – 19 с.
6. Соха Ю.І. Формування будівельного ринку в Україні / Ю.І. Соха, К.В. Процак. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2451/1/28.pdf>.
7. Бойко Л.Г. Теоретичні аспекти формування енерго-економічного механізму управління енергозбереженням у будівельній галузі та ЖКГ / Л.Г. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe.
8. Кемалов А.А. Методологічні підходи до вдосконалення системи управління інноваційними енергозберігаючими процесами / А.А. Кемалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.crimea.edu/jspui/bitstream/123456789/10765/1/10-Kemalov.pdf>.
9. Енергозбереження на Львівщині // <http://loda.gov.ua/oda/upravlinnya/departament-ekonomichnoho-rozvytku-investytsij-torhivli-ta-promyslovosti/enerhozberezhennya-na-lvivschyni>
10. Gdański Klaster Budowlany [Zasobów elektronicznych]. – Tryb dostępu : <http://www.gkb.com.pl>.
11. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці / Т.І. Гончарук. – Суми, 2008. – 60 с.

УДК 332.14:658

Наденко І.С.

здобувач кафедри економічної кібернетики і маркетингу
Черкаського державного технологічного університету

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

В умовах глобалізації ринку регіональний маркетинг є необхідним фактором підвищення якості життя шляхом найповнішого задоволення потреб суб'єктів території, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій у розвиток регіону. Регіональний маркетинг розглядається як інструмент реалізації регіональної політики. У системі регіонального маркетингу інформація є системоутворюючим фактором. Цілі суб'єктів маркетингу регіону підпорядковані єдиній меті, що потребує формування єдиної маркетингової інформаційної системи, яка забезпечуватиме використання усіх складових регіонального маркетингу: регіонального продукту, цінової політики, політики збуту, комунікаційної політики. Формування маркетингової інформаційної системи у регіональному масштабі дозволить своєчасно виявляти потреби споживачів, забезпечувати відповідність між попиту і можливостями регіону, набувати конкурентних переваг.

Ключові слова: регіональний маркетинг, регіональний продукт, маркетингова політика, маркетингова інформація, маркетингова інформаційна система, складові регіонального маркетингу.

Наденко И.С. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

В условиях глобализации рынка региональный маркетинг является необходимым инструментом повышения качества жизни путем наиболее полного удовлетворения потребностей субъектов территории, привлечения внутренних и внешних инвестиций в развитие региона. Региональный маркетинг рассматривается как инструмент реализации региональной политики. В системе регионального маркетинга информация является системообразующим фактором. Цели субъектов маркетинга региона подчинены единой цели, поэтому необходимо формировать единую маркетинговую информационную систему, которая обеспечивает эффективное использование всех составляющих регионального маркетинга: регионального продукта, ценовой политики, политики сбыта и коммуникативной политики. Формирование маркетинговой информационной системы в масштабе региона позволит своевременно выявлять нужды потребителей, обеспечивать соответствие между спросом и возможностями региона, достигать конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: региональный маркетинг, региональный продукт, маркетинговая политика, маркетинговая информация, маркетинговая информационная система, составляющие регионального маркетинга.

Nadenko I.S. FORMATION AND DEVELOPMENT OF MARKETING INFORMATION SYSTEM OF REGION

Regional marketing is an essential tool for improving the quality of life by making the best meet the needs of the subjects of the territory, to attract domestic and foreign investment in the development of the region in a globalized market. Regional marketing is viewed as an instrument of regional policy. Information is a systemic factor of regional marketing system. Purpose of entities this system are subject to the same goal. Therefore it is necessary to form a unified marketing system of ensuring efficient use of all the components of regional marketing: regional product, pricing, marketing policies and communication policy. Formation of marketing information system at the regional level will allow time to identify the needs of consumers, ensure consistency between the demand and opportunities of the region, to achieve competitive advantage.

Keywords: regional marketing, regional product, marketing information, marketing policy, marketing information system, components of regional marketing.

Постановка проблеми. В умовах розширення економічної самостійності регіональних систем, перетворення світового господарства у єдиний ринок товарів, капіталу, робочої сили і знань набув актуальності регіональний маркетинг. Маркетинговий підхід до управління територією розглядається як можливість підвищення якості життя через якнайповніше задоволення потреб суб'єктів території, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, підвищення конкурентоспроможності і розкриття потенціалу регіону. Інформаційний фактор функціонування системи регіонального маркетингу відіграє все більш важливу роль не тільки з точки зору ефективності маркетингових досліджень та аналізу ринкових процесів, а й сприяє популяризації регіональних переваг у конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у формування теоретичних основ розробки механізмів соціально-економічного розвитку регіону та управління регіональним маркетингом зробили В.Н. Амитан, В.І. Дубницький, Р.Н. Лепа, В.С. Сурнін; теоретичних і практичних основ застосування маркетингових інструментів управління розвитком регіону – І.В. Арженевский, Ф. Котлер, М.А. Окландер, М. Портер; дослідженням стратегії

формування іміджу територій на основі маркетингових досліджень – Д. В. Візгалов, О. В. Жердева, І. В. Князева, А. Н. Лавров, А. П. Панкрухін, Т. В. Сачук та ін. Проте питання формування дієвої системи маркетингової інформації як засобу ефективного розвитку регіонального маркетингу висвітлено недостатньо, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у необхідності формування моделі регіональної маркетингової інформаційної системи, яка забезпечуватиме ефективне використання усіх складових регіонального маркетингу і сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний маркетинг розглядається як інструмент реалізації регіональної політики, спрямованої на задоволення потреб населення і господарюючих суб'єктів регіону та підвищення його конкурентоспроможності. Ми погоджуємося з автором [1], що регіональний маркетинг представляє собою комплекс заходів на території та за її межами, спрямований на формування сприятливого бізнес-клімату, позитивного іміджу регіону для залучення зовнішніх інвестицій для розвитку підприємництва.

Об'єктом регіонального маркетингу виступають соціально-економічні процеси, і перш за все, процеси обміну, що відбуваються в межах регіону і поза ним, всі напрями, віднесені до питань регіонального управління, ринкові відносини, в яких застосований маркетинг.

Головним суб'єктом реалізації маркетингової політики в регіоні є державні органи влади, управлінські рішення яких торкаються інтересів і діяльності всіх учасників системи регіонального маркетингу. У цьому сенсі вони виступають об'єктом впливу з боку територіальних органів влади. Внутрішні й зовнішні виробники товарів і послуг, експортери пропонують на ринку регіональний продукт, сприяють його просуванню, беручи участь у системі розширеного відтворення регіональної економічної системи. Венчурні компанії та інвестори виступають локомотивом інноваційного розвитку регіону і тому розглядаються як найважливіший суб'єкт у системі регіонального маркетингу. Жителі регіону як трудовий ресурс виступають суб'єктом регіонального маркетингу, беручи участь у виробництві регіонального продукту. Як об'єкт маркетингового впливу населення регіону – це потенційний споживач регіонального продукту [2, с. 54].

Функціонування регіонального маркетингу – це постійний процес формування і підтримки його конкурентоспроможності, досягнення відповідності між попитом на регіональний продукт та можливостями території. Механізм функціонування представлений таким чином: регіональні органи влади й управління, отримуючи через суб'єктів регіонального маркетингу інформацію про регіональний продукт та про переваги, які містить регіон, приймають управлінські рішення стосовно пріоритетних напрямів розвитку регіону, ефективного використання його потенціалу, міжрегіональних і міжнародних взаємовідносин, залучення інвестиційних ресурсів.

Як бачимо, інформація у системі регіонального маркетингу є одним з головних системоутворюючих факторів. Маркетингова інформація – це особлива інформація, яка слугує підґрунтям у розробці і реалізації стратегічних напрямів розвитку регіону, координації ринкових відносин та прийнятті обґрунтованих рішень. На думку авторів [3, с. 202], маркетингова інформація є вихідним елементом маркетингових досліджень й найціннішим ринковим продуктом. Ми погоджуємося, що цінність маркетингової інформації полягає в тому, що вона створює передумови для здобуття конкурентних переваг, допомагає знизити рівень комерційного ризику, визначити й урахувати зміни в навколишньому бізнес-середовищі.

Цінність інформації, полягає у її корисності та здатності забезпечувати суб'єктів регіонального маркетингу необхідними умовами для досягнення поставлених цілей. Проте у системі регіонального маркетингу цілі усіх її суб'єктів підпорядковані єдиній меті – задоволення потреб регіону і підвищення його конкурентоспроможності. Отже, важливим фактором, що зумовлює ефективний розвиток регіонального маркетингу, є функціонування єдино-



Рис. 1. Модель маркетингової інформаційної системи регіону

го інформаційного середовища у вигляді системи, в склад якої входять суб'єкти регіонального маркетингового середовища, які одночасно являються суб'єктами ринкових відносин або зацікавленими сторонами. Йдеться про формування регіональної маркетингової інформаційної системи (МІС). На думку М.В. Макаренка, роль маркетингової інформаційної системи полягає в ретельному вивченні інформаційних потреб, розробці, що відповідає цим потребам інформаційної системи, централізації наявної інформації й організації її розподілу в регіоні [4]. Ф. Котлер маркетингову інформаційну систему визначає як сукупність персоналу, устаткування, процедур і методів, призначену для збору, обробки, аналізу й розподілу своєчасної й достовірної інформації, необхідної для підготовки й прийняття маркетингових рішень [5, с. 121].

На вході регіональна МІС отримує інформацію про потреби на зовнішніх ринках, ресурси та інновації, на виході – пропонує інформацію про можливості та переваги території.

Головною метою функціонування МІС є консолідація внутрішньої і зовнішньої інформації для забезпечення потреб регіону й за його межами та популяризації можливостей території для підвищення конкурентоспроможності регіону та досягнення його соціально-економічних цілей.

Модель регіональної маркетингової інформаційної системи показано на рис. 1.

Елементами маркетингової інформаційної системи можна вважати суб'єктів регіонального маркетингу, які здійснюють функцію збору, переробки, аналізу та узагальнення специфічної інформації, тобто інформації стосовно того середовища, у якому вони функціонують. Головною зв'язуючою ланкою, що визначає структуру системи, є інформаційна одиниця, яка містить кількісні показники і/або якісні характеристики об'єкта внутрішнього ринкового се-

редовища та зовнішнього інформаційного маркетингового простору регіону.

Ефективне функціонування регіональної маркетингової інформаційної системи неможливе без керуючої та координуючої ланки, якою є регіональні органи влади й управління. Тому у системі доцільно виділити такі функціональні підсистеми: підсистему маркетингових досліджень, аналітичну маркетингову підсистему та підсистему управління інформацією, метою функціонування яких є забезпечення регіону необхідною інформацією для досягнення відповідності між попитом і можливостями території та конкурентного успіху регіону.

Отже, регіональна МІС представляє собою сукупність заходів, які застосовуються суб'єктами регіонального маркетингу для виявлення потреб споживачів, аналізу їх відповідності можливостям території та створення позитивного іміджу регіону. Однією з головних задач маркетингової інформаційної системи є забезпечення ефективного використання усіх складових регіонального маркетингу:

1. Регіональний продукт. До регіонального продукту відносять не тільки традиційні товари і послуги, які пропонуються регіональними товаровиробниками, але й специфічні, зумовлені територіальною та культурною відмінністю. Таку інформацію формують суб'єкти регіонального маркетингу: туристичні агентства і оператори, торгові дома, спортивні комітети і федерації, науково-дослідні організації та ін. Виходячи з цього, функція маркетингової інформаційної системи щодо регіонального продукту стосується виявлення потреб цільових сегментів споживачів та популяризація регіонального продукту.

2. Цінова політика. Формування інформації щодо цін на регіональний продукт є одним з найважчих завдань маркетингової інформаційної системи через наявність конкурентного середовища на регіональних ринках. Проте саме достовірність і відкритість інформації може стати дієвим інструментом залучення інвесторів, професійної робочої сили, вигідних фінансових угод та формуванню оптимальної цінової стратегії регіону щодо пріоритетного регіонального продукту.

3. Політику збуту. Традиційно політика збуту і супутня їй інформація націлена на виявлення та вибір найбільш вигідних каналів збуту регіонального продукту. Формування ефективної політики збуту специфічного регіонального продукту має бути одним з пріоритетних задач регіонального маркетингу, тому функція маркетингової інформаційної системи поля-

гає у виборі каналів, що забезпечують цільовий сегмент споживачів з максимальним для регіону зиском.

4. Комунікаційна політика. Інформація про можливість регіону щодо задоволення потреб споживачів, популяризація його територіальних переваг повинна бути націлена на забезпечення головної мети регіонального маркетингу – підвищення конкурентоспроможності регіону. Сучасні комунікаційні можливості дозволяють у повній мірі доводити інформацію до споживача за допомогою реклами, проведення презентацій, ярмарок, PR-акцій та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективний розвиток регіонального маркетингу може здійснюватися тільки за умови найповнішого використання маркетингової інформації, що можливо у рамках регіональної маркетингової інформаційної системи, головною метою якої є консолідація наданої суб'єктами маркетингового середовища інформації для повнішого задоволення потреб споживачів та популяризації можливостей території. Формування маркетингової інформаційної системи у регіональному масштабі дозволить своєчасно виявляти потреби внутрішніх і зовнішніх споживачів, сприятиме досягненню відповідності між можливостями регіону та попитом, забезпечуватиме узгодженість інтересів суб'єктів маркетингового середовища й досягнення на цій основі конкурентних переваг та соціально-економічних цілей регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афонасова М.А. Маркетинговые аспекты становления и развития инновационного предпринимательства в российских регионах [Електронний ресурс] / М.А. Афонасова // Современные проблемы науки и образования (электронный научный журнал) – 2014. – № 2. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/en/102-5995>.
2. Котлер Ф. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятия, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 390 с.
3. Павленко А. Ф. Маркетинг : підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
4. Макаренко М.В. Маркетингова інформаційна система – основа конкурентоспроможного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / М.В. Макаренко // Устойчивое развитие городов. Управление проектами и программами городского и регионального развития: материалы X Международной научно-практической интернет-конференции (Харків, ХНАМТ, 2012 р.). – Режим доступа : <http://eprints.kname.edu.ua/29731/1/39.pdf>
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.



УДК 338.4+ 661.1:615.4

Назаров Д.С.

аспірант кафедри світового господарства
та міжнародної економічної інтеграції

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ВИРОБНИЧО-ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ВАЖЛИВИЙ КОМПОНЕНТ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ХІМІЧНОЇ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ З НЕЮ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України, проаналізовано його структуру, а також динаміку зростання обсягів аптечних продажів. Наголошено на високому ступені імпортозалежності фармацевтичної галузі. Запропоновано механізми зменшення залежності вітчизняного ринку фармацевтичної продукції від імпортних поставок.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, імпортозалежність, лікарські засоби, виробни медичного призначення, препарати-генерики.

Назаров Д.С. ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПОТРЕБНОСТИ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЫЙ КОМПОНЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ХИМИЧЕСКОЙ И СВЯЗАННЫХ С НЕЙ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены современные тенденции развития фармацевтического рынка Украины, проанализирована его структура, а также динамика роста объемов аптечных продаж. Отмечена высокая степень импортозависимости фармацевтической отрасли. Предложены механизмы уменьшения зависимости отечественного рынка фармацевтической продукции от импортных поставок.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, импортозависимость, лекарственные средства, изделия медицинского назначения, препараты-генерики.

Nazarov D.S. PRODUCTION AND EXPORT POTENTIAL AND NEEDS OF INTERNAL MARKET IN PHARMACEUTICAL PRODUCTS AS AN IMPORTANT INTENSIFICATION COMPONENT OF DOMESTIC CHEMICAL OR ALLIED INDUSTRIES DEVELOPMENT

The article deals with current trends in Ukraine's pharmaceutical market, analyzes its structure and dynamics of growth in pharmaceutical sales. Stressed the pharmaceutical industry's high degree of dependence on imports. Proposed mechanisms to reduce the dependence of pharmaceuticals domestic market on imports.

Keywords: pharmaceutical market, dependence on imports, pharmaceuticals, medical products, generic preparations.

Постановка проблеми. Нині фармацевтичне виробництво як у світі, так і в Україні є безумовним лідером серед інших високотехнологічних галузей, пов'язаних з хімічною промисловістю (в т. ч. за показником створення валової доданої вартості на одну зайняту особу). При цьому значна частка препаратів вітчизняного виробництва є фармацевтично-альтернативними лікарськими засобами імпортним (так звані «препарати-генерики»), тобто виробництво оригінальних лікарських засобів та медичних препаратів в Україні залишається недостатньо розвиненим. В той же час потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються також за рахунок ввезення лікарських засобів і медичних препаратів зарубіжного виробництва. При цьому частка фармацевтичних виробів в структурі імпорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості протягом останніх трьох років посідає за обсягами друге місце і складає в середньому 20-25%.

У зв'язку з цим все більшої актуальності набувають питання інтенсифікації розвитку вітчизняних фармацевтичних підприємств шляхом реалізації виваженої та дієвої політики держави щодо підтримки виробництва конкурентоздатної продукції з огляду на забезпечення населення України високоякісними лікарськими засобами та медичними препаратами.

Метою статті є визначення тенденцій розвитку фармацевтичного ринку України та обґрунтування необхідності підвищення присутності на ньому продукції вітчизняних фармвиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми розвитку фармацевтичного ринку присвячені наукові праці вітчизняних науковців О. І. Жилінської [3], М. Я. Головенко [5], Д.В. Кара-

мишева та інших вчених. В їх публікаціях висвітлено сучасний стан фармацевтичної промисловості України та вітчизняного ринку лікарських засобів і медичних препаратів, однак чимало питань стосовно напрямків його розвитку залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Основними завданнями дослідження є:

- аналіз стану вітчизняного фармацевтичного ринку за обсягами аптечних продажів та динаміки його розвитку;
- виявлення проблем конкурентоздатності продукції українських фармвиробників;
- обґрунтування напрямів забезпечення зростання частки фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва на ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український фармацевтичний ринок, який є другим за обсягами серед країн СНД після Росії, включає в себе виробництво лікарських засобів та виробів медичного призначення, оптовий і роздрібний продаж продукції через аптечні мережі, спеціалізоване зберігання, а також дистрибуцію. Він складається з госпітального сегменту (де продаж лікарських препаратів здійснюється через лікувально-профілактичні установи нашої країни) й роздрібних торговельних підприємств, які представлені в основному аптечними мережами.

Слід зазначити, що протягом останніх чотирьох років намітилася тенденція до скорочення госпітального сегменту в структурі фармацевтичного ринку України – за результатами 2011 року його частка на ринку склала 14% [3, с. 256], а за підсумками 2012 року – близько 10% як в грошовому, так і в натуральному вираженні (табл. 1 і табл. 2).

Таблиця 1

Роздрібний продаж різних категорій товарів «аптечного кошика» в грошовому виразі за 2009-2012 роки

Категорія	Показник	Роки			
		2009	2010	2011	2012
Лікувальні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	16726,7	19689	23038	27054
	приріст, %	27,5	17,7	17,0	17,4
	частка категорії в «аптечному кошику», %	82,3	83,9	84,7	85,1
Вироби медичного призначення	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	1917	1966	2240	2535
	приріст, %	27,5	2,9	14,0	13,2
	частка категорії в «аптечному кошику», %	9,4	8,4	8,2	8,0
Косметичні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	1080,4	1161	1161	1310
	приріст, %	11,8	6,8	0	12,8
	частка категорії в «аптечному кошику», %	5,3	4,9	4,3	4,1
Дієтичні добавки	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	607,7	652	751	893
	приріст, %	13,7	11,6	15,1	18,9
	частка категорії в «аптечному кошику», %	3	2,8	2,8	2,8
Ринок в цілому	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	20331,8	23468	27190	31793
	приріст, %	26,1	15,6	15,9	16,9

*Складено автором за даними [1; 2]

Таблиця 2

Роздрібний продаж категорій товарів «аптечного кошика» в натуральному виразі за 2009-2012 рр.

Категорія	Показник	Роки			
		2009	2010	2011	2012
Лікувальні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	1089,7	1186,5	1201	1267
	приріст, %	-8,2	8,9	1,3	5,5
	частка категорії в «аптечному кошику», %	61,5	63,3	64,0	64,6
Вироби медичного призначення	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	594	598	584	595
	приріст, %	-11,4	0,7	-2,2	1,8
	частка категорії в «аптечному кошику», %	33,5	31,9	31,2	30,3
Косметичні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	55,8	56,7	54,3	56,4
	приріст, %	-10,2	0,3	-4,2	3,9
	частка категорії в «аптечному кошику», %	3,1	3,0	2,9	2,9
Дієтичні добавки	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	33,5	33,7	35,8	42,4
	приріст, %	0,2	8,4	6,1	18,5
	частка категорії в «аптечному кошику», %	1,9	1,8	1,9	2,2
Ринок в цілому	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	1772,8	1874	1876	1961
	приріст, %	-9,2	5,9	0,1	4,5

*Складено автором за даними [1; 2]

За період з 2009 по 2012 рік в аптечних мережах стабільно збільшувалися обсяги продажу лікарських засобів і виробів медичного призначення (далі – ВМП) у вартісному виразі, що підтверджується даними таблиці 1. Так, протягом 2009-2012 рр. на 62% зріс обсяг реалізації лікувальних засобів і на 32,2% збільшились продажі ВМП. Необхідно також констатувати збільшення обсягів фармацевтичного ринку (в грошовому еквіваленті) в цілому – з 2009 року по 2012 р. ринок зріс на 56,4%.

Оцінюючи вітчизняний ринок лікарських засобів та медичних препаратів в натуральному та вартісному вираженні, доцільно зазначити, що швидкі темпи його приросту у грошовому еквіваленті обумовлені, насамперед, зростанням цін. Тому коректніше буде навести статистику у натуральних показниках (табл. 2) – це показники «продажів в упаковках» (за умови, що дозування фармацевтичної продукції при фасуванні в упаковки залишалось незмінним протягом аналізованого періоду).

Як засвідчують дані таблиці 2, протягом 2009-2012 рр. обсяги продажу лікувальних засобів (в натуральному вираженні) зросли на 16,2%, а продажі у грошовому еквіваленті збільшились на 62%, що свідчить про зростання цін на лікувальні засоби про-

тягом вказаного періоду. І якщо у 2009 році середня вартість одної умовної упаковки лікарських засобів становила 15,3 грн., а у 2010 році складала 16,6 грн., то вже у 2011 р. ціна її зросла до 19,2 грн. (збільшилася на 16%), а в 2012 році цей показник сягав позначки 21,4 грн. (зростання на 11,5% порівняно з попереднім роком).

Подібним чином протягом вказаного періоду відбувалися зміни обсягів реалізації ВМП – продажі протягом 2009-2012 рр. в натуральному вираженні зросли на 0,01%, а в грошовому зросли на 32,2%. При цьому середня вартість умовної упаковки ВМП у 2009-2010 рр. складала 3,2 грн., то у 2011 р. її ціна зросла до 3,8 грн. (на 15%), а в 2012 році становила 4,3 грн. (її вартість збільшилася на 26%).

Отже, порівняння темпів приросту фармацевтичного ринку в натуральному вираженні та в грошовому еквіваленті за період 2009-2012 рр. вказує на зростання середньої ціни упаковки лікувальних засобів і ВМП (за умови, що дозування діючих лікувальних речовин при розміщенні їх в споживчу тару або пакувальний матеріал залишалось незмінним). При цьому слід зазначити, що частка цих двох категорій перевищувала 90% в структурі «аптечного кошика» протягом аналізованого періоду.

Серед основних тенденцій розвитку фармацевтичного ринку України необхідно відмітити збільшення українськими підприємствами частки в структурі виробництва препаратів, які відносяться до групи продукції з більшою доданою вартістю, у т. ч. препаратів-генериків (їхня частка на вітчизняному ринку лікарських засобів та медичних препаратів становить понад 70%, тоді як у США – 12%, Японії – 30%, Німеччині – 35%, Франції – 50%) [4, с. 23].

Слід зазначити, що загальносвітова тенденція зростання обсягів продажів генериків справила позитивний вплив на діяльність вітчизняних фармацевтичних підприємств, які вдало освоїли їх виробництво. Це дало їм змогу розширити свій асортимент більш дорогою продукцією, що користується попитом, водночас поступово зменшуючи випуск препаратів низької цінової категорії. На даний час українські фармацевтичні підприємства успішно розвивають випуск генериків, що застосовуються при лікуванні респіраторних захворювань, покращують метаболізм, впливають на травну, серцево-судинну та нервову системи. За якістю вони не гірші імпортованих лікувальних засобів, хоча коштують дешевше.

Проте орієнтація національних виробників тільки на ринок генериків в Україні не дає змогу вести мову про розробку «проривних інновацій» у фармацевтичній галузі України, які залишаються єдиною можливістю для освоєння ринків розвинених країн. За підрахунками вітчизняних економістів [5, с. 64], для розроблення інноваційних медикаментів у сегменті «first-in-class» потрібні близько 800 млн. доларів і термін 10-14 років.

Основною проблемою розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку фахівці [6, с. 109] вважають невпевненість споживачів та лікарів в ефективності лікувальних засобів (далі – ЛЗ) вітчизняного виробництва. Крім того, слід мати на увазі, що, як цілком слушно засвідчують дані деяких досліджень [7], розвитку фармацевтичної промисловості України перешкоджають численні проблеми, такі як:

- недостатній рівень науково-технічного забезпечення розвитку фармацевтичного виробництва;
- неефективність контролю у сфері запобігання ввезенню та поширенню на території України фальсифікованих ЛЗ;
- недостатність фінансування державних програм розвитку фармацевтичного ринку;
- недостатнє фінансування модернізаційних заходів у фармацевтичній галузі;
- відсутність ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою у сфері створення нових технологічних циклів виробництва фармацевтичної продукції.

Пріоритетним напрямом розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості має стати створення інноваційної інфраструктури та науково-технологічної бази для забезпечення реалізації інноваційних проектів а також створення вітчизняних високотехнологічних виробництв для продукування сироваток та вакцин, антибіотиків, гормонів, а також препаратів на їхній основі; запровадження обов'язкового дотримання стандартів GMP вітчизняними виробниками; створення умов для співробітництва українських

підприємств з міжнародними фармацевтичними компаніями у рамках спільних проектів.

Разом з тим варто зауважити, що формування інноваційної інфраструктури у фармацевтиці неможливе без активної участі держави, яка має ставити перед науковим співтовариством завдання виявлення перспективних технологічних напрямів, що могли б стати основою довгострокової наукової та інноваційної політики розвитку фармацевтичного виробництва в Україні. Запорукою успішної реалізації запланованого є кооперація вчених і виробників, тобто створення «науково-виробничого кластера». Його доцільно створити на певний період часу під конкретний проект, і діяльність такого кластера має бути націлена на те, щоб акцентувати конкретну ідею (наприклад, можливу хімічну сполучку).

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

- швидкі темпи приросту фармацевтичного ринку України в гривневому еквіваленті обумовлені ціновою складовою (за рахунок зростання середньої ціни упаковок лікувальних засобів і ВМП);
- на даний час фармацевтичні підприємства України не готові до розробки і впровадження в медичну практику інноваційних конкурентоспроможних лікарських засобів та механізмів їх реалізації;
- для забезпечення розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості необхідно створити науково-виробничий кластер для сприяння реалізації інноваційних проектів а також створення вітчизняних високотехнологічних виробництв для продукування сироваток та вакцин, антибіотиків, гормонів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Helicopter View: аптечний рынок України по итогам 2012 г. / Тижневик «Аптека», № 875 (4) від 28.01.2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.apтека.ua/article/156968>. Цитовано за версією сайту на 24.03.2014 р.
2. Ралли на фармрынке! Аптечные продажи в Украине: итоги 2010 г. Часть II. Тижневик «Аптека», № 775 (4) від 31.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apтека.ua/article/70328>. Цитовано за версією сайту на 24.03.2013 р.
3. Жилинська О., Чулак О. Фармацевтичний ринок: Україна в контексті світових тенденцій. Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 27, Т.1. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2012_27_1/Zb27_1_31.pdf. Цитовано за версією сайту на 14.03.2014 р.
4. Зупанець І.А. Розробка моделі організації клінічних випробувань генеричних лікарських засобів / І.А. Зупанець, М.Г. Старченко, В.С. Доброва // Запорожский медицинский журнал. – 2011. – Т. 13. – № 4. – С. 23-27.
5. Головенко М.Я. «Філософія» фармацевтичних інновацій / М.Я. Головенко // Вісник НАН України, № 3, 2012 рік. – С. 59-65.
6. Григораш І.О. Аналітична оцінка та перспективи розвитку фармацевтичної галузі України / І.О. Григораш // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ ; голов. ред. А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 26-27. – С. 104-111.
7. Собкевич О., Шевченко А. Механізми забезпечення розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі України. Аналітична записка / О. Собкевич, А. Шевченко // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/846/>. Цитовано за версією сайту на 12.04.2014.

УДК 330.341

Носирєв О.О.*кандидат географічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ**

Статтю присвячено аналізу розвитку кластерного підходу щодо активації регіонального економічного розвитку. Досліджено роль інноваційних кластерів в аспекті застосування ефективних інструментів стратегічного управління й розвитку регіонів та підвищення регіональної конкурентоспроможності. Запропоновано напрямки стимулювання розвитку регіонів України на основі розробки інтегрованого механізму утворення інноваційних територіально-виробничих кластерів.

Ключові слова: кластери, регіональний розвиток, ядро кластера, інноваційний кластер, конкурентні переваги.

Носырев А.А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕГИОНАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Статья посвящена анализу роли кластерного подхода относительно регионального экономического развития. Исследована роль инновационных кластеров в аспекте применения эффективных инструментов стратегического управления и развития регионов и повышения региональной конкурентоспособности. Предложены направления стимулирования развития регионов Украины на основе разработки интегрированного механизма создания инновационных территориально-производственных кластеров.

Ключевые слова: кластеры, региональное развитие, ядро кластера, инновационный кластер, конкурентные преимущества.

Nosyriev O.O. CLUSTER APPROACH IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

The analyzes of role of the cluster approach in the issue of regional economic development in the article. The role of innovation clusters in terms of the application of effective tools for strategic management and development of the regions and increase regional competitiveness. The directions of stimulating the development of Ukraine's regions through the development of an integrated mechanism for creating innovative regional production clusters.

Keywords: clusters, regional development, the core of the cluster, the cluster innovation, competitive advantage.

Постановка проблеми. Світова концепція сталого соціально-економічного розвитку може бути реалізованою виключно на рівні окремих адміністративно-територіальних утворень. У цьому зв'язку актуальності набуває проблема формування в Україні ефективної регіональної економічної політики та дієвих механізмів її реалізації, які б забезпечили визначений рівень розвитку економічної, екологічної та соціальної сфер регіону. Слід відзначити, що в контексті української трансформаційної економіки, а також на тлі значного досвіду регулювання регіонального розвитку країн світу процес формування економічної політики регіону та механізмів її реалізації у нашій державі здебільшого зводиться до адаптації існуючих та апробованих у інших державах форм і методів ведення регіонального господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні наукові дослідження обґрунтовують позитивний синергетичний ефект кластеризації в економічному розвитку та продуктивності регіонів. Проте існують й такі наукові праці, у яких вчені доходять висновку, що кластери не є неодмінною умовою успішного функціонування регіонів як суб'єктів конкуренції на державному та міжнародному рівнях, тобто вони не завжди можуть бути ефективними. Багато зарубіжних авторів досліджували процеси кластеризації, оцінювали ефективність створення, розвитку і стимулювання кластерів, зокрема А. Маршал, М. Портер, М. Вебер, Т. Андерсон; у тому числі в Росії: А. Мігранян, Т. Цихан, Н. Волкова, Я. Дранев, В. Третьяк та ін. Теоретичні та практичні питання інноваційного розвитку територій, в тому числі в промисловій галузі з використанням кластерного підходу досліджувались такими вченими, як Є. Безвуско, О. Ветров, В. Геєць, В. Горник, М. Долішній, В. Мамонова, М. Портер, Б. Робсон, С. Розенфельд, В. Семиноженко та ін.

Постановка завдання. Завданням дослідження виступає застосування кластерного підходу до роз-

витку регіонів в умовах глобалізації з метою підвищення ефективності їх економічного та інноваційного розвитку, активізації господарської діяльності та підвищенню рівня конкурентоспроможності на основі інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З поширенням кластерів в Україні постає ряд питань, які потребують теоретичного й практичного вирішення. Особливої уваги потребують особливості та ключові характеристики кластерів, оскільки їхній розгляд представляється надзвичайно важливим для кращого усвідомлення суті кластерів, розумінню механізмів їх формування й функціонування. Відповідно до теорії Майкла Портера, кластер – це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники та ін.) і пов'язаних з ними організацій (освітні організації, органи державного управління, інфраструктурні компанії), які функціонують у певній сфері та взаємодоповнюють одна одну [1].

Кластери на сьогодні виступають однією з найефективніших форм організації регіонального інноваційного розвитку, відповідно до якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній [2]. Тому логічною метою створення кластера може бути забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств і регіону в цілому не тільки на внутрішніх, але й на зовнішніх ринках. Для створення кластера необхідно здійснити комплекс економічних, законодавчих та гуманітарних заходів, забезпечивши при цьому певні базові умови регіонального розвитку. Процес кластеризації економічних систем міст і регіонів слід розглядати як процес інтеграції їхніх економічних, соціальних та інших потенціалів, що здатен створювати інтегральний ефект, величині якого властивий синергетичний характер. Його імплементація в механізмі місцевого самоврядування і управління розвитком з метою

отримання нових можливостей і джерел має спиратись на ґрунтовне дослідження і визначення його інформаційно-аналітичного, методологічного і певного інституційного супроводження. Методологічне забезпечення кластеризації економіки вирішується визначенням підходів до встановлення пріоритетних цілей розвитку для вирішення існуючих проблем на засадах кластерного підходу через обґрунтування і реалізації нових можливостей спираючись на результати попередніх інформаційно-аналітичних досліджень. Методологічні засади кластеризації повинні включати також формування нової, кластерної моделі територіальної організації суспільної діяльності: нової моделі управління кластерними об'єднаннями і нові методи господарювання.

Результатом ефективно діючих механізмів регулювання регіонального розвитку має бути зростання економіки регіону за рахунок рентабельної діяльності місцевих підприємств, а також створення на цій основі фінансових можливостей підвищення якості соціальної сфери та збалансованого природокористування [3]. Зазначених результатів можна досягти на основі механізму формування територіально-виробничих кластерів. Гуртування підприємств та налагодження економічних зв'язків між ними сприятиме інтенсифікації процесів економічної діяльності та викиче синергетичний ефект, властивий кластеру як емерджентній системі. Слід відзначити, що кластерне територіально-виробниче утворення відрізняється від, наприклад, вільної економічної зони, наявністю чітко вираженого кластерного центру та комплексу інструментів впливу державного та ринкового характеру на процеси, що відбуваються у кластері. Однак фінансово-виробничих зв'язків у межах кластера недостатньо для динамічного розвитку регіону, внаслідок чого необхідно забезпечити постійний приток у кластер новітніх ідей щодо виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції. Це ймовірно через включення територіально-виробничого кластера у регіональну інноваційну систему.

З економічних позицій кластерний підхід – це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення [4]. Таким чином, він долає вузькогалузеве бачення економіки регіону і передбачає комплексне використання потенціалу розвитку території. За цим підходом фокус регіональної політики зміщується з окремих компаній до їхніх взаємопов'язаних систем, які забезпечують збільшення створюваної вартості [5].

Інноваційна складова промислової кластеризації є найважливішою з точки зору забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, а також самого кластера та регіону в цілому. Основною метою реалізації кластерної політики є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих виробничих та сервісних послуг, науково-дослідних та освітніх організацій, що утворюють територіально-виробничі кластери. Дослідження, що проведені С.І. Соколенком, показали, що кластери в сучасних умовах посилення конкуренції на глобальних ринках – це фундаментальна організаційна основа для реалізації ключових принципів станов-

лення національної та регіональної економіки і відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів. Розуміння конкурентних переваг нових виробничих систем та активне формування регіональних інноваційних кластерів відкриває перед регіонами нові перспективи динамічного економічного розвитку та успішного подолання «викликів» з боку конкурентів [6].

Однак необхідно привернути увагу на той факт, що кластер має дві яскраво виділені складові – галузеву та територіальну. Виходячи з цього, вирізняють [7]:

- промисловий кластер – група споріднених взаємопов'язаних галузей промисловості та сфери послуг, що успішно спеціалізується на міжнародному поділі праці;

- регіональний кластер – це просторова агломерація схожих і взаємопов'язаних форм економічної діяльності, яка становить основу місцевого середовища, сприяє обміну знаннями, стимулює різні форми навчання і адаптації. Такі кластери зазвичай складаються з малих і середніх підприємств. Центральний елемент їхнього успіху зосереджений у силі соціального капіталу і географічній близькості. Підприємства в даному випадку менше пов'язані між собою, ніж у промисловому кластері.

Кластери можуть охоплювати регіони як в межах однієї країни, так й закордонні території. Масштаби кластера можуть, за М. Портером, варіюватися від одного міста або регіону до країни або навіть ряду країн. Аналіз інформації про 700 кластерів в різних країнах світу показує, що у 61% випадків кластери концентрувалися в межах міста або метрополії, у 20% на території в межах одного регіону (штату) і істотно менша частина кластерів перебувала в рамках цілої групи регіонів, країни або на межі між регіонами й країнами У роботах М. Портера також зосереджено увагу на тому факті, що, не завжди фінансові ресурси є рушієм розвитку регіону та підвищення його конкурентоспроможності. Значне місце належить аналізу рівня розвитку інших чинників, які прямо чи опосередковано забезпечують бізнес-привабливість регіону та формують ланцюг створення доданої вартості, на чому, власне, і зростають потім кластери [1]. Економічна база кластерів дозволяє продуктивніше використовувати усі види ресурсів: ефективно витратити капітал, мінімізувати зайві виробничі потужності, досягнути більше раціонального розподілу витрат, що розширює перспективи зовнішніх інвестицій.

Формування кластерів має здійснюватися на основі об'єктивних конкурентних переваг регіону з урахуванням їхніх можливих змін у перспективі. Кластер як елемент стратегії розвитку регіону має ураховувати й не суперечити загальній стратегічній лінії розвитку території. Кластерна стратегія надасть регіону значні переваги та можливості. Очевидною перевагою є можливість для бізнесу, влади та навчально-освітніх закладів спільно працювати над зміцненням регіональної економіки.

Для розвинених кластерів характерна наявність і вертикальних (покупець – продавець), і горизонтальних (загальні споживачі, технології виробництва, канали поширення товарів) зв'язків. З урахуванням цього визначення можна стверджувати, що формування конкурентоспроможних кластерів: сприяє розвитку тих регіонів, на території яких вони розташовані; є критично важливою умовою поглиблення міжрегіональної економічної інтеграції; є каталізатором розміщення тих виробництв та об'єктів інфраструктури, які сприяють розвитку кластера.

Сильні економіки світу функціонують якраз за кластерним підходом, але це вже вищий технологічний уклад та якісно інша система взаємовідносин у державі. Для України його практичне застосування полягає в стимулюванні інтеграційних процесів у регіонах та зміцненні існуючих кластерних утворень. На сучасному етапі головна роль держави та її органів у розвитку кластерів в Україні полягає у розробці механізмів стимулювання різноманітної кооперації в регіонах: між підприємствами, науковими та освітніми установами, громадськістю, регіональними органами публічної влади та іншими суб'єктами з метою встановлення довготривалого партнерства. Новим структурним елементом забезпечення просторового розвитку територій в глобалізованій економіці мають стати кластери як основа мережевої організації території, функціонування яких сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіонів і країни у цілому, впровадженню інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Інноваційний кластер є найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, це неформальне об'єднання зусиль різних організацій (промислових компаній, науково-дослідних центрів, вузів, індивідуальних підприємців, органів державного управління, громадських організацій та ін.). Створення інноваційного кластера має на меті концентрацію сильних сторін регіону для вирішення складних завдань. Визначальну роль у створенні та функціонуванні даної мережі відіграють місцеві науково-дослідні інститути, що досліджують відповідні тематичні сфери. Об'єднання в кластер забезпечує систему розповсюдження нових знань, технологій, інновацій. При цьому формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера є найважливішою умовою ефективною трансформації винаходів в інновації, а інновацій – в конкурентні переваги (рис. 1).



Рис. 1. Структурні елементи інноваційного кластера (узагальнено автором)

Слід враховувати, що встановлення ефективних партнерських відносин, які є важливими для кластерів, потребує не тільки певних зусиль, а й тривалого періоду (що пов'язано з потребою у формуванні нових ціннісних орієнтацій суспільства і бізнесу, нової культури у сфері підприємництва, нової якості управління регіональним розвитком). Це визначає їхній стратегічний характер та значною мірою пояснює нерозвиненість кластерів в Україні. За висновками спеціалістів, суттєві результати від створення кластерів забезпечуються в середньому через 5-10 років [9]. Разом з тим державне управління в Україні

досі орієнтоване на швидкі результати, що є основною суперечністю щодо застосування інструментів стратегічного управління і стримувальним чинником розвитку регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Для створення інноваційних кластерів необхідно сформулювати інструменти кластерного розвитку, створити інфраструктуру підтримки, розробити методику проведення моніторингу кластерного розвитку, визначити систему стимулювання інноваційної активності підприємств, що входять до складу кластера. До інструментів кластерного розвитку належать:

- підтримка розвитку мереж та трансферу знань і технологій;
- сприяння формуванню спеціалізованих підприємств;
- формування програм перепідготовки кадрів;
- розвиток брендингу;
- сприяння технологічному переозброєнню підприємств;
- розвиток міжрегіонального та міжнародного обміну інноваціями;
- організація централізованого залучення інвестицій та субсидування інноваційних проектів [10].

Кластерний підхід здатний принципово змінити склад державної промислової політики. В цьому випадку зусилля державної влади мають бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств та галузей, а на розвиток взаємовідносин між виробниками і споживачами, між кінцевими споживачами і виробниками, між самими виробниками і урядовими інститутами і т. д. На ранньому етапі основна задача уряду – поліпшення інфраструктури і усунення несприятливих умов, в подальшому його роль має концентруватися на усуненні обмежень до розвитку інновацій [11]. Створення та супроводження діяльності інноваційно-інвестиційних кластерів на регіональному рівні має відбуватися за активної участі органів державної влади, які мають визначати інституційне середовище їхнього розвитку. Формування регіональних інвестиційно-інноваційних кластерів вимагає суттєвого посилення відповідного теоретико-методологічного забезпечення, адже держава має чітко розуміти, в якому напрямку рухатися та проводити комплексні реформи. Передусім, йдеться про адміністративний та територіальний компоненти реформ, а саме – урахування соціально-економічної специфіки кожного регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема стимулювання розвитку регіонів України може бути вирішена на основі розробки інтегрованого механізму утворення інноваційних територіально-виробничих кластерів. З метою переведення інтегрованого механізму у практичну площину необхідно врахувати існуючі локальні механізми регулювання виробничих відносин та інноваційної діяльності, оскільки саме вони дозволяють поєднати різних учасників регіональної економіки та регламентувати можливості та обмеження кожного з учасників. Подальшим напрямком наукового пошуку може виступати обґрунтування моделі оптимізації параметрів запропонованого інтегрованого механізму для досягнення найбільшого економічного, соціального та екологічного ефекту у регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Портер; пер. з англ. – К. : Основа, 2003. – 390 с.

- Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети [Текст] : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 767 с.
- Бойко Л.І. Кластери як одна із ефективних форм співробітництва [Текст] / Л.І. Бойко, С.В. Кудря // Економічний простір. – 2009. – № 1. – С. 327-331.
- Меньшенина І.Г. Кластерообразование в региональной экономике: [Текст] : монографія / І.Г. Меньшенина, Л.М. Капустина. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
- Гуменюк О.І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості [Текст] / О. І. Гуменюк // Економіка та управління національним господарством. – 2007. – № 2(68). – С. 9-18.
- Соколенко С.І. Виробничі системи глобалізації: Мережі. Альянси. Партнерства. Кластери: український контекст [Текст] : монографія. – К. : Логос, 2002. – 645 с.
- Кластери як інструмент регіонального розвитку: матеріали науково-практичного семінару (м. Феодосія, 16-20 липня 2012 р.) [Текст] / за ред. проф. В.В. Мамонової. – Х. : ХарPI НАДУ, 2012. – 115 с.
- Морозов С.И. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов [Электронный ресурс] / С.И. Морозов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3(39). – Режим доступа : www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3726.
- Дубовик В. С. Формування інноваційних кластерів як методу активізації інноваційної діяльності в економіці регіону [Текст] / В. С. Дубовик // Продуктивні сили України. – 2009. – № 1. – С. 153-163.
- Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень [Текст] / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 14-23.
- Тищенко О.М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції [Текст] / О.М. Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 21. – С. 74-80.

УДК 332.711:334.061

Панухник О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, обліку і контролю*

Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

ІНТЕГРАЦІЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ У СИСТЕМІ СТАЛОГО СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню з позиції системного підходу теоретико-методологічних засад інтеграції населених пунктів у системі сталого суспільного розвитку. Доведено, що в трансформаційних умовах інтеграційність є важливою ознакою стійкості соціально-економічних систем мезорівня. Визначено умови формування системи ефективного управління територіальною інтеграцією на локальному рівні.

Ключові слова: населений пункт, регіональна територіально-господарська система, інтеграція населених пунктів, внутрішньорегіональна економічна інтеграція, управління територіальною інтеграцією.

Панухник Е.В. ИНТЕГРАЦИЯ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Статья посвящена обоснованию с позиции системного подхода теоретико-методологических принципов интеграции населенных пунктов в системе устойчивого общественного развития. Доказано, что в трансформационных условиях интеграционная компонента является важным признаком устойчивости социально-экономических систем мезоуровня. Определены условия формирования системы эффективного управления территориальной интеграцией на локальном уровне.

Ключевые слова: населенный пункт, региональная территориально хозяйственная система, интеграция населенных пунктов, внутрирегиональная экономическая интеграция, управление территориальной интеграцией.

Panukhnyk O.V. HUMAN SETTLEMENTS INTEGRATION IN THE SUSTAINABLE SOCIAL DEVELOPMENT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL RESEARCH PRINCIPLES

The article is devoted to the justification of the the theoretical and methodological principles of human settlements integration in the sustainable social development through system approach. The author proves that in terms of transformational component the integration is an important feature of social and economic stability on mesolevel systems. Defined conditions of formation the effective management system of territorial integration at the local level.

Keywords: settlement, regional territorial economic system integration, management of territorial integration, intra-regional economic integration, management of territorial integration.

Постановка проблеми. Ефективний пошук моделей стійкого розвитку територій та їх інтеграції неможливий без вирішення питань методологічного та прикладного плану, чіткого визначення початкових понять, виявлення механізмів дестабілізації і стабілізації регіональних соціально-економічних систем, окреслення напрямків використання інтеграційного потенціалу населених пунктів як складних соціально-економічних систем в умовах системних трансформаційних змін в Україні.

Інтеграцію населених пунктів в регіональних територіально-господарських системах необхідно розглядати у контексті формування нової парадигми управління територіальним розвитком, що вимагає

запровадження механізму муніципального менеджменту в управлінську діяльність місцевих органів самоврядування як засобу реалізації самоврядного регулювання економічним і соціальним розвитком сіл, селищ та міст.

Недостатня вивченість окремих теоретичних і прикладних аспектів визначають актуальність обраної теми і коло розв'язуваних завдань представлено го дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок у вивчення сучасних проблем регіонального розвитку, дослідження особливостей функціонування низових територіальних утворень існуючих територіально-господарських систем регі-

онів здійснили такі вчені, як: І. Александров [11], І. Бережна [1], З. Варналій [8], В. Геєць [3], Г. Гладкий [3], А. Мельник [4], Г. Монастирський [6], Д. Стеченко [9] та інші. У працях цих науковців закладено фундаментальні, теоретико-методологічні засади регіональної економічної інтеграції, розглянуті принципи формування та реалізації регіональної політики держави, досліджується розвиток населених пунктів як соціально-економічних систем, шляхи вирішення соціально-економічних проблем регіонів і населених пунктів, напрямки підвищення ефективності використання сукупного потенціалу територій. Поряд з цим у науковій літературі практично відсутні дослідження у напрямку використання інтеграційного потенціалу населених пунктів як складних соціально-економічних систем в умовах системних трансформаційних змін в Україні. Поза сферою наукового пошуку опинилася проблема комплексного дослідження внутрішньорегіональної інтеграції населених пунктів, внаслідок певних методологічних прогалин.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад інтеграції населених пунктів у системі сталого суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція – поняття, що позначає стан зв'язності окремих диференційованих часток і функцій системи, організму в цілому, а також процесу, що призводить до такого стану. Економічна інтеграція на регіональному рівні може бути пов'язана з об'єднанням відсталих нерентабельних територіальних комплексів, господарюючих суб'єктів з тими, що задовольняють ринковий попит на товари та послуги.

Процес інтеграції первинних територіальних самоврядних спільнот є значно глибшим та складнішим, порівняно із просторово-площинним укрупненням первинних суб'єктів місцевого самоврядування, так як торкається змін вихідної складової адміністративно-територіального устрою держави. Він вимагає науково обґрунтованого підходу до процесів його трансформування на програмних засадах, основу якого формуватиме укріплення економічної бази місцевого самоврядування низового рівня. Консолідація первинних суб'єктів місцевого самоврядування поселень може набути статусу дієвого регуляторного механізму досягнення ефективності їх соціально-економічного розвитку.

Системний підхід до проблеми внутрішньорегіональної інтеграції дозволить сумістити розрізнені, часткові моделі економіки і окремі часткові питання у загальній господарсько-політичній концепції, дозволяючи бачити всю систему зв'язків і стосунків в економіці, весь комплекс параметрів, що визначають якнайкращі шляхи розвитку і сприяють реалізації намічених планів.

На нашу думку, системним підходом є сукупність методологічних принципів і теоретичних положень, що дозволяють розглядати кожен елемент системи у його зв'язку і взаємодії з іншими елементами, простежувати зміни, що відбуваються у системі в результаті зміни окремих його елементів, вивчити специфічні системні якості, робити обґрунтовані висновки щодо закономірностей розвитку системи, визначати оптимальний режим її функціонування. При цьому поняття системи використовується як єдність взаємозв'язаних елементів, що спільно діють для досягнення загальної мети. Властивості, якими володіє система у цілому, відрізняються від властивостей елементів, що її формують.

Для будь-якої системи характерні власні, специфічні закономірності, що не впливають безпосередньо з властивостей складових її елементів. Системний підхід і системний аналіз є взаємодоповнюючими поняттями. Системний аналіз служить методичним засобом реалізації методології системного підходу до вирішення політичних, соціально-економічних та інших проблем. У системному аналізі втілюються методи, способи, інструментарій здійснення системного підходу. З принципу системності випливає властивість невизначеності економічних систем. При розгляді параметрів системи слід приділяти велику увагу визначенню вірогідності отримання певного результату. Отриманий результат буде однозначним тільки у тому випадку, якщо вірогідність деякого певного результату опиниться в межах, рівних одиниці, тобто перейде у достовірність. Ознака достовірності дозволяє розділити всі економічні системи на дві різні категорії. Велика частина систем відноситься до тих, описи яких не призводять до достовірного результату. При цьому простежується певний значний просторовий інтервал значень. Інша категорія включає системи, що описуються так, що можна отримати відносно достовірні результати. Останні мають для нашого дослідження особливий інтерес. Якщо для деякого стану системи аналіз дає певний результат, то у цьому стані економічна характеристика має певне значення. Одночасному визначенню піддається не вся сукупність економічних характеристик. Повний опис системи складає сукупність економічних характеристик, що визначаються одночасно. За наслідками такого опису можна прогнозувати значення економічних характеристик для подальших станів системи незалежно від всього, що відбувалося з системою раніше. «Принцип додатковості» використовується у багатьох дослідженнях як методологічний прийом. Це передбачає, що всі елементи майбутньої теоретичної моделі або концепції виявляються як тенденції або феномени, що зароджуються у практиці господарювання і потім завершуються до цілісних форм або категорій, що, у свою чергу, складають несуперечливе ціле.

У дослідженнях з територіальної організації національного господарства [6; 8; 9] регіональні системи розглядаються як сукупність лише матеріально-речових елементів. При цьому не розглядаються управлінські впливи і система управління як така, що є структурним елементом регіональної системи. Системний підхід передбачає, що система управління – це не лише адміністративний орган, а система, що включає господарський механізм, причому елементи останнього повинні володіти властивістю цілісності і складати єдину систему.

На макрорівні відособлюються у вигляді цілісних утворень, перш за все, інтегральні регіональні системи. У їх складі, у свою чергу, формуються інтегральні регіональні підсистеми нижчого рангу. Таким чином формується вертикальна територіальна ієрархія регіональних систем, яка знайшла певне відображення і закріплення в існуючому адміністративно-територіальному поділі країни.

Останнім часом до інтегральних регіональних систем почав застосовуватися термін територіальна соціально-економічна система, яка включає повну сукупність елементів відтворювального процесу і соціально-економічних відносин між ними. Критерієм виокремлення подібної системи є її структура, відносна цілісність відтворювального процесу. Цілісність системи полягає не у її замкнутості, що є відносною, не в ізольованості, яка неможлива для

економічних систем, а, перш за все, у відносній завершеності зв'язків, в єдності і однорідності характеристик її елементів [6].

Застосовуючи відтворювальний підхід, регіон можна визначити як територіальну спільність, яка характеризується єдністю, цілісністю і завершеністю відтворювального циклу. У цьому розгляді, територіальна соціально-економічна система поселень визначається як цілереалізуючий комплекс саморозвитку в рамках єдиного економічного простору. Як самостійні підсистеми в структурі регіональної соціально-економічної системи виділяють: виробництво, населення, інфраструктуру і природні ресурси. Цю думку можна вважати за загальноприйняту. Кожен з цих структурних елементів володіє самостійністю і може розглядатися як підсистема.

Сукупність закономірностей формування регіональних систем населених пунктів є складовою частиною закономірностей розвитку суспільного виробництва. У процесі розвитку і формування регіональної соціально-економічної системи, на першому етапі спостерігається переважаючий вплив виробництва на розселення, а потім поселення набуває привабливої сили для виробництва і стає чинником розміщення продуктивних сил. Територіальним соціально-економічним системам, які знаходяться на стадії розвитку, властиві, з одного боку, стійкість структурної побудови, з іншого – у випадку втрати стійкості, руйнування однієї структурної побудови та формування іншої, більш стійкішої структури.

Одне з ключових понять системного підходу – самоорганізація, яка характерна для всіх процесів розвитку [12]. Разом з процесами взаємодії елементів системи слід розглядати зовнішні ефекти, що породжуються структурними змінами. Ці ефекти прийнято називати синергетичними, або кооперативними. Основна особливість кооперативних ефектів – впорядкованість, цілеспрямованість поведінки складної системи при відносній хаотичності поведінки окремих елементів. Отже, процес розвитку територіальних соціально-економічних систем населених пунктів можна представити у вигляді послідовності еволюційних циклів трансформації стану в середині циклу зі стрибкоподібною зміною стану наприкінці циклу на якісно новий рівень, що зумовлює початок нового циклу.

Економічні процеси, що відбуваються, роблять значний вплив на розвиток всіх економічних систем і вносять доповнення у проблематику формування гео-економічних утворень.

У економічній теорії розроблені різні концепції структурно-функціонального управління великими економічними системами і, зокрема, управління регіонами. Ми вважаємо, що для них загальним є кібернетичний підхід щодо управлінського впливу на економічну систему, в якій виділяються певні структурні елементи – вхідні параметри, орган, який керує, вихідні дані, об'єкт управління. Одночасно із цим, на вході системи у кожен часовий момент наявна обмежена безліч трудових, матеріально-фінансових ресурсів. При цьому, вихід системи становить певну безліч споживних вартостей і послуг, яка знаходиться у функціональній залежності від вхідних параметрів. Очевидним є, що оптимальність управлінського впливу досягається при співпадінні максимуму та мінімуму цільової функції, тобто, коли економічна система перебуває у стані стійкості гомеостатичної рівноважності. На нашу думку, саме у такому стані система спроможна досягти максимальну межу рівня своєї ефективності, найбільш продуктивного режи-

му зростання економіки. Тому головним завданням управлінського впливу на великі економічні системи (у тому числі і на територіальну економічну інтегровану структуру населених пунктів) є пошук та реалізація управлінського впливу, який за умов зовнішніх та внутрішніх збурень забезпечить гомеостатичний статус діяльності та розвитку системи.

Зазначимо, що у багатьох випадках результати системних досліджень свідчать про те, що основна умова поведінки оптимального характеру складних економічних систем – це їх нерівноважний стан самоорганізації, функціональна стійкість за умов нерівноважних станів. Крім того, нерівновага є такою ж фундаментальною властивістю економічних систем як рівновага, що дозволяє детермінувати вільний вибір оптимізаційного синтезу з цілого спектру можливих напрямів. При цьому, якщо рівноважність стану являє собою необхідну умову стаціонарного існування економічної системи, то нерівноважний стан являє собою визначний момент трансформації у новий стан, за якого економічною системою набувається вищий рівень організації та продуктивності. Лише тоді, коли економічною системою втрачається функціональна стійкість, з'являються процеси самоорганізації формування нових ефективних структурних побудов. Набуваючи за нових умов функціонування стабілізуючого стану, економічна система проходить свої рівноважні положення як етапи проміжного характеру на траєкторіях нерівноважності самоорганізації.

На наш погляд, в умовах трансформації української економіки, первинне значення у вивченні нерівноважних станів економічних систем належить нелінійній термодинаміці (інтеграції) – науці про загальні процеси самоорганізації в складних нерівноважних структурах. Як універсальний, пізнавальний підхід, інтеграція дає наукове обґрунтування процесам нерівноважної впорядкованості в економічній реальності, виявляє визначальні причини структуризації економічних об'єктів, відкриває новий напрям у теорії економічної динаміки. У практичній площині підхід з точки зору інтеграції надає можливість скористатися ефективними методиками вирішення значного кола актуальних питань у сфері оптимального управлінського впливу на господарські структури в умовах змін вітчизняної економіки.

Варто зазначити, що методологія управлінського впливу на нерівноважні економічні об'єкти у своїх загальних рисах має за основу системні принципи теорії регулювання. Інтегрований аналіз складних нерівноважених систем свідчить, що значення параметрів, які керують, не чинять безпосередньо регулюючий вплив на поведінку об'єкта управління, а лише зумовлюють формування внутрішнього механізму його самоорганізації. Згідно з топологією сфери структуроутворюючих атракторів, параметричні значення поведінки нерівноваженої системи зумовлюються випадково, через що вона спонтанно набуває нового рівня організації, самостійно обирає оптимальний напрям власного функціонування. Теорією управління складними нерівноваженими системами досліджуються процеси стохастичної генерації інновацій на основі взаємодії елементів локального рівня механізму інтеграції.

Разом з тим, підхід з точки зору інтеграції, надає можливість віднайти ефективні засоби та методи управлінського впливу на нерівноважні економічні системи, які функціонують відповідно до законів ринкової кон'юнктури. Даний підхід орієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичної спонтанної структу-

ризації. При цьому, на наш погляд, головне завдання управління територіальною економічною інтеграцією населених пунктів полягає в адекватному описі топології областей ринкових атракторів як центрів дисипативного структуроутворення економічної реальності. Наприклад, для регіональних систем важлива не величина енергетичної дії, а належна форма розподілу енергії. Тому мала, але топологічно узгоджена резонансна дія активізуватиме потенційно багаті ресурси, приховані в економічних структурах. У цьому контексті особливу роль відіграють нееконімічні чинники, які у багатьох випадках виходять на перший план у формуванні ринкових пропозицій.

З погляду системного аналізу, управління у складних об'єктах розглядається як ефективний процес дії структур, що впливають на керовані підсистеми для досягнення оптимального функціонування об'єкту в цілому. При цьому ефективність управління є його провідною характеристикою, оскільки будь-яке регулювання передбачає досягнення заданого кінцевого стану керованих підсистем як головного завдання управління. На основі певних законів регулювання структури, що управляють, покликані забезпечити «керовану» поведінку складних систем. Крім того, ефективні процеси управління ведуть до підвищення ступеня організованості системи, до зниження її ентропії. Разом з тим процес управління складними системами схильний до випадкових збурюючих дій, і значною мірою залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стохастичних чинників. Через це управлінський процес здійснюється імовірнісним чином, в деякому інтервалі можливих напрямів управлінських впливів. На думку автора, управління здійснюється тим ефективніше, чим ширше діапазон значень, які можуть приймати управлінські впливи в процесі управління.

В умовах трансформації перехід системи у нерівноважний стан, її стохастизація є процесом (покроповим або обвальним) руйнування системи, втрати нею якісної визначеності. При цьому межі стійкості системи можуть визначитися здатністю зберегти основні якісні характеристики, що, у свою чергу, пов'язане з вичерпанням визначального принципу розвитку, необхідністю переходу до нового принципу. Слід враховувати, що система, яка зберігає свою відносну стійкість, не є повністю рівноважною, вона квазірівноважна, у ній завжди відбуваються коливання, флуктуації (не існує абсолютно благополучних в соціально-економічному плані регіонів або яких-небудь територіальних утворень). Проте, стійкість системи у тому і полягає, що вона здатна блокувати внутрішні і зовнішні дестабілізуючі чинники і забезпечувати підтримку істотно важливих для збереження системи параметрів (що і є визначальним принципом при організації управління територіальною економічною інтеграцією населених пунктів). Разом з тим, входження системи у нестійкий, хаотичний стан означає повну втрату параметрів її стійкості, зникнення якісної визначеності, а хаос визначається як максимально можливий ступінь невпорядкованості, коли старі структури зруйновані, а нові ще не сформовані. По суті, хаос – це уламки старого за відсутності цілісної структури, мозаїчність і незв'язність, неузгодженість елементів колишньої структури. Але саме в такому розладі утворюється так звана «карта» можливостей майбутнього стану, що дозволяє говорити про конструктивну роль хаосу, завдяки якому відбувається виникнення нового. При цьому принциповим є механізм реалізації ринкових можливостей у край нестійкому стані системи, оскільки система

здатна змінитися від будь-якої незначної події (флуктуації). Звідси непередбачуваність майбутнього стану системи, майбутніх подій. Відповідно, стійкий стан системи в протилежність нестійкому характеризується високим ступенем впорядкованості, наявністю більш-менш жорсткої структури, що уможливило цілісність системи, зв'язаність і узгодженість елементів системи. У стійкому стані реалізується лише одна можливість її розвитку, всі інші їй підпорядковані, а інноваційні процеси обмежені. Флуктуації в стійкому стані не здатні вирішальним чином змінити систему, процеси в системі стають прогнозованими.

У процесі узгодження відбувається виродження форм, що заважають стабілізації системи, і селекція форм, що встановлюють новий порядок і параметри стійкості. Узгодження, гармонізація елементів системи веде до інтеграції їх навколо провідного параметра (цілі), складання певних ієрархій, пропорцій, балансів, формування механізмів коректування відхилень. Система стабілізується, поле дії флуктуації різко обмежується, система виходить на стійкі форми розвитку. Початок стійкого розвитку означає завершення конкуренції між існуючими ринковими можливостями, остаточний відбір варіанту подальшого розвитку.

При описі фази стійкого розвитку теорія інтеграції акцентує увагу на збереженні системою стохастичних чинників зовнішнього або внутрішнього порядку, і постулює відносність статусу стійких станів і абсолютність станів нерівноважних. Таким чином, теорія інтеграції, за допомогою якої можна вивчати нестійкі стани містить описи стійких станів і стійкої динаміки складних систем. Ці описи слід розглядати як основоположні при створенні теорії стійкого розвитку складно організованих утворень (регіонів, населених пунктів).

На наш погляд, визначенню параметрів стійкого розвитку населених пунктів має передувати розгляд їх як відкритих, складних систем, що знаходяться в динамічному стані. При цьому населений пункт є складно організованою системою, яка включена в більшу, глобальнішу систему. Тим самим, у забезпеченні стійкого розвитку населеного пункту виділяються два напрями – зовнішній і внутрішній. Зовнішній передбачає розгляд всього комплексу зв'язків населеного із зовнішнім середовищем, визначення характеру впливу даного середовища. Внутрішній – опис населеного пункту як складної системи, виявлення всіх системних якостей, властивих поселенню як системному утворенню.

Слід зазначити, що динаміка населеного пункту, якій необхідно надати стійкий характер, може бути проінтерпретована за допомогою ідей інтеграції. Тоді стійкий стан і стійку динаміку поселення можливо представити за допомогою тих характеристик стійкості, які були виявлені в описах нестійких станів, здійснених в теорії інтеграції.

На нашу думку, перехід до нових форм стійкого розвитку в соціально-економічних системах може складатися об'єктивно і свідомо, тобто регулюватися, управлятися. Регулювання соціально-економічних процесів вимагає високого рівня спеціальних професійних знань з боку тих, хто здійснює управління й високого рівня сприйнятливості з боку керованих. Соціально-економічні процеси відносяться до категорії надскладних і для їх регулювання необхідна теоретична і методологічна основа, за допомогою якої повинен здійснюватися аналіз складних структур і процесів. При цьому, на наш погляд, теорія інтеграції пропонує вирішення, які можуть бути взяті за

методологічну основу при створенні теорії стійкого розвитку населених пунктів, при розробці соціально-економічних технологій, що переводять теоретичні рішення в практичну площину.

Регіональний підхід до вирішення проблем управління територіальною економічною інтеграцією останнім часом виходить на перший план, оскільки саме на регіональному рівні можливе ухвалення ефективних і оптимальних дій відносно активізації процесу трансформації української економіки. Автор вважає, що процеси децентралізації об'єктивні і обумовлюють активізацію регіональних рухів, процеси самоорганізації та інтеграції населених пунктів. При цьому розробка моделей стійкого розвитку населених пунктів не може здійснюватися поза ідеями теорії самоорганізації, а також управління територіальною економічною інтеграцією.

Разом з тим слід зауважити, що побудова методології інтеграції населених пунктів є надзвичайно складним завданням. Це можна продемонструвати не лише, наприклад, перерахуванням принципів, яких, дійсно, є безліч, але і тим, що самі ці принципи визначаються багатозначно (слід звернути увагу на весь існуючий перелік наявних визначень, вибір найбільш прийнятних з них). Крім того, тільки одними принципами методологія не вичерпується, тут важливо визначити напрями, форми, методи і інші компоненти методологічного знання. Безумовно, інтеграція населених пунктів повинна стати керованою системою і, перш за все, вона потребує формування найбільш раціональних методологічних підходів. На наш погляд, чим точнішими будуть значення використовуваних принципів, тим більша визначеність досягатиметься і при вирішенні завдань управління територіальною економічною інтеграцією, представленні самого сенсу інтеграції. У свою чергу, чим раціональнішою буде методологія інтеграції населених пунктів, тим ефективнішим буде вирішення вищевказаних завдань.

З метою наукового обґрунтування автор пропонує детальніше вивчити характеристику можливостей принципу раціональності. Вказаний принцип має велике значення в ситуації вирішення протиріч між невизначеністю і визначеністю при управлінні територіальною економічною інтеграцією. Принцип раціональності є багатозначним, і про це можна судити вже по тому, що характеризуючи проблематику, пов'язану з вказаним принципом, автор, перш за все, вважає за необхідне представити існуюче багатоманіття його значень. Так, К. Хюбнер розрізняє чотири види раціональності: логічну, емпіричну, оперативну і нормативну. З його позицій, раціональність завжди виступає в однаковій формі, а саме: семантично – як тотожна фіксація правил певного смислового змісту, в чому б вона не полягала; емпірично – як застосування завжди однакових правил пояснення, до чого б вони не відносилися; логічно-оперативно – як застосування розрахунку (калькуляції), як би його не тлумачили; нормативно – як наближення цілей і норм до інших цілей і норм – який би зміст в них не вкладався. При цьому гносеологічна і методологічна цінність запропонованих положень для вирішення завдань методології інтеграції населених пунктів, при виробленні її стратегії впровадження і тактики застосування, очевидна вже представленими параметрами. Цьому сприяє, на наш погляд, також і те, що раціональність, в розумінні К. Хюбнера, – це щось формальне, що відноситься до вже визначеного змісту [12]. У даному випадку – до змісту концепції управління територіальною економічною інтеграцією.

Відомо, що деякими авторами пропонується і більший перелік значень раціональності. У зв'язку з цим, доцільно зупинитися на значеннях раціональності, що пропонувані Г. Ленком. У його переліку 21 значення згаданого феномену [5]. Відзначимо, що для реалізації можливостей раціональності при характеристиці тих або інших аспектів управління територіальною економічною інтеграцією, найбільш доцільними є наступні напрями:

1. Синтетично інтеграційна раціональність в сенсі кантівської архітекτονіки розуму виступає як розумна координація і комбінація окремих знань в якийсь систематичний загальний зв'язок. При цьому, для вирішення завдань управління територіальною економічною інтеграцією відзначене положення має велике значення, наприклад, тому що відмічена тенденція інтеграційного розвитку повинна виступати у вигляді «синтетично інтеграційної раціональності». Разом з тим, інтеграція повинна мати вигляд розумної координації різних видів діяльності окремих населених пунктів в системі їх зв'язків на регіональному, національному, а потім і міжнародному рівнях.

2. Змістовно-наукова раціональність як теоретично наукова структуризація. Цей вид раціональності, як відзначає Г. Ленк, зростатиме завдяки природі знання в процесі розвитку теорій. Такими теоріями можуть, перш за все, стати економічні теорії. З кожною новою теорією проводитиметься корегування в аспекті наукової структуризації і змістовно-наукової раціональності, що визначає суть і роль інтеграції в суспільному розвитку.

3. Не менш значущими є і ті значення раціональності, які представляються в концепції

Г. Ленка як цілераціональність, раціональність «мета-засіб», що визначається ще як інструментальна раціональність, пов'язана з мінімізацією витрат або оптимізацією результатів та цілей, що не підлягають корегуванню [5].

4. Раціональність в теорії ухвалення рішень і стратегічна раціональність.

Представлені значення раціональності є надзвичайно важливим аспектом уточнення можливостей і суті концепції управління територіальною економічною інтеграцією.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що основними елементами методології інтеграції населених пунктів у системі суспільного розвитку визначають системний підхід, системний аналіз, комплексний підхід, методи моделювання. У цій же методології повинні знайти місце такі засоби аналізу, як факторний аналіз, вибір і ухвалення управлінського рішення. Уточнюючи безпосередньо групу принципів, що використовуються при побудові методології управління територіальною економічною інтеграцією і безпосередньо аналізі проблем інтеграції суспільного розвитку, їх можна представити наступним чином: принцип фундаментальної ролі практики; принцип всебічності; принцип розвитку; принцип цілісності; принцип системності; принцип раціональності; принцип ефективності; принцип надійності.

Методологія розвитку населених пунктів у регіональних територіально-господарських системах, на нашу думку, дозволяє вирішити протиріччя між визначеністю і невизначеністю соціально-економічного розвитку регіонів України. Вказане становитиме перспективне поле наукових розвідок у сфері регіональної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережная И.В. Методические аспекты оценки уровня сбалансированного развития региона / И.В. Бережная, Н.В. Мельникова // Экономика и управление. – 2010. – № 3-4. – С. 10-18.
2. Геєць В. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2002. – № 4.
3. Гладкий О.В. Менеджмент регіонального розвитку : навч. посібник / О.В. Гладкий. – К. : Академвидав, 2013. – 248 с.
4. Державне та регіональне управління : навч. посібник / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, О.П. Дудкіна ; за ред. А.Ф. Мельник. – Тернопіль, 2014. – 452 с.
5. Ленк Г. К методологической интеграции наук с интерпретационной точки зрения / Г. Ленк // Вопросы философии. – 2004. – № 3. – С. 151.
6. Монастирський Г.Л. Теоретичні основи місцевого економічного розвитку / Г.Л. Монастирський // Місцевий розвиток за участі громади : монографія. У 2 т. – Том 1. Теоретичні основи сталого місцевого розвитку, орієнтованого на громаду [за заг. редакцією Петрушенка Ю.М.]. – Суми : Університетська книга, 2013. – С. 92-143.
7. Панухник О.В. Теорія і практика територіальних інтеграційних процесів в регіональних соціально-економічних системах : монографія / О.В. Панухник. – Херсон : Айлант, 2012. – 358 с.
8. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
9. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком / Д.М. Стеченко. – К. : Вища школа, 2000. – 223 с.
10. Стеченко Д.М. Методологія наукових досліджень : підручник / Д.М. Стеченко, О.С. Чмир. – К. : Знання, 2005. – 309 с.
11. Стратегія сталого розвитку регіону: монографія / за заг. ред.
12. Александрова І.О. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2010. – 203 с.
13. Хьюбнер К. Что такое миф, в каких отношениях он находится с религией, философией, наукой, искусством, политикой : монография / К. Хьюбнер. – М. : Республика, 1996. – 448 с.

УДК 330:334

Пинда Р.В.*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Інституту регіональних досліджень Національної академії наук України***УПРАВЛІНСЬКІ І МАРКЕТИНГОВІ ПРОГРАМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ**

Функціонування та розвиток будівництва в регіонах України стримують недосконалість інституційного середовища галузі, надмірність державного контролю, недосконалість та прогалини у вітчизняному законодавстві, недостатність державної підтримки. Галузь вимагає створення ефективної системи взаємовідносин. Основним напрямом становлення будівельної галузі в регіонах України є кластеризація.

У статті запропоновано напрями створення управлінських і маркетингових програм реалізації стратегічних завдань формування і розвитку регіональних будівельних кластерів.

Ключові слова: будівельна галузь, інституційне середовище, програми розвитку, маркетингове середовище, комплекс маркетингу, регіональні будівельні кластери, стратегічні завдання.

Pynda R.V. UPRAVLICHESKIE I MARKETINGOVYE PROGRAMMY OBEZPECHENIA RAZVITIYA REGIONALNYKH STROITEL'NYKH KLASTEROV V UKRAINE

Функционирование и развитие строительства в регионах Украины сдерживают несовершенство институциональной среды области, избыточность государственного контроля, несовершенство и пробелы в отечественном законодательстве, недостаточность государственной поддержки. Отрасль требует создания эффективной системы взаимоотношений. Основным направлением становления строительной отрасли в регионах Украины есть кластеризация.

В статье предложены направления создания управленческих и маркетинговых программ реализации стратегических задач формирования и развития региональных строительных кластеров.

Ключевые слова: строительная отрасль, институциональная среда, программы, маркетинговая среда, комплекс маркетинга, региональные строительные кластеры, стратегические задачи.

Pynda R.V. MANAGEMENT AND MARKETING PROGRAMS SUPPORT OF REGIONAL CLUSTERS IN BUILDING UKRAINE

Operation and development of construction in the regions of Ukraine hinder imperfect institutional environment sector, redundancy state control imperfections and gaps in national legislation, lack of government support. Industry requires an effective system of relations. The main direction of the formation of the construction industry in the regions of Ukraine is clustering.

The paper proposed the creation of areas of management and marketing programs implementing the strategic objectives of the formation and development of regional cluster building.

Keywords: construction industry, an institutional, program development, marketing environment, marketing mix, building regional clusters, strategic objectives.

Постановка проблеми. Стратегічні орієнтири та послідовність реалізації політики створення і розвитку регіональних будівельних кластерів, їх дієвість та швидкість отримання бажаних результатів залежать від упровадження поточних управлінських і маркетингових програм. Зокрема, доцільність управлінських програм полягає у ідентифікації послідовності заходів з організації та належного управління створенням і розвитком локальних інтегрованих будівельних систем, маркетингових – у їх

популяризації, поширенні досвіду на інші сфери та види економічної діяльності, в просторовому аспекті, максимальній реалізації ринкового потенціалу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемою виникнення та розвитку кластерних об'єднань займалися відомі науковці, як зарубіжні – М. Портер, М. Енрайт, С. Розенфельд, Д. Якобс, Е.Леммер, Ж. Мингалєва, П. Самуельсон, так і вітчизняні – В. Базилевич, Т. Васильців, М. Войнаренко, Ю. Пинда, С. Соколенко, О. Шевчук, С. Мочерний, В. Фе-

доренко, А. Мельник та інші, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики кластеризації економіки.

Свідчить про постійну увагу до проблематики здійснення державної політики та управлінських програм багатьох дослідників, серед яких: О. Беляєв, В. Василенко, В. Геєць, Г. Іванов, Л.О. Лігоненко, С.Ю. Медведєв, Н.Б. Паліга, П.Рогожин, Е. Уткін, О. Чернявський та інші, що переконує у актуальності досліджень у даному напрямку, проте на сьогодні актуальним залишається регіональний аспект політики формування та розвитку будівельних кластерів, що потребує детальнішого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті визначено узагальнення наслідків неефективного регулювання сфери будівництва в Україні та науково-теоретичне обґрунтування концептуальних підходів до формування управлінських і маркетингових програм створення і розвитку регіональних будівельних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінські та маркетингові програми розвитку локальних інтегрованих будівельних систем потрібно впроваджувати в межах сучасної державної та регіональної кластерної політики як системної сукупності заходів нормативно-правового, інвестиційного, фінансово-бюджетного, інформаційного характеру центральних і місцевих органів влади з створення та підтримки розвитку кластерів різних організаційно-правових форм, спеціалізації, територіальної прив'язки. Як вже зазначалося, головною метою цього напрямку державної політики є зростання конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу підприємств та регіональних економічних комплексів через стимулювання і розвиток регіональних галузевих, зокрема будівельних, кластерів.

Повноцінність розробки і реалізації управлінських програм потребує врахування базових функцій управління, а саме – аналізу, планування, організації, інформування, мотивації та контролю. Щодо аналізу, то перед початком реалізації державної та регіональної кластерної політики у будівельній сфері доцільно провести комплексний аналіз з метою формування необхідної аналітичної бази для подальшого втілення заходів з інформаційної підтримки, формування сприятливих умов та забезпечення її ефективності.

В межах функції аналізу важливо здійснити системне і комплексне дослідження передумов створення регіональних будівельних кластерів, виявлення перешкод та можливостей розвитку окремих кластерів чи їх груп, пошуку спеціалізованих освітніх та фахових програм з проблем розробки і реалізації кластерної політики у будівельній сфері, виявлення можливостей проведення комунікативних заходів та надання інформаційно-консалтингового супроводу, формування баз даних кластерних ініціатив на регіональному рівні.

Функція планування як напрям управлінських програм формування регіональних будівельних кластерів стосується ідентифікації мети, цілей, завдань та інструментів реалізації регіональної будівельної кластерної політики. Якщо її мета зрозуміла – стимулювання та підтримка створення і розвитку регіональних будівельних кластерів, – то цілями визначимо: формування загальної стратегії (з визначенням мотивів, цілей, завдань та напрямів політики розвитку кластерів); надання інформаційно-аналітичної підтримки реалізації кластерної політики у будівельній сфері; використання інструментів та засобів

економічної політики стимулювання розвитку будівельних кластерів; грантова підтримка комплексних ініціатив з розвитку будівельних кластерів та регіональному та місцевому рівнях; сприяння посилення міжрегіональної співпраці у будівельній сфері.

Зауважимо, що плануючи регіональну політику розвитку будівельних кластерів, важливо приділити значну увагу таким її напрямам, як (1) їх організаційно-правова побудова; (2) розвиток інфраструктури; (3) підтримка послуг кластеру на внутрірегіональному та зовнішніх ринках; (4) розвиток інноваційного потенціалу кластерів та їх учасників; (5) нагромадження і ефективне використання інтелектуально-кадрового потенціалу; (6) підтримка бізнес-ініціатив суб'єктів кластеру.

Якщо про пріоритети розвитку організаційно-правової побудови регіональних будівельних кластерів йшлося вище, то головними напрямками створення їх підтримуючої інфраструктури є фінансування проектів з розвитку транспортних та інженерних мереж, зв'язку та комунікацій. Підтримка послуг кластерних утворень на ринках може передбачати діяльність влади з їх сертифікації за міжнародними взірцями, сприяння у проведенні маркетингових досліджень, організаційну підтримку участі у вітчизняних та міжнародних виставкових заходах.

Організаційний розвиток регіональних будівельних кластерів передбачає також визначення територіального розміщення всіх учасників кластерної системи, механізмів гарантування стійкості стратегічних господарських зв'язків у межах кластерного утворення, включно з міжсекторальними, міжвидовими та міжрегіональними учасниками, напрямів довгострокової координації взаємодії учасників у межах програм розвитку будівельного комплексу, інших державних та регіональних стратегій і програм розвитку, інвестиційних проектів та інноваційних процесів, організаційних форм корпоративних систем управління, контролю бізнес-процесів, колективного господарського моніторингу. Для цього в сучасних умовах економічного розвитку регіонів України на базі будівельних кластерів має досягатися консенсус стимулювання розвитку кластерів між представниками бізнесу та регіональної і місцевої влади.

Важливою є й інформаційна функція, покликана забезпечувати як керівництво та учасників кластера, так і органи влади та громадськість інформацією. Для цього при наглядових (спостережних) радах або безпосередньо при базових організаціях кластеру можуть створюватися сектори інформаційно-стратегічного планування з завданнями інформаційного забезпечення діяльності регіональних будівельних кластерів, включно із створенням інтернет-ресурсів, баз даних з напрямів діяльності учасників, проведення моніторингу і розробки рекомендацій з підвищення ефективності господарювання і збільшення їх обсягів, вивчення думок провідних експертів у сфері діяльності кластерів.

Якщо органами державного управління планується змінити існуючий стан справ у певній сфері, їм потрібно реалізувати заходи, які або примусять, або підвищать мотивацію суб'єктів господарювання до необхідних дій. Оскільки інтеграційна діяльність є добровільною, представникам влади важливо сформулювати мотиви і стимули для потенційних учасників кластерних утворень. На нашу думку, належна мотивація має бути створеною й для суб'єктів, що забезпечуватимуть управління та координацію формування і розвитку локальних інтегрованих систем будівництва.

Передусім йдеться про інституції, які могли б виконувати такі завдання:

(1) допомога потенційним та діючим учасникам кластеру у визначенні та максимально ефективного використанні стратегічних можливостей; (2) розробка інституціональних та мережевих механізмів побудови співпраці між головними суб'єктами кластеру; (3) підвищення якості обміну інформацією між дослідними та проектно-кошторисними і будівельними підприємствами, а також сприяння в комерціалізації нових розробок; (4) залучення інвестицій та фінансування менш привабливих з комерційної точки зору робіт в межах кластеру, у т. ч. з управління; (5) розвиток кластерної інфраструктури; (6) формування та реалізація навчальних програм; (7) підтримка і стимулювання розвитку нових ініціатив.

Мотиваційна функція місцевої влади може проявлятися й у організації навчальних програм, оновленні всіх елементів інфраструктурного забезпечення діяльності кластерів, наданні корпоративних переваг для суб'єктів середнього та великого бізнесу щодо розширення їх можливостей на місцевому, регіональному, національному та міжнародному ринках; покращенні можливостей функціонування стратегічних об'єднань і мереж; поширенні знань та передового досвіду; систематичному навчанні та підвищенні кваліфікації персоналу тощо.

Серед управлінських програм функціонування і розвитку регіональних будівельних кластерів важливе значення відводиться функції контролю. Власне його недостатність вважаємо однією з основних причин невисокої ефективності більшості державних та регіональних програм, що реалізуються на сьогодні в нашій державі. Функція контролю має передбачати постійне спостереження за виконанням чи невиконанням поставлених завдань і планових показників у їх межах. Натомість в нашій державі спостерігаємо практику, коли в преамбулі програм розвитку будівельної галузі вказуються планові значення показників, а після їх реалізації ніхто не несе відповідальності за невиконання плану. Більше того, в багатьох випадках фактичні та планові значення показників навіть не звіряються, а при розробці нових програм не аналізуються причини невиконання попередніх і планування нових значень показників здійснюється без належного наукового обґрунтування.

При реалізації регіональної політики розвитку будівельних кластерів потрібно відійти від цієї практики та істотно підсилити функцію контролю. Це по-

требує запровадження постійно діючого моніторингу результатів політики в аналізованій сфері. Вважаємо, що цільові індикатори та показники можуть формуватися за такими групами:

1) обсяги діяльності з розбудови кластерів (кількість сформованих та діючих координаційних рад кластерів, площадок інвестиційно-інноваційного співробітництва, базових (координуючих) організацій; кількість суб'єктів – учасників кластерних утворень; обсяги діяльності (проектно-виробнича потужність та рівень її використання, виробнича програма, дохід, витрати тощо) регіональних будівельних кластерів; показники фінансово-економічної ефективності функціонування кластерів; рівень капіталізації кластерів, їх учасників та будівельного комплексу регіону);

2) рівень конкурентоспроможності локальних інтегрованих будівельних систем (кількість будівельних проектів, що реалізуються, обсяги їх фінансування та частка фінансування зовнішніх (у інших регіонах та ринках) проектів; обсяги залучених інвестицій та ефективність реалізації інвестиційних проектів; ринкова частка регіональних будівельних кластерів; якість та конкурентоспроможність їх послуг; кількість та частка збиткових чи неефективно функціонуючих учасників кластерів);

3) ефективність інноваційної діяльності (обсяг виконаних на базі інноваційної інфраструктури робіт та наданих послуг; кількість результатів інтелектуальної творчої діяльності; кількість нових робочих місць з інноваційним характером діяльності, створених учасниками кластерів; кількість підготовлених кадрів чи працівників, що пройшли підвищення кваліфікації, інноваційно-орієнтованих працівників);

4) енергоощадність та витратомісткість (загальні та питомі показники споживання енергоресурсів; кошторис витрат та калькуляція собівартості будівельних робіт і послуг; рівень змінних та умовно-постійних витрат; показники доходу та ресурсовіддачі);

5) рівень розвитку та ефективності використання інтелектуально-кадрового потенціалу (структурні характеристики рівня освіти, кваліфікації та фахової підготовленості персоналу; рівень інтелектуальної активності працівників учасників кластерів; кількість отриманих охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності та сума і частка нематеріальних активів у структурі балансу кластерів; продуктивність та ефективність праці; показники рівня оплати праці та руху персоналу кластерних утворень);

6) розвиток інфраструктури регіональних будівельних кластерів (показники кількості агенцій нерухомості, девелоперських структур, проектно-конструкторських бюро, науково-дослідних та навчальних організацій, підприємств консалтингу, фінансово-кредитних установ та інвестиційних фондів, виробників та постачальників обладнання і ресурсів, будівельних матеріалів, маркетингових та інших ринкових інституцій, з якими співпрацюють учасники кластеру, а також обсяги інформаційної та фінансової співпраці).

Головним завданням розробки і реалізації маркетингових програм розвитку регіональних будівельних кластерів вважаємо створення сприятливого для цього ринкового середовища за для заохочення усіх суб'єктів, причетних до формування і розвитку в регіонах нашої держави кластер-

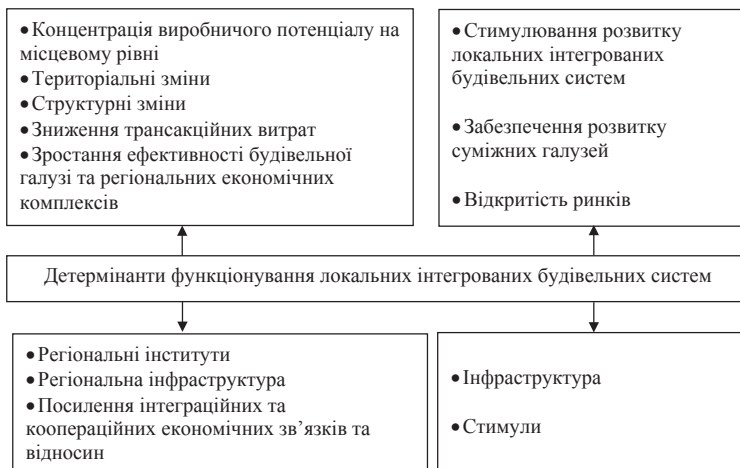


Рис. 1. Маркетингове середовище функціонування локальних інтегрованих будівельних систем (розроблено автором)

них утворень. Йдеться про будівельні підприємства усіх форм власності, розмірів та спеціалізації, профільні органи державного управління, споживачів послуг.

Для впровадження маркетингових інструментів потрібно усвідомлювати складові середовища функціонування локальних інтегрованих систем (рис. 1), працювати над їх удосконаленням, а також реалізувати складові маркетингового комплексу, адаптовані до сфери функціонування регіональних будівельних комплексів. Зокрема, вважаємо, що комплекс маркетингу, на який потрібно спрямовувати зусилля при реалізації маркетингових програм складається з таких чотирьох структурних елементів: економічний ефект для громади, підприємств та регіональних економік; створення суб'єктів – пілотних регіональних будівельних кластерів; формування ринку регіональних будівельних кластерів; забезпечення розвитку регіональних економік на кластерних інноваційних та інтегрованих засадах (рис. 2).

Ефект, що буде забезпечений від створення і функціонування регіональних будівельних кластерів, виступає ціною того «продукту», який буде отриманий від ефективної державної політики в аналізованій сфері.

Причому перевагою того результату, що буде отримано, є ефект синергії – вигода для громади, підприємств – учасників локальних інтегрованих систем, а також регіональних і місцевих економічних комплексів.

Продуктом, що буде запроєктований, створений та процес виведення якого і успішне та довгострокове конкурування на ринку, є безпосередньо регіональні будівельні кластери. Відтак, цей напрям також має знайти своє належне місце у маркетингових програмах їх розвитку та передбачати формування сприятливого маркетингового середовища для діяльності учасників регіональних кластерних ініціатив у будівельній сфері. Важливо, щоб були розроблені та імplementовані інструменти з формування і довгострокової підтримки особливої творчої атмосфери конкуренції та партнерства між учасниками кластерів, розвитку креативності в їх діяльності навіть в умовах, коли зовнішніх стимулів у них до цього не виникає.

Зауважимо, що реалізація маркетингових програм поширення регіональних будівельних кластерів може бути узгодженою з комплексними маркетинговими програмами розвитку територій. Таким чином буде забезпечено не лише створення мережі локальних інтегрованих будівельних систем, але й удосконалення системи стратегічного управління регіональним та місцевим розвитком, що забезпечує зростання комплексності і збалансованості розвитку регіонів та розміщення їх продуктивних сил.

Відтак, досить перспективним може стати узгодження програм формування ринку регіональних будівельних кластерів та реалізації концепцій маркетингових регіональних карт. Ринок регіональних будівельних кластерів – це місце узгодження інтересів його суб'єктів – представників попиту (представників влади, громади і підприємництва на той позитивний ефект, що очікується отримати) та пропозиції (з боку економічного та маркетингового потенціалу потенційних учасників будівельних кластерів).

Не менш важлива роль у комплексі маркетингу в процесі формування і розвитку регіональних буді-

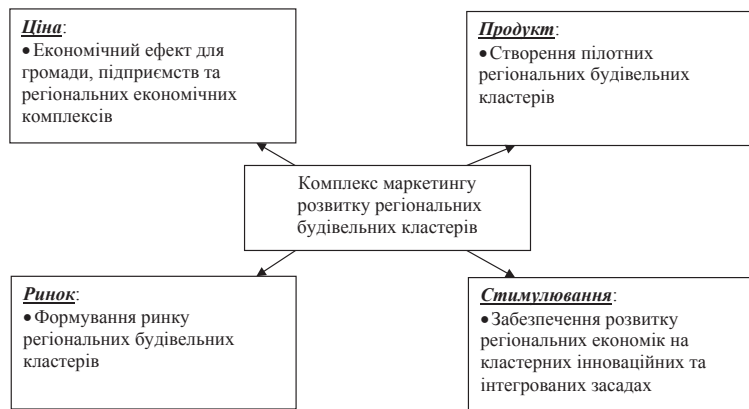


Рис. 2. Елементи комплексу маркетингу розвитку регіональних будівельних кластерів (розроблено автором)

вельних комплексів має відводитися такому елементу, як «стимулювання», що в традиційних маркетингових концепціях відповідає за доведення продукту до кінцевого споживача. В даному аспекті стимулювання характеризується вирішенням завдань розвитку регіональних економік, причому на кластерних, інноваційних та інтегрованих засадах.

Висновки. Вважаємо, що побудова регіональних програм розвитку локальних інтегрованих систем у будівельній сфері за функціями управління та елементами комплексу маркетингу дозволить організувати процес, основними складовими якого є аналіз, планування, реалізація планів та контроль за здійсненням заходів, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримання взаємовигідних обмінів з цільовими ринками для досягнення цілей суб'єктів системи регіональних будівельних кластерів, а, відтак, – забезпечить їх належну динамічність та високу дієвість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – К. : Вільямс, 2001.
2. Васильців Т.Г. Удосконалення дозвільної системи діяльності малих і середніх підприємств / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
3. Войнаренко М.П. Особливості регіональної політики функціонування будівельних кластерів в Україні / В.П. Войнаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekpr/2012_68/statii/8.pdf.
4. Державна регіональна політика України : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
5. Канищенко Н.Г. Формування національних галузевих кластерів в умовах інтернаціоналізації / Н.Г. Канищенко // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2006. – Вип., 4(59). – С. 70-73.
6. Орловська Ю.В. Системний вплив просторово-кластерних утворень у будівництві та соціально-економічний розвиток регіону / Ю.В. Орловська та ін. // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 5-13.
7. Асаул А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства: Кластеры – сетевые территориальные. – Интернет-ресурс Адміністративно-управлінського порталу. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m76/>.
8. Лапшина Е.Е. Инновационные подходы к организации логистического отраслевого строительного кластера как фактора экономического развития Калужской области / Е.Е. Лапшина – Отраслевая экономика. – № 3. – М. : УЭК, 2012. – С. 46-52.
9. Петров А.А. Организационно-экономические аспекты формирования строительных технопарков / Петров А.А. – Экономические науки. – № 3. – М. : РАЭ, 2012. – С. 103-105.
10. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition / Michael E. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – November-December.

УДК 332.14

Подгорный В.В.*доктор экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия
Донецкого государственного университета управления*

ЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА КАК СПОСОБ ВОПЛОЩЕНИЯ АДЕКВАТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕОЛОГИИ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена проблеме повышения эффективности экономической политики региона. Проанализирован уровень асимметрии социально-экономического развития регионов Украины. Обоснована неэффективность подходов к формированию экономической политики региона. Предложена модель взаимодействия экономической политики региона и экономической идеологии государства.

Ключевые слова: экономическая политика, регион, экономическая идеология, государство, региональное развитие, асимметрия социально-экономического развития регионов, экономические идеалы, экономические нормы, экономические ценности.

Підгінний В.В. ЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕГІОНУ ЯК СПОСІБ ВТІЛЕННЯ АДЕКВАТНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІДЕОЛОГІЇ ДЕРЖАВИ

Статтю присвячено проблемі підвищення ефективності економічної політики регіону. Проаналізовано рівень асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України. Обґрунтовано неефективність підходів до формування економічної політики регіону. Запропоновано модель взаємодії економічної політики регіону і економічної ідеології держави.

Ключові слова: економічна політика, регіон, економічна ідеологія, держава, регіональний розвиток, асиметрія соціально-економічного розвитку регіонів, економічні ідеали, економічні норми, економічні цінності.

Podgorny V.V. EFFECTIVE REGIONAL ECONOMIC POLICY AS A WAY OF IMPLEMENTATION OF THE ADEQUATE IDEOLOGY OF THE STATE

The article is devoted to the problem of increasing the effectiveness of economic policy in the region. The level of asymmetry of socio-economic development of the regions of Ukraine are analyzed. Ineffective approaches to the formation of economic policy in the region are grounded. A model of interaction of economic policy in the region and economic ideology of the state is offered.

Keywords: economic policy, region, economic ideology, state, regional development, asymmetry of socio-economic development of the regions, economic ideals, economic norms, economic values.

Постановка проблемы. Государственная власть детерминирована властью экономической, в концентрированном виде выражает экономические потребности и интересы не только и не столько государства, сколько самого общества, передавшего часть своих полномочий государству с целью управления социально-экономической трансформацией. Экономическая власть находит своё выражение, прежде всего, в соответствующей идеологии, которая определяет систему идей, представлений, взглядов, характеризующих воззрения на жизнь во всех её проявлениях населения регионов страны. Именно поэтому экономическая политика региона должна максимально соответствовать экономической идеологии, которая положена в основу экономической политики, проводимой государством относительно регионального развития.

В настоящее время экономическая политика региона не просто слабо согласуется с экономической идеологией государства, в основе которой положена либеральная доктрина, но и прямо противоречит ей. Одним из главных постулатов либерализма как разновидности экономической идеологии является утверждение и необходимости минимизации государственного вмешательства в производство общественного продукта на всех уровнях экономики. При этом унитарное государство имеет монопольное право на перераспределение финансовых ресурсов в направлении от «богатых» регионов к «бедным», чем прямо способствует тотальному ухудшению региональных показателей, поскольку лишает стимулов к саморазвитию как первых, так и вторых. Вместе с тем экономическая политика как совокупность предпринимаемых самим регионом мер воздействия на экономические процессы, происходящие на его территории, направлена на реализацию значимых для населения региона целей.

Практика убедительно доказывает, что одним из главных условий построения социально успешного региона является формирование его экономической политики, как совокупности принципов, определяющих развитие общества в том или ином направлении. Её эффективность напрямую зависит от взаимосвязи с экономической идеологией государства, которая представляет собой совокупность идеалов, норм и ценностей, объединяющих население страны в хозяйственное сообщество, определяющих цели и задачи развития общества и обосновывающих пути их реализации. В этой связи особую актуальность приобретает проблема формирования экономической идеологии, направленной на стимулирование регионального развития, и обеспечения её взаимосвязи с экономической политикой региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой формирования адекватной экономической идеологии и её взаимосвязи с экономической политикой региона посвящены многочисленные публикации отечественных и зарубежных исследователей, таких как Колесников Б.П. [1, с. 36], Самуэльсон П. [2, с. 477], Шубравская Е. [3, с. 39], Цветков В.В. [4, с. 23], Смит А. [5, с. 388], Хайлбронер Р.Л. [6, с. 265], Савелёнок Е. [7, с. 48], Ефременко Т. [8, с. 47] и др. В их работах разработаны фундаментальные, теоретико-методологические основы экономической идеологии, стимулирующей региональное развитие и обозначены принципиальные положения общего характера, обосновывающие её взаимосвязь с экономической политикой региона.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Анализ научной литературы свидетельствует об отсутствии системного подхода к обеспечению эффективности

экономической политики региона. Вся совокупность взглядов на природу эффективности экономической политики региона ограничивается представлением о либеральной природе взаимоотношений государства и регионов, что находит своё выражение в принципах, идеалах и ценностях реализуемой экономической идеологии. Однако эти принципы либеральной идеологической доктрины не работают в экономической среде, где господствует рыночная стихия, усугубляющая структурные диспропорции, обостряющая экологическую и демографическую ситуацию в регионах. Тогда как их стабильное и динамичное развитие просто невозможно без создания стимулов во всех сферах жизнедеятельности, обеспечивающих активизацию инновационного потенциала регионов. Политика стимулирования развития регионального потенциала предполагает достижение социально-экономического равновесия между регионами в результате конкурентной борьбы, стимулирующей региональное развитие, что с течением времени превращается в стабильно нарастающую тенденцию. Господствующая в Украине экономическая идеология либерального толка, лежащая в основе экономической политики государства относительно регионального развития, не может обеспечить эффективность экономической политике региона. Как результат – рост асимметрии социально-экономического развития регионов, что и привело к экономическому и политическому кризису. Всё это и обусловило цель исследования и его задачи.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Целью данного исследования является формирование модели, отражающей взаимосвязь эффективной экономической политики региона и экономической идеологии государства, стимулирующей региональное развитие. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Оценить асимметрию социально-экономического развития регионов Украины.
2. Выделить круг проблем, снижающих эффективность экономической политики региона и способствующих росту региональной асимметрии.
3. Сформировать модель, отражающую взаимосвязь эффективной экономической политики региона и экономической идеологии государства, стимулирующей региональное развитие.

Изложение основного материала исследования. Конкурентоспособность региона определяется в сравнении с другими аналогичными объектами. Данная характеристика относится к оценочным показателям, поэтому предполагает наряду с объектом и субъектом оценки также наличие определённых

критериев. Критериями (целями) оценки могут быть положение на рынке, темпы развития, возможность расплачиваться за полученные заемные средства, потребительские свойства по отношению к цене товара и др. Конкурентоспособность региона отражает уровень эффективности экономической политики региона. Последнее является одним из основных факторов регулирования экономики региона, которое представляет собой движущую силу развития отдельного региона и регионального сообщества в целом. Поэтому в качестве критерия оценки конкурентоспособности региона целесообразно выбрать темпы развития регионов Украины, которые носят асимметричный характер.

Региональная асимметрия – это устойчивые во времени и пространстве разрывы (отклонения) в условиях и результатах развития регионов относительно законодательно или нормативно установленной системы стандартов и уровня их экономического развития, сокращение которых обеспечивает выравнивание условий для более полной реализации конституционных прав граждан в удовлетворении социальных потребностей, а в долгосрочном плане способствует развитию страны в целом.

Для выявления и учёта сложившихся тенденций был выбран период относительно стабильного развития экономики Украины, а именно 1998-2008 гг. Полноценное определение степени единства регионального пространства подразумевает рассмотрение всех регионов системы. Кроме того, экономические показатели могут измеряться как в текущих, так и в постоянных ценах. С учётом этого можно построить различные индикаторы. Наиболее простым среди таких индикаторов является модифицированный коэффициент вариации:

$$V = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{\bar{x}} - 1 \right)^2} \times 100\%, \quad (1)$$

где x_i – значение показателя для региона i , \bar{x} – среднее значение показателя для системы регионов (страны): в случае объёмного показателя это среднее арифметическое по регионам, а в случае удельного показателя – средневзвешенное по численности населения регионов, N – число регионов в системе.

Индексом региональной асимметрии называется относительная динамика этого показателя во времени. Результаты расчета индекса региональной асимметрии для некоторых важнейших экономических показателей приводятся в табл. 1.

Определённый уровень асимметрии регионального социально-экономического развития является естественным и полезным. Он вносит динамизм в разви-

Таблица 1
Индекс региональной асимметрии по ряду показателей в Украине в период с 2003 по 2008 гг.
(%, отсутствие асимметрии – 0%)

Объёмные показатели	Годы					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой региональный продукт	102	103	103	104	109	106
Валовой региональный продукт в расчёте на 1 чел.	64	63	60	67	64	58
Среднемесячная номинальная заработная плата наёмных рабочих	30	20	20	21	21	21
Количество зарегистрированных безработных	40	37	41	35	34	35
Денежные доходы населения	62	66	66	60	70	73
Денежные доходы населения в расчёте на 1 чел.	16	20	18	20	21	23
Объём промышленной продукции	112	113	119	117	118	120
Введение в эксплуатацию жилья	76	70	76	80	74	80
Выбросы вредных веществ в атмосферный воздух	220	220	210	210	210	200

тие экономики, создавая конкурентное напряжение. Результаты исследования и мировая практика показывают, что уровень региональной асимметрии можно считать естественным, если он не превышает 20%.

Динамика региональной дифференциации различна по отдельным показателям. Вместе с тем результаты измерения сводятся к следующему. Общая тенденция в рассматриваемый период по всем показателям свидетельствует об асимметричном типе регионального развития.

Дифференциация по некоторым показателям ослабляется в 2003-2005 гг. Вместе с тем, она усиливается после 2007 года, о чём свидетельствует большинство индикаторов. Период 2007-2008 гг. отмечен ростом дифференциации экономического пространства по большинству показателей. Всё это указывает на то, что неравенство регионов Украины в рассматриваемый период в целом возросло. Есть все основания полагать, что в дальнейшем будет сохраняться следующая тенденция: регионы с крайне низким уровнем развития ещё больше будут отставать от остальных регионов. Сложившаяся тенденция будет вести к дальнейшей поляризации общества по территориальному и имущественному признаку, нарастанию в нем социальной напряженности.

Обобщая анализ, следует выделить круг проблем, способствующих росту региональной асимметрии и снижению уровня конкурентоспособности региона:

- неоднородная адаптированность регионов с разной структурой экономики к функционированию в условиях рыночной конкуренции;
- отраслевой принцип управления экономикой, что обуславливает стимулирование лишь базовых областей, имеющих высокую степень территориальной локализации; недостаточно интенсивную сотрудничество между разными регионами;
- ослабление роли государства относительно регулирования регионального экономического развития и выравнивание диспропорций в темпах и направлениях;
- несимметричность влияния государства через существующие механизмы на развитие разных регионов.

Результаты анализа указывают на то, что синхронизация интересов государства и региона на отдельной территории позволит не только поднять её экономику, но в конечном итоге приведет к сокращению диспропорций развития между регионами. При этом особую значимость приобретает формирование экономической идеологии, стимулирующей региональное развитие, и взаимная увязка интересов государства и региона, что находит своё выражение в модели взаимодействия экономической идеологии и экономической политики региона.

Экономическая политика в экономической науке рассматривается как набор инструментов, рычагов, мер и действий правительства страны, оказывающих влияние на развитие макроэкономических показателей для достижения общественно значимых целей [9, с. 3].

Базовая теория экономической политики разработана в 50-х годах XX века известным голландским экономистом Я. Тинбергеном [10, с. 68]. Она предусматривала органическую взаимосвязь трёх параметров: целевые показатели – инструменты политики – модель экономики. Основными целевыми показателями экономической политики были выпуск и инфляция. В дальнейшем идеи базовой экономической политики развил Р. Манделл. То, что в реальной действительности инструменты экономической политики находятся под контролем разных правитель-

ственных органов, существенно меняет, согласно Р. Манделлу, теоретическое понимание сути экономической политики. Р. Лукас доказал, что при изменении экономической политики меняются также закономерности формирования ожиданий [11, с. 221].

Зависимость экономической политики от устремлений и намерений политиков, обусловленных изменяющейся рыночной конъюнктурой и личными интересами, привела к тому, что экономическая политика утратила свой истинный смысл и назначение в системе государственного регулирования экономики. А ведь именно государственное регулирование, как совокупность экономической политики, государственного управления и экономической стратегии, является тем механизмом, с помощью которого можно построить социально справедливое и благополучное общество. И идеология как совокупность идей, направленных на обеспечение социального благополучия, должна лежать в основе экономической политики, которую посредством государственного управления и экономической стратегии намеревается воплотить государство на своей территории.

Необходимость более активного влияния региона на экономические процессы, происходящие на его территории, очевидна. Экономическая политика региона должна быть не только активной и вызывающей доверие, но и стабильной и градуалистской. Содержание экономической политики региона должно определяться экономической идеологией государства, в основе которой положена совокупность экономических идеалов, к которым должен стремиться регион в своей хозяйственной деятельности, повышая при этом её эффективность. Только эффективное хозяйствование на своей территории может привести регион к социальному успеху.

Реализация такого подхода приводит к возникновению синергии, посредством которой становится возможным решение проблемы несоответствия между фактическими действиями по реализации экономической политики на уровне региона и содержанием программных положений – декларациями политического курса страны, воплощённых в экономической политике. Отсюда же вытекает проблема уровня предсказуемости развития экономических событий, как в регионе, так и в стране в целом. А ведь именно предсказуемость является залогом стабильных улучшений в экономической системе, её успешного функционирования, и, как следствие, повышения уровня жизни населения.

Достижение социального благополучия общества предполагает наличие целей общественного развития. При выборе и реализации целей общество ориентируется на экономические идеалы, нормы и ценности, совокупность которых представляет собой экономическую идеологию государства (рис. 1).

Экономическая идеология, как комплексная категория, включает в себя гуманитарную (общественную), рыночную, финансовую, правовую и производственную идеологию [12, с. 216]. В соответствии с такой структурой формируются и соответствующие идеалы, нормы и ценности.

Экономический идеал – это совершенный прообраз действий по формированию среды жизнедеятельности, высшая цель стремлений государства и общества в процессе организации и осуществления совместной экономической деятельности. Следование региона и государства единым экономическим идеалам позволяет разграничить их полномочия в пределах своего уровня для рационализации порядка действий и повышения эффективности экономического

поведения для достижения двуединой цели (рост социального благополучия населения региона и страны в целом). К экономическим идеалам следует отнести следующие:

1. Информационная свобода – обеспечение независимости принимаемых индивидами решений относительно выбора информации, мыслей и их выражения, и свободного информационного обмена с целью обеспечения соответствия экономического поведения общества принятым общественным и экономическим ценностям.

2. Экономическая свобода – обеспечение права товаропроизводителя на самостоятельное определение объёма и структуры своего производства, ассортимента продукции и объёма её реализации, установление цены на неё и выбора партнёров.

3. Обязательность налогообложения – введение норм по уплате налогов и сборов за отчётный период, и установление ответственности плательщиков налогов за нарушение налогового законодательства.

4. Распределение полномочий – обеспечение подробной регламентации чёткого разделения полномочий государственных и региональных органов власти.

5. Стимулирование – создание условий для сохранения, сбережения, развития и использования научно-технического и инновационного потенциала общества.

6. Эффективность – обеспечение роста национальной экономики.

7. Результативность – повышение жизненного уровня населения страны.

Процесс воплощения экономических идеалов в реальную действительность должен быть эффективным и соответствующим образом организован посредством формирования и реализации экономических норм.

Экономическая норма – это общепризнанная в определенной социальной среде совокупность требований, регулирующих экономическое поведение людей, все иные формы их деятельности (гуманитарную, рыночную, финансовую, правовую и производственную). Экономические нормы подвержены постоянным изменениям в связи с высокой степенью динамичности среды жизнедеятельности человека. Они отражают достигнутый уровень развития общества. К экономическим нормам относятся следующие:

1. Информационно-правовая норма – это установленное государством правило поведения, целью которого является регулирование общественных отношений, возникающих, изменяющихся и преращающихся в информационной сфере в связи с реализацией информационных прав, обязанностей субъектами и осуществлением информационных процессов при обращении информации.

2. Финансово-правовая норма (норма финансового права) – это установленное государством и обеспеченное мерами государственного принуждения строго определенное правило поведения в общественных финансовых отношениях, возникающих в процессе финансовой деятельности государства и муниципальных образований. В них закреплены юридические права и юридические обязанности их участников.

3. Материально-правовые нормы – нормы, прямо и непосредственно регулирующие поведение субъектов международного частного права, определяющие содержание их прав и обязанностей. Материально-правовые нормы содержатся в международных соглашениях, а также во внутреннем законодательстве, специально предназначенном для регулирования отношений с иностранным элементом.

4. Нормы трудового права – это нормы, регулирующие не технологические процессы, а социальные

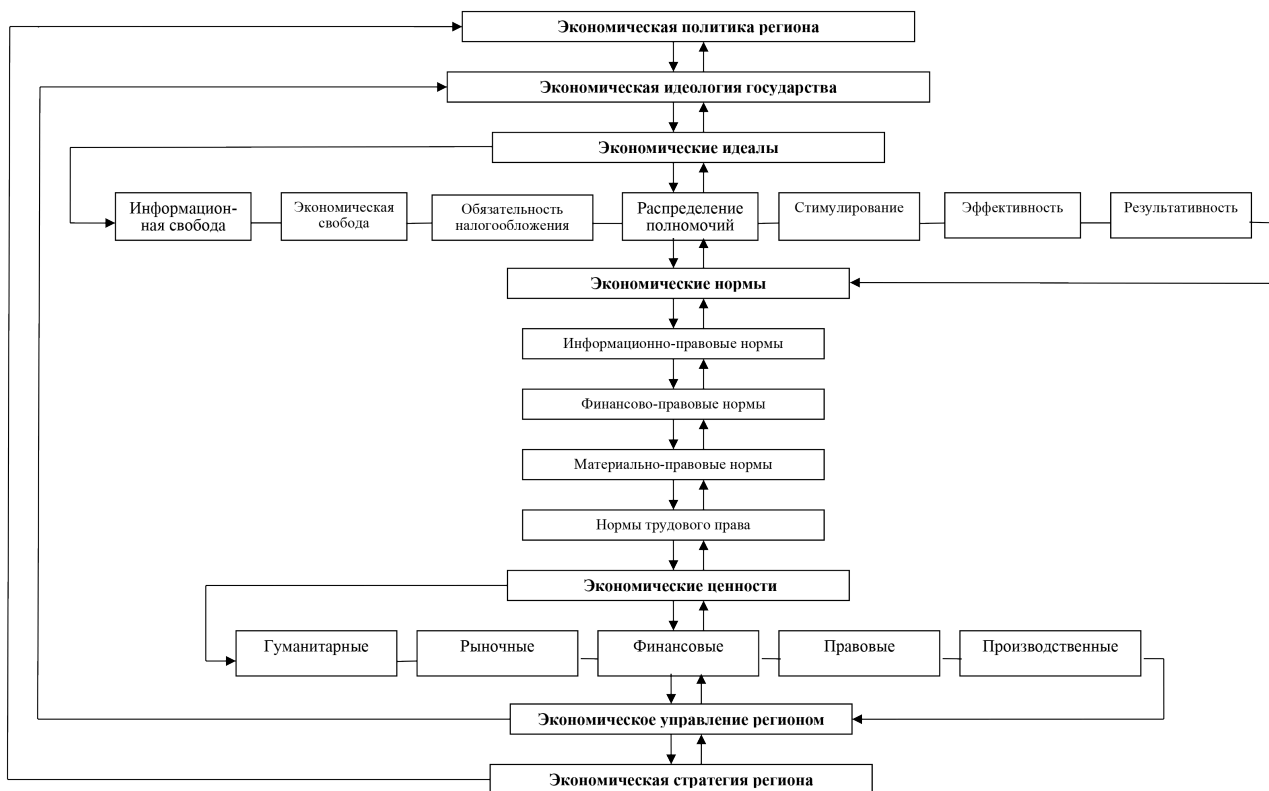


Рис. 1. Значение и роль экономической идеологии в процессе реализации экономической политики региона

связи субъектов трудовых правоотношений, то есть общественные формы труда.

Экономические нормы вытекают из принятых в обществе представлений об идеалах и формируют соответствующие ценности, следование которым оказывает стимулирующее влияние на процесс развития региона.

Экономические ценности – это обобщённые представления о благах и приемлемых способах их получения, на базе которых общество осуществляет сознательный выбор целей и средств экономической деятельности.

В качестве базовых (соответствующих основным сферам жизнедеятельности) экономических ценностей предлагаются следующие:

- гуманитарная – менталитет, отражающий высокий уровень общественного сознания;
- рыночная – баланс совокупного спроса и предложения;
- финансовая – оптимальность финансовых потоков в экономике;
- правовая – правовая регламентация жизнедеятельности общества;
- производственная – всестороннее развитие факторов производства.

Базовые экономические ценности включают в себя ряд ценностной стратегического характера. К ним следует отнести следующие:

1. Гуманитарные (общественные) ценности:

- духовные – происхождение материального мира, сущность человека, происхождение человека, его призвание и предназначение;
- культурные – самоанализ человека, вечные духовные ценности, поведенческие стереотипы, история и национальная самоидентификация, здоровый образ жизни общества;
- научные – объективная истина и сущность явлений природы, сущность человека в его деятельности в социуме, в его духовной и культурной деятельности, сущность формализации событий и явлений;
- информационные – общественно полезные программы в визуально-звуковом и звуковом форматах на телевидении и радио, официальная и оперативная информация по актуальным темам в газетах и журналах, аккумулярованные посредством слова культурные ценности и знания в книгах, массив информации в сети Интернет;
- образовательные ценности – самодостаточность, физическая, эмоциональная, эстетическая и интеллектуальная развитость ребёнка в возрасте на уровне дошкольного образования; самодостаточность и интеллектуально-нравственная зрелость на уровне среднего образования; самодостаточность и получение профессии на уровне среднего профессионального образования; самодостаточность и конкурентоспособность личности на рынке труда на уровне высшего образования.

2. Рыночные ценности:

- ценности в сфере ресурсопользования – энергетическая безопасность страны, добыча нефти, газоснабжение и газификация страны, возможность рационального использования водных и лесных ресурсов;
- ценности в сфере отношений собственности – сохранность, развитость, государственной собственности в интересах народа и её эффективное использование; реализованная предпринимательская инициатива человека; устойчивое развитие муниципальной экономики; возможность самостоятельного владения, пользования и распоряжения имуществом общественной организации; обеспеченная возмож-

ность привлечения капитала, расширяющаяся база собственников, их участие в управлении;

- ценности в сфере конкурентных отношений – конкурентная борьба одним или несколькими участниками, в масштабах отрасли, с представителями разных отраслей, внутри страны и на мировом рынке;

ценности в сфере рыночной инфраструктуры – финансовое обеспечение рынка, свобода заключения финансовых или товарных сделок; застрахованные риски в процессе осуществления рыночной деятельности; информационная обеспеченность участников рынка, обеспеченность маркетинговой коммуникацией в условиях рынка;

- ценности в сфере структуры экономики – оптимальное соотношение ВВП по отдельным территориям; отраслей экономики, отдельных компонентов ВВП по стоимости; между государственным и частным сектором; различных товарных групп, их импорта и экспорта.

3. Финансовые ценности:

- ценности в природоохранной сфере – экологически безопасная воздушная среда, экологически безопасная водная среда, восстановленные нарушенные хозяйственной и иными видами деятельности земли, защищённые леса и озеленённые населённые пункты, защищённые и способные к воспроизводству дикие животные, птицы и рыбы;

- ценности в сфере кредитно-денежных отношений – крепкая гривня, банковской системы, функционирующая система расчётов; максимальная прибыль банка при минимальном риске; возрастающая на основе оптимального сочетания коммерческой и инвестиционной деятельности финансовая устойчивость; развитые регионы, реконструированные предприятия; привлечённые и эффективно размещённые временно свободные средства населения и предприятий;

- ценности в сфере противодействия инфляции – возможность манипулирования государственным бюджетом, политика дорогих денег, свободный рынок, естественный уровень безработицы, возможность изменять совокупное предложение;

- ценности в сфере налогообложения – наибольшее количество собранных налогов, налоги по упрощённой системе налогообложения, налоги по единому налогу на вменённый доход, налоги по совмещённым системам налогообложения;

- ценности в социальной сфере – жизнь пенсионеров на уровне мировых стандартов; низкий уровень социального риска для трудового населения и компенсация; длительный активный образ жизни лиц пожилого возраста; финансовая обеспеченность процесса воспитания детей; обеспеченность населения бесплатной медицинской помощью.

4. Правовые ценности:

- ценности в сфере конституционного права – учтённые сложившиеся и новые тенденции в сфере общественных отношений, решённые оперативные вопросы, связанные с жизнедеятельностью общества, решённые наиболее важные и принципиальные задачи общественного развития, установленные общие нормы и правила поведения общества, установленные правила поведения общества на территории АРК Крым, областей и других территорий;

- ценности в сфере административного права – учтённые новые тенденции в сфере административных отношений; решённые оперативные вопросы, связанные с административными отношениями; решённые задачи общественного развития, связанные с административным правом; установленные нормы и правила организационно-правового характера обще-

национального значения; установленные нормы и правила организационно-правового характера территориального значения;

- ценности в сфере трудового права – учтённые новые тенденции в сфере трудовых отношений; решённые оперативные вопросы, связанные с трудовыми отношениями; решённые задачи общественного развития, связанные с трудовым правом; установленные нормы и правила трудового характера общенационального значения; установление норм и правила трудового характера территориального значения;

- ценности в сфере финансового права – учтённые новые тенденции в сфере финансовых отношений; решённые оперативные вопросы, связанные с финансовыми отношениями; решённые задачи общественного развития, связанные с финансовым правом; установленные нормы и правила финансово-правового характера общенационального значения; установленные нормы и правила финансово-правового характера территориального значения;

- ценности в сфере хозяйственного права – учтённые новые тенденции в сфере хозяйственных отношений; решённые оперативные вопросы, связанные с хозяйственными отношениями; решённые задачи общественного развития, связанные с хозяйственным правом; установленные нормы и правила хозяйственно-правового характера общенационального значения; установленные нормы и правила хозяйственно-правового характера территориального значения.

5. Производственные ценности:

- ценности в сфере землепользования – увеличивающиеся объёмы сельскохозяйственной продукции и растущая её конкурентоспособность; улучшенные естественные пастбища и сенокосы; оптимальность сочетания пашни, плантаций, лугов и пастбищ; освоенные путём строительства промышленных и гражданских объектов земли;

- ценности в сфере использования трудовых ресурсов – взаимовыгодность сотрудничества работников и предприятий с целью обеспечения роста их конкурентоспособности в машиностроении, химии и фармацевтике, сельском хозяйстве, горно-металлургическом комплексе и пищевой промышленности;

- ценности в инвестиционной сфере – приобретённые дома, сооружения, основные средства и нематериальные активы, подлежащие амортизации; приобретённые корпоративные права, ценные бумаги и других финансовые инструменты; капитальные или финансовые инвестиции за счёт дохода от инвестиционных операций; ассигнованные средства бюджетов разных уровней; инвестированные за счёт кредитов банков, облигационные займы, векселя;

- ценности в инновационной сфере – сформированные объекты интеллектуальной собственности, научно-технической продукции; произведённые принципиально новые виды техники и технологий; произведённые с целью улучшения социального и экологического положения ресурсосберегающие технологии; промышленно освоенная новая продукция или внедрённые новые технологии; развитость инновационной деятельности;

- ценности в сфере малого бизнеса – развитость конкуренции, сформированные новые рабочие места и способность гибкого реагирования на изменения рыночной конъюнктуры в производственной, финансовой и научной сферах, сферах производства услуг, коммерции и торговли.

Значение и роль экономической идеологии резко возрастает в настоящее время, когда в условиях научно-технической революции развитие региона всё

больше зависит от личных качеств населения. Условием процесса экономического управления связано с ростом образовательного уровня населения, разнообразия мотивации к труду, потерей былого влияния административного и экономического принуждения к труду.

В рамках экономической идеологии происходят представление и объяснение соответствующих идей, выявление и диагностика проблем, формулирование задач, принципов, целей и миссии экономического управления регионом, осознание назначения управления для региональной власти и населения.

Экономическая идеология государства, положенная в основу экономической политики региона, способствует росту эффективности государственного управления регионом. Она реализуется через экономическую стратегию, которая направлена на реализацию планов и программ по социальному развитию общества на территории региона.

Выводы из проведенного исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Таким образом, модель взаимодействия экономической политики региона и экономической идеологии государства в предложенном виде:

- позволяет разграничить полномочия государства и региона в процессе производства общественно значимого продукта;

- создаёт через формирование стимулов требуемые условия для активизации инновационной активности населения региона, повышая тем самым эффективность экономического управления регионом;

- обеспечивает результативность процесса реализации экономической стратегии, повышая тем самым социальные стандарты на территории региона.

Отсюда следует, что экономическая идеология государства, положенная в основу экономической политики регионов, способствует повышению её эффективности, что выражается в стабильном и поступательном развитии общества, повышении уровня жизни населения, справедливом распределении и перераспределении доходов.

Перспективным направлением исследований в данном направлении является разработка модели государственного регулирования регионального развития, в рамках функционирования которой гармонично взаимодействуют экономическая политика региона и экономическая идеология государства, направленная на стимулирование регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Колесніков Б.П. Узгодження глобальних, національних та місцевих інтересів у процесі реалізації державної політики / Б.П. Колесніков // Менеджер. – 2008. – № 3. – С. 34-38.
2. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон ; [пер. с англ. И. Федотова] – М. : Вильямс, 2000. – 688 с.
3. Шубравская Е. Устойчивое экономическое развитие: понятие и направление исследований / Е. Шубравская // Экономика Украины. – № 1. – 2005. – С. 36-42.
4. Цветков В.В. Державне управління як основний різновид соціального управління. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи / В.В. Цветков. – К. : Оріон, 1998. – С. 17-37.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993 г. – 572 с.
6. Хайлбронер Р.Л. Философы от мира сего. Великие экономические мыслители: их жизнь, эпоха и идеи / Р.Л. Хайлбронер ; [пер. с англ. И. Файбисовича]. – М. : Колибри, 2008. – 430 с.
7. Савелёнок Е. Идеология управления в организации / Е. Савелёнок // Проблемы теории и практики управления. – № 3. – 2000. – С. 45-49.

8. Ефременко Т. Экономическая культура населения современной Украины / Т. Ефременко // Социология: теория, методы, маркетинг. – № 4. – 2006. – С. 174-194.
9. Экономическая политика государства: сущность, этапы, механизмы [Электронный ресурс] / В.Д. Лагутин // Режим доступа : http://www.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Lagutin406.pdf.
10. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. – Amsterdam:North Holland, 1952.
11. Малий І.Й. Держава і ринок: філософія взаємодії : [монографія] / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда / за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.Й. Малога. – К. : КНЕУ, 2005, 358 с.
12. Подгорный В.В. Роль конкурентной идеологии в усовершенствовании государственного управления / В.В. Подгорный // Державне управління процесами життєдіяльності і галузевого розвитку економіки : зб. наук. пр. – Донецьк, 2003. – Т. IV, вип. 25, серія «Державне управління». – С. 212-219.

УДК 911.6

Степанова Е.Р.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри управління персоналом та економіки праці

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена аналізу особливостей розміщення продуктивних сил в Україні. Наведено макроекономічне групування регіонів. Представлено існуючий спектр проблем в кожному із територіальних організацій.

Ключові слова: продуктивні сили, територіальна організація, промисловість, галузь економіки, районування.

Степанова Э.Р. ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УКРАИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена анализу особенностей размещения продуктивных сил на Украине. Приведено макроекономическое группирование регионов. Представлен существующий спектр проблем в каждой из территориальных организаций.

Ключевые слова: продуктивные силы, территориальная организация, промышленность, отрасль экономики, районирование.

Stepanova E.R. FEATURES OF UKRAINIAN'S INDUSTRY TERRITORIAL ORGANIZATION

Article devoted to the features of productive forces' allocation analysis in Ukraine. Macroeconomic grouping of regions has been presented. Exciting range of problems in each of territorial organizations has been represented.

Keywords: productive forces, territorial organization, industry, branch of economy, zoning.

Постановка проблеми. Сучасна територіальна організація продуктивних сил України сформувалася під впливом економічних законів планової економіки. Функціонування в сучасних економічних умовах зумовлює відповідні зміни в теорії розміщення продуктивних сил і передусім утверджує пріоритетність загальних для всіх суспільно-економічних формацій економічних законів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні переважно прикладними аспектами територіальної організації підприємств присвячені дослідження групи науковців Ради з вивчення продуктивних сил НАН України. Осмисленню проблем просторової організації економіки в межах соціально-економічної географії присвячені дослідження О.Г. Топчієва, О.І. Шаблія, А.П. Голікова та ін. Дослідження особливостей розміщення продуктивних сил наведені в роботах Б.Ф. Заблоцького, С.І. Іщука, Є.П. Качана, Т.Є. Царика, Д.М. Стеценка та багатьох інших українських науковців.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, сутність якого полягає у визначенні найбільш розвинених галузей економіки у тому чи іншому макроекономічному регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідна роль діяльності українських підприємств у розвитку промисловості визначається, перш за все, тим, що, забезпечуючи всі галузі народного господарства знаряддями праці та новими матеріалами, вона є найбільш активним фактором науково-технічного прогресу і розширеного відтворення в цілому. Серед інших галузей господарства промисловість вирізняється комплексно- і районуотворюючими функціями [1, с. 37].

Українські регіони класифікуються за принципом економічного районування. Це науково обґрунтований поділ території країни на економічні райони, що склалися історично або у процесі розвитку продуктивних сил на основі суспільного поділу праці. Економічне районування сприяє раціональній територіальній організації господарства країни [2, с. 214].

На Україні існують наступні макроекономічні регіони:

Центральний (центр макрорайону місто Київ) – до його складу входять Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області;

Донецький (центр макрорайону місто Донецьк) – до його складу входять Донецька та Луганська області;

Західний (центр макрорайону місто Львів) – до нього відносяться Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області;

Придніпровський (місто Дніпропетровськ) – входять Дніпропетровська, Запорізька та Кіровоградська області;

Причорноморський макрорайон (центром району є місто Одеса) – до складу входять Миколаївська, Одеська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим;

Харківський макроекономічний район (місто Харків) – Полтавська, Сумська, Харківська області. Розглянемо їх більш детально.

До складу Центрального регіону входять Київ і шість областей: Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська. Його площа 158,7 тис. км². Це найбільший за площею (26,4 відсо-

тка від загальної площі) регіон України. Чисельність населення в цьому регіоні становить 12,2 млн. осіб, або 23,7 відсотка від загальної чисельності населення України. Важливим регіональним чинником розвитку господарства Центрального регіону є його могутній трудовресурсний потенціал. На території досить висока густина населення – 83 особи на км² [2, с. 215].

В таблиці 1 розглянемо найбільш розвинені галузі економіки зазначеного регіону [3; 4].

Основною проблемою регіону є розвиток малих міських поселень, відродження села і сільського господарства. Більшість малих і середніх міст регіону мають сприятливі умови для соціального і культурного розвитку – вигідного розміщення промислових підприємств, наукових, освітніх і медичних установ, організацій сфери послуг, інфраструктури тощо [5, с. 280].

Розглянемо Донецький макроекономічний регіон. До його складу входять Донецька і Луганська області. Площа складає 53,2 тис. км², або 8,8 відсотка території України. За розмірами території це найменший регіон в Україні, проте для нього характерна висока територіальна концентрація соціально-економічного потенціалу. У регіоні проживає 7,9 млн. осіб, або 15,3 відсотка населення України. Тут висока густина населення – 149 осіб/км² [2, с. 220].

В таблиці 2 наведена економічна характеристика Донецького регіону [3].

Винятково важливою є проблема подальшого розвитку продуктивних сил, зокрема галузей важкої індустрії Донбасу – оновлення на якісно новій, більш сучасній матеріально-технічній базі створеного тут потужного виробничого потенціалу в таких галузях, як вугільна промисловість, чорна металургія, машинобудування, хімія тощо.

Цей потенціал формувався впродовж тривалого часу й оновлювався повільно. У зв'язку з цим в умо-

вах регіону першочергове значення має якісна переорієнтація інвестиційної політики, насамперед за рахунок різкого збільшення частки капітальних вкладень на реконструкцію і технічне переоснащення [5, с. 284].

Західний макроекономічний регіон включає 7 областей: Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Тернопільську, Чернівецьку. Його площа становить 110 тис. км², або 18,3 відсотка загальної території України. У регіоні проживає близько 10 млн. осіб, або майже 1/5 чисельності населення країни. Регіон вирізняється найбільшою кількістю міст (117) і посідає друге місце за кількістю поселень міського типу (144) після Донецького регіону [2, с. 227].

В таблиці 3 наведена економічна характеристика Західного регіону [3].

До основних проблем розвитку Західного макрорайону потрібно віднести: посилення збалансованості соціально-економічного і екологічного розвитку; модернізацію технологій, що застосовуються в усіх галузях господарства; перебудову структури виробництва з випереджаючим розвитком найбільш наукоємних галузей третинної і четвертинної сфери із забезпеченням її відповідності інтегральному потенціалу; розбудову виробничої, комунікаційно-інформаційної, соціальної інфраструктури; технічне переозброєння промисловості, сільського господарства, будівництва; розширення зовнішньої функції і частки її в експортному секторі країни; інтенсивний розвиток рекреаційного комплексу в усіх економічних районах; модернізацію транспортної системи району для її інтегрування в загальноєвропейську; збільшення власної бази паливно-енергетичних ресурсів; пріоритетний розвиток основних центрів просторового каркасу росту продуктивних сил району [5, с. 294].

Таблиця 1

Область	Економічна характеристика
Вінницька	53% загального промислового виробництва займає харчова промисловість, 23% – енергетика, 12% – машинобудування та металообробка, 3% – легка та хімічна промисловості, 2,5% – промисловість будівельних матеріалів, 1% – деревообробна промисловість.
Житомирська	Перше місце в загальній промисловості посідає машинобудування, наступною є хімічна промисловість, далі – добувна промисловість, целюлозно-промислове виробництво, обробка деревини, виробництво неметалевої мінеральної продукції, харчова промисловість.
Київська	Спеціалізація області визначається переважним розвитком важкої індустрії у поєднанні з легкою і харчовою промисловістю і високоінтенсивним сільським господарством зерно-буякового і м'ясо-молочного напрямів.
Хмельницька	Важливе місце серед галузей промисловості займає машинобудування та металообробка, в якій зайнято 44,2% загальної кількості працюючих в промисловості області. Друге місце посідає харчова промисловість, обсяги виробництва продукції якої становлять 35,4% загальнообласних обсягів.
Черкаська	В області діє понад 300 промислових підприємств, які виробляють електроенергію, видобувають вугілля, випускають мінеральні добрива, аміак, хімічні волокна, засоби автоматизації та обчислювальної техніки, технологічне обладнання для переробних галузей, машини та обладнання для тваринництва і кормовиробництва, товари народного споживання продовольчої та непродовольчої груп.
Чернігівська	Провідні галузі промисловості в області: хімічна, харчова, легка, будівельних матеріалів, деревообробка.
м. Київ	Сектори сфери послуг, що дають основний внесок до економіки Києва, – транспорт та комунікації, дрібна та оптова торгівля, нерухомість, юридичні та фінансові послуги. Ключовими зростаючими секторами економіки є роздрібна торгівля, інформаційні технології, фінанси.

Таблиця 2

Область	Економічна характеристика
Донецька	У структурі промислового виробництва переважають металургійний (49%) та паливно-енергетичний комплекси (23,5%). 2 найбільших промислових центра виробляють більш ніж половину загального обсягу промислового виробництва області: Донецьк (18%), Маріуполь (37%).
Луганська	Промисловість займає провідне місце в економіці області. Її частка у валовому суспільному продукті регіону становить близько 75%. Провідною галуззю регіону є переробна промисловість, що представлена підприємствами з видобутку кам'яного вугілля виробництва коксу та продуктів нафтопереробки, будівельних матеріалів, машинобудування, хімічної, нафтохімічної, харчової, лісової, легкої промисловості. У валовому обсязі виробництва частка продукції, яка виготовлена підприємствами переробного комплексу, становить 71,6%.

Придніпровський макроекономічний регіон є одним із найбільш розвинених індустріальних регіонів України з потужним соціально-економічним потенціалом. Він включає три області: Дніпропетровську, Запорізьку, Кіровоградську – загальною площею 83,7 тис. км² [2, с. 234].

В таблиці 4 представлена економічна характеристика даного регіону [3].

До найважливіших господарських проблем прискороженого розвитку продуктивних сил Придніпров'я належить технічне переоснащення виробництва, охорона природного середовища. Висока територіальна концентрація великих металургійних, хімічних та інших виробництв у безпосередній близькості до Дніпра загострює проблему охорони водних ресурсів від забруднення відходами виробництва і комунального господарства. Важливо також забезпечити комплексне використання відходів виробництва, особливо на територіях великомасштабного

видобутку криворізьких залізних руд, скорочення вилучень родючих земель для несільськогосподарських цілей [5, с. 298].

Причорноморський макроекономічний регіон включає Автономну Республіку Крим (АРК), Одеську, Миколаївську, Херсонську області та м. Севастополь. Його площа 113,4 тис. км² (18,8 відсотка території України). Густота населення – 69 осіб/км². У регіоні налічується 53 міста і 120 селищ міського типу [2, с. 238].

Таблиця 5 ілюструє економічну характеристика зазначеного регіону [3].

Для підвищення ефективності господарства Причорноморського регіону належить науково обґрунтувати і вирішити ряд вузлових проблем. Особливо актуальна проблема водних ресурсів, вирішення якої в умовах посушливого клімату регіону є важливим чинником активізації сільськогосподарського виробництва, поліпшення умов життєдіяльності населення.

Таблиця 3

Область	Економічна характеристика
Волинська	Економічна структура області має такий вигляд (у відсотках від валового продукту): сільське господарство – 35,3 %, послуги – 26,2%, промисловість – 25,1%, будівництво – 3,6 %.
Закарпатська	В умовах реформування економічних відносин акцент робиться на розвиток пріоритетних галузей господарювання – лісова та деревообробна промисловість, легка і харчова галузі, розвиток прикордонного співробітництва, рекреації й туризму тощо.
Івано-Франківська	Провідна роль в економіці області належить промисловості, яка характеризується недостатнім рівнем промислового виробництва. У промисловості переважає недержавний сектор, частка якого у загальному обсязі виробництва більше 96%.
Львівська	У структурі промислового виробництва регіону найбільш питому вагу мають харчова, паливна промисловості, машинобудування і металообробка, електроенергетика.
Рівненська	Провідне місце в економіці області займають промисловість і сільське господарство. У сукупній валовій продукції області питома вага промисловості становить 27,3%, сільського господарства – 27,4%. Серед інших областей Рівненщина виділяється виробництвом лляних тканин, нетканих матеріалів, деревостружкових плит, фанери, мінеральних добрив.
Тернопільська	До найважливіших галузей народного господарства області належать промисловість та сільське господарство, перспективна для розвитку – туристична галузь.
Чернівецька	Відповідно до галузевої структури виробництва область належить до індустріально-аграрної категорії. Промисловий потенціал області представляють понад 200 промислових підприємств, обсяг виробництва яких становить 0,4% загальнодержавного обсягу.

Таблиця 4

Область	Економічна характеристика
Дніпропетровська	В промисловості області домінують добувна та переробна промисловість. Добре розвинена харчова, хімічна галузі.
Запорізька	У регіоні створений потужний металургійний комплекс, значно розвинене машинобудування. Запоріжжя стало одним з найбільших промислових центрів України і Східної Європи.
Кіровоградська	У структурі валового випуску продукції займають наступні позиції такі галузі економіки: сільське господарство – 32,1%, промисловість – 28,1%, транспорт та зв'язок – 11,6%, житлово-комунальне господарство – 5,1%, інші галузі матеріального та нематеріального виробництва в сумарному значенні – 23,1%.

Таблиця 5

Область	Економічна характеристика
АРК	У структурі промислового виробництва найбільшу питому вагу мають харчова, хімічна і нафтохімічна галузі, машинобудування та металообробка, паливна промисловість. У структурі виробництва товарів народного споживання частка продовольчих товарів становить 60%.
Одеська	У галузі виробничої спеціалізації Одеська область виконує такі функції: є провідним регіоном України за рівнем розвитку морегосподарського комплексу і галузей, зв'язаних із використанням ресурсів моря і світового океану; виділяється як важливий регіон інтенсивного сільського господарства з високою часткою зрошуваного землеробства й індустрією переробки сільськогосподарської продукції; є одним із центрів машинобудування, легкої і хімічної промисловості регіонального і національного масштабу.
Миколаївська	Промисловий потенціал області сконцентрований головним чином в п'яти містах обласного підпорядкування, питома вага яких в загальнообласних обсягах промислової продукції досягає майже 95%. Місто Миколаїв є центром машинобудування, в тому числі суднобудування, кольорової металургії, харчової та легкої промисловості області
Херсонська	Провідні галузі промисловості: металообробна і машинобудівна (зокрема, суднобудування і сільськогосподарське машинобудування), харчова і текстильна.
м. Севастополь	Важливий промисловий центр: приладобудівний і ремонтно-механічний заводи, харчова (рибна, виноробна тощо), гірничо-добувна (видобуток флюсових і будівельних вапняків), легка і деревообробна промисловість, виробництво холодильників, будівельних матеріалів.

Таблиця 6

Область	Економічна характеристика
Харківська	Характеризується високим рівнем розвитку економіки. В ній склався головний в Україні комплекс енергетичного, електротехнічного, транспортного та сільськогосподарського машинобудування. Сільське господарство регіону спеціалізується на виробництві зерна, цукрових буряків, соняшників, м'яса, молока, овочей та фруктів. Досить розвинутою є транспортна галузь Харківщини: 60% всіх перевезень займає залізничний транспорт, через область проходять дороги міжнародного призначення.
Сумська	Промисловість є провідною галуззю економіки області. Тут щорічно створюється майже половина валової доданої вартості, зайнято понад 30% працюючих у галузях економіки області. У структурі промисловості 29% займає добувна промисловість, близько 65% – продукція обробної промисловості, в ній 27,1% – машинобудування, 22,6% – харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів, 9,6% – хімічна та нафтохімічна промисловість.
Полтавська	У структурі промислового виробництва регіону найбільшу питому вагу мають паливна, харчова промисловості, машинобудування і чорна металургія. У структурі виробництва товарів народного споживання частка продовольчих товарів становить 77%. Загалом у регіоні на самостійному балансі перебувають 374 промислових підприємства, окрім того, функціонує 618 малих промислових підприємств.

Екологічні проблеми та раціональне використання природних умов і ресурсів потребує посиленої уваги. Невирішеними лишаються питання розміщення великих військово-повітряних і морських баз у курортних містах, що негативно впливає на розвиток санаторно-курортної справи у регіоні. Суттєво забруднюють довкілля і підприємства хімічної промисловості. Найбільш гостро екологічна проблема постає на території Одеського промислового вузла [5, с. 303].

До складу Харківського регіону входять три області: Харківська, Сумська, Полтавська. Його площа 84 тис. км² (13,9 відсотка території України). Густина населення – 74 особи/км². У регіоні налічується 47 міст і 102 селища міського типу [2, с. 242].

В таблиці 6 наведена економічна характеристика Харківського регіону [3].

Основні напрями подальшого розвитку Харківського регіону такі: удосконалення структури інвестування з метою реконструкції та створення нових, технічно переоснащених виробництв; розвиток середніх і малих міст з метою повнішого використання трудових ресурсів; більш ефективно використання наявних ресурсів живої праці, механізація та автоматизація виробництва; реорганізація сільськогосподарських структур, створення фермерських господарств і сільськогосподарських фірм, запровадження індустріальних методів у рослинництві та тваринництві; удосконалення економічних зв'язків з іншими регіонами України, а також між переробними підприємствами і виробниками сільськогосподарської сировини; нарощування та розвиток санаторно-курортного та туристичного потенціалу [5, с. 308; 6, с. 241].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналізуючи наведену інформацію стосовно територіальної організації українських підприємств, можна зробити висновок, що найбільш розвинутою та базують галуззю економіки за всіма макроекономічними регіонами є харчова та машинобудівна промисловості. Саме вони забезпечують значний від-

соток ВВП країни. Сільське господарство, металообробна, хімічна, лісова та деревообробна, переробна та паливно-енергетична промисловості є характерними фундаторами регіонального прибутку лише в певних областях, але разом із вищезазначеними найбільш розвиненими видами промисловості, вони формують продуктивну базу України.

Можна також сказати, що конкурентні можливості кожної територіальної організації визначаються соціально-економічними, науково-технічними, екологічними чинниками, а також структурою господарства й економічним потенціалом. Це дає можливість кожному регіону брати участь у територіальному поділі праці з тими пропозиціями, які забезпечені найбільш якісними ресурсами та іншими умовами. Це, однак, не виключає можливості конкурентної боротьби між регіонами за вигідні проекти та нові робочі місця. Перемагає в ній той регіон, який пропонує найбільш раціональний і ефективний варіант розміщення і регіонального розвитку продуктивних сил.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : монографія. / Я.Б. Базиліук. – К. : НІСД, 2002. – 132 с.
2. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістики / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2007. – 379 с.
3. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
4. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. Економіка Києва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
5. Ковтонюк М.О. Територіальна організація продуктивних сил України / за ред. М.О. Ковтонюка, Є.П. Качана, М.О. Петриги. – К. : НМК ВО, 2002. – 347 с.
6. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика: монографія / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, І.В. Терон. – К. : ТОВ «ПРИНТ ЕКС-ПРЕС», 2002. – 250 с.

УДК 331.2:66

Тяжкороб І.В.*кандидат економічних наук, доцент
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України***Касьянова В.О.***кандидат економічних наук, доцент
Інституту хімічних технологій
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

ХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано основні макроекономічні структурно-динамічні показники функціонування підприємств хімічної промисловості Луганської області. Визначено сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози їх зовнішнього конкурентного середовища. Запропоновано створення в галузі нових виробничих структур інноваційної спрямованості, які інтегруватимуть науку і виробництво, сприятимуть стійкості хімічних підприємств в умовах загострення міжнародної конкуренції.

Ключові слова: регіон, хімічна промисловість, стратегічний напрямок, економічний розвиток, потенціал, інтегровані структури.

Тяжкороб И.В., Касьянова В.А. ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Проанализированы основные макроэкономические структурно-динамические показатели функционирования предприятий химической промышленности Луганской области. Определены сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы их внешней конкурентной среды. Предложено создание в отрасли новых производственных структур инновационной направленности, которые будут интегрировать науку и производство, способствовать повышению устойчивости химических предприятий в условиях обострения международной конкуренции.

Ключевые слова: регион, химическая промышленность, стратегическое направление, экономическое развитие, потенциал, интегрированные структуры.

Tyazhkorob I.V., Kas'yanova V.A. CHEMICAL INDUSTRY AS STRATEGIC DIRECTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF LUGANSK AREA

The basic macroeconomic structural and dynamic indexes of functioning of enterprises of chemical industry of the Lugansk area are analysed. Strong and weak sides, and also possibilities and threats of their external competition environment, are certain. Creation is offered in industry of new production structures of innovative orientation, which will integrate science and production, will be instrumental in the increase of stability of chemical enterprises in the conditions of intensifying of international competition.

Keywords: region, chemical industry, strategic direction, economic development, potential, structures are computer-integrated.

Постановка проблеми. Основою регіону є його економічний потенціал, який характеризується величиною національного багатства, сукупного та кінцевого продукту, національного доходу, вартості основних фондів, абсолютними розмірами виробництва життєво важливих видів продукції [1, с. 14]. Луганська область є одним з найбільш промислово розвинутих регіонів України, стан галузевого портфелю якого, поміж іншим, характеризується наявністю галузей, що виробляють соціально значиму та необхідну для власних потреб регіону продукцію. Водночас ці галузі є непривабливими з точки зору інвестування через високий рівень конкуренції з боку імпорту [2]. Тому для забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону та подальшого формування її експортного потенціалу інвестиції повинні бути спрямовані у розвиток тих галузей промисловості, які виробляють імпортозамінну продукцію.

Однією з таких галузей промисловості Луганської області є хімічна промисловість. Вона визначає спеціалізацію Лисичансько-Рубіжансько-Северодонецького промислового вузла області, на основі якого разом із Кремінським районом утворено Північно-Західний субрегіон [3]. Соціологічне дослідження щодо з'ясування перспектив розвитку економіки цього субрегіону, проведеного у 2010 році шляхом опитування 155 представників місцевих громад та 196 представників депутатського корпусу та виконавчих органів міських та районної ради, показало, що 78,1% респондентів вважають

хімічну промисловість найважливішою галуззю з точки зору теперішньої та майбутньої економічної діяльності субрегіону. Крім того, вони достатньо високо оцінили потенціал майбутнього розвитку – у 3,6 бали за п'ятибальною шкалою. Отже, стабілізація, відродження та подальший розвиток економіки Луганської області, зокрема Північно-Західного субрегіону, є можливими за умов створення конкурентоспроможного хімічного виробництва. Відтак, в умовах посилення процесів локалізації та економічного саморозвитку окремих територій питання вибору ефективних шляхів розвитку таких системуючих галузей промисловості, як хімічна для Луганської області, є актуальними та потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі наводиться чимало результатів досліджень різних аспектів діяльності підприємств хімічної промисловості та пошуку шляхів їх подальшого розвитку. Так, щорічні аналітичні огляди сучасного стану, особливостей та тенденцій розвитку хімічного комплексу України досить повно висвітлено у публікаціях Т. Ковені. Перспективам формування і реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку хімічного комплексу України приділено значної уваги в роботах Т. Лепейко, Н. Сидорко, Г. Шевцової та ін. Стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості та механізм антикризового управління ними розглянуто в працях Р. Науменка, О. Шубіна та ін.

Проте подібні дослідження для регіону або субрегіону, де хімічна промисловість визначає його спеціалізацію, практично не проводились. Такі спроби зроблено О. Алишевим при аналізі маркетингових стратегій підприємств коксохімічної галузі та їх вплив на економічний розвиток регіону (Донецької області), С. Цимбалюк при оцінюванні еколого-економічного впливу хімічної та нафтохімічної промисловості на навколишнє середовище регіону (Київської області) та автором статті при розробці науково-методичного забезпечення організаційних змін у розвитку хімічного комплексу регіону (Луганської області). Однак сучасний економічний простір не залишається незмінним: в ньому, з одного боку, спостерігається посилення кризових явищ, які розповсюджуються не тільки на вітчизняні підприємства, а й на міжнародні форми співпраці, а з іншого боку – одночасна й синхронна дія глобалізаційних та локалізаційних процесів. Ці зміни зумовлюють постійний аналіз та оцінку функціонування хімічної промисловості та її вплив на розвиток економіки регіону, спеціалізацію якого вона визначає.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка ефективності діяльності підприємств хімічної промисловості Луганської області як одного із стратегічних напрямків її економічного розвитку. Методами дослідження являються історичний, логічний, методи статистичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств хімічної промисловості істотно впливає на рівень і темпи розвитку економіки Луганської області та є важливим чинником її промислового й технологічного розвитку. Так, статистична інформація Головного управління статистики у Луганській області [5] за 2012 р. свідчить, що продукція хімічної промисловості забезпечила 16,7% валового регіонального продукту, 11,6% загального промислового виробництва та 13,1% експорту продукції регіону. За кількістю господарюючих суб'єктів хімічний комплекс займає в структурі промисловості регіону 8,5%. На підприємствах галузі працює 8,7% промислово-виробничого персоналу, зайнятого в промисловості. Впродовж 2001-2012 рр. зазначені макроекономічні показники хімічного комплексу принципово не змінилися, вони достатньо стійкі, що свідчить про стабільність ролі і місця галузі в промисловому розвитку регіону.

Аналізуючи структуру реалізованої промислової продукції регіону за 2004-2012 рр., можна зробити висновок, що вона не мала суттєвих змін. Реалізована продукція хімічної промисловості, частка якої коливалась в межах 7-12% [5], поряд із металургійним виробництвом та виробництвом готових металевих виробів, добувною промисловістю та розробленням кар'єрів, постачанням електроенергії, газу, пару

та кондиційованого повітря, виробництвом коксу та продуктів нафтоперероблення, а також машинобудуванням є провідною галуззю промисловості.

Слід зазначити, що темпи зростання випуску хімічної та нафтохімічної продукції в Луганській обл. у 2002-2006 рр. та у 2010-2012 рр. істотно випередили (або дорівнювали) загальні темпи зростання товарного виробництва в промисловості, а у 2007-2009 рр. цей показник був нижчим, ніж динаміка приросту продукції промисловості в цілому [5]. Ця тенденція свідчить про внутрішні, достатньо суперечливі процеси, що відбуваються у хімічній промисловості. Зокрема, зниження обсягів виробництва основної хімічної продукції обумовлено зупинками виробництв, скороченням попиту, зниженням обсягів перероблення по технологічним ланцюгам та ін. Зниження виробництва гумових виробів відбулося через зниження платоспроможного попиту та «валютні» ускладнення у сфері імпорту закупаєль сировини та напівфабрикатів [4, с. 59-62, 73-79].

Аналіз темпів зростання фізичного обсягу основних видів хімічної продукції (табл. 1), показав, що у 2012 р. відбулося зменшення обсягів виробництва за всіма видами продукції, крім мінеральних чи хімічних азотних добрив. Тобто тенденція до зменшення обсягів випуску хімічної продукції, яка намітилась ще у 2008-2009 рр., збереглась. При цьому неоднорідність динаміки приросту/спаду у розрізі окремих секторів та продуктів є підтвердженням підвищеної залежності внутрішнього товарного виробництва від коливань зовнішньої цінової та товарної кон'юнктури, очікувань від змін у внутрішній товарній кон'юнктурі, інвестиційних ризиків, макрополітичної нестабільності тощо.

Підприємства хімічної промисловості регіону протягом 2001-2012 рр. працювали з різним ступенем прибутковості [5]. Протягом 2004-2008 рр. вони забезпечували від 6% (у 2008 р.) до 67% (у 2004 р.) сальдованого прибутку промисловості в цілому, переважно за рахунок позитивного фінансового салдо підприємств, які функціонують у хімічному виробництві. У 2009-2012 рр. хімічні підприємства мали від'ємний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Водночас, якщо взяти до уваги інфляційний чинник, можна констатувати, що реальне зниження позитивних фінансових результатів функціонування підприємств хімічної промисловості регіону відбулось ще у 2008 р.

Принципове значення для промислового інвестування хімічного комплексу регіону мало подальше зростання затратності виробництва, зважаючи на подорожчання енергоносіїв та підвищення витрат на оплату праці, збільшення вартості кредитних ресурсів. Тому значна частина підприємств активізувала зусилля на створення автономного енергопостачан-

Таблиця 1

**Темпи зростання фізичного обсягу основних видів хімічної продукції
(у % до попереднього року)***

Види продукції	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Добрива азотні мінеральні чи хімічні	95,71	77,61	103,21	125,54	109,59
Пластмаси, у первинних формах	94,76	73,71	89,00	134,22	61,13
Фарби та лаки на основі полімерів дисперговані або розчинені у неводних середовищах	84,87	89,08	116,13	108,75	86,99
Трубки, труби, шланги та фітинги жорсткі з полімерів етилену, пропілену, вінілхлориду та інших пластмас	103,93	56,14	92,49	96,45	87,04

* розраховано за [5]

ня, стабілізацію роботи енергетичних виробництв. Зокрема, на ЗАТ «Севєродонецьке об'єднання «Азот» введена в експлуатацію криогенна установка розділення повітря. На частині інших хімічних підприємств також опрацьовуються інвестиційні проекти, пов'язані з альтернативними видами сировини та енергопостачання. Проте протягом 2004-2012 рр. рентабельність операційної діяльності підприємств хімічної промисловості мала стійку тенденцію до зниження, та у 2012 р. вона мала своє найменше значення – -19,1% (у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції) [5]. Зниження рівня рентабельності та дефіцит обігових коштів може призвести в майбутньому до скорочення інвестиційної бази та зменшення обсягів інвестування в основний капітал. В результаті раніше заявлені інвестиційні проекти та програми зі створення нових виробництв або ж реконструкції діючих можуть бути згорнуті або ж скорочені.

Результати проведеного статистичного та монографічного аналізу дозволяють сформулювати сильні та слабкі сторони діяльності підприємств хімічної промисловості Луганської області, а також можливості та загрози їх зовнішнього конкурентного середовища [3]. Отже, сильними сторонами підприємств хімічної промисловості субрегіону є: практичний досвід роботи, налагоджений ринок збуту, технології виробництва; кваліфіковані кадри; науково-дослідні інститути; спеціалізовані учбові заклади; наявність «браунфілдів», інженерної інфраструктури та бренду хімічної промисловості. Слабкими сторонами галузі являються: залежність від імпоротної сировини; зношеність основних фондів та інженерної інфраструктури; велика енерго- та матеріалоемність виробництва; застосування застарілих технологій в очищенні шкідливих викидів; старіння кадрів; низька оплата праці у порівнянні з рівнем оплати праці по промисловості регіону; низький рівень інновацій і впровадження сучасних технологій; низький рівень кооперації підприємств, як даної галузі, так й інших галузей; слабкий маркетинг; поступове звуження асортименту продукції.

З боку зовнішнього середовища підприємства хімічної промисловості регіону мають наступні можливості: експорт хімічної продукції за умови належного рівня конкурентоспроможності; зміна національного законодавства, розробка політики стимулювання з боку державних, регіональних та місцевих органів влади; залучення зовнішніх інвестицій; використання можливостей, обумовлених положеннями Кіотського протоколу. Загрозами, які слід очікувати, є: подальша залежність від імпоротної сировини, ціни на енергоресурси; несприятлива зміна національного законодавства, відсутність державної підтримки галузі та її кредитування; жорстка світова конкуренція; декларативний характер національної стратегії підтримки хімічної промисловості.

Для усунення слабких сторін та подолання загроз хімічна промисловість потребує системної трансформації, яка на думку вітчизняних вчених відбуватиметься в таких стратегічних напрямках: розвиток наукоємних та високотехнологічних хімічних виробництв (зокрема, виробництв гумових й пластмасових виробів та їх вторинної переробки); суттєве

збільшенні частки та обсягів виробництва фармацевтичної промисловості за рахунок імпортозаміщення готових ліків; розширення асортименту власної хімічної продукції для потреб АПК (зокрема, перехід від виробництва переважно азотних до виробництва переважно комплексних органічних мінеральних добрив; відхід від простого фасування імпортих до створення власних виробництв засобів захисту рослин і ґрунтів й ін.); створення виробництв та окремих потужностей з отримання альтернативних та відновлюваних джерел енергії; приведення системи нормативів технічного регулювання (якість продукції, екологія, охорона праці, техніка безпеки) до міжнародних стандартів [6, с. 34]. При цьому виробничий та економічний потенціал хімічної промисловості необхідно розглядати не як прихований запас або можливості у віддаленій перспективі, а як можливість через зосередження зусиль держави та самих підприємств створити умови використання всіх складових виробничого потенціалу для забезпечення інноваційного розвитку та конкурентних переваг в умовах глобальної конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках [7, с. 67].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, хімічна промисловість регіону через інновації та впровадження нових технологій за умов особливої політики стимулювання з боку державних, регіональних та місцевих органів влади може орієнтуватись на перетворення у галузь найбільш переважного інвестування та важливого генератора доходу. У цьому зв'язку доцільним є створення нових виробничих структур інноваційної спрямованості, які інтегруватимуть науку і виробництво, сприятимуть налагодженню безперервного інноваційного ланцюжка «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – комерціалізація інновацій», зокрема технопарків, вертикально-інтегрованих холдингів, промислово-фінансових груп.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заблодська І.В. Регіональна промислова політика: питання теорії та практики: монографія / І.В. Заблодська. – Луганськ: СНУ ім. В.Далія, 2007. – 344 с.
2. Тяжкороб І.В. Аналіз галузевого портфелю регіону в контексті структурних змін у ринковій економіці / І.В. Тяжкороб, В.М. Носач // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С. 63–69.
3. Рішення Рубіжанської міської ради № 4/8 від 24 лютого 2011 року «Про затвердження Стратегічного плану підвищення конкурентоспроможності Північно-Західного субрегіону Луганської області «Інноваційний Донбас» до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://new.rubizhne.lg.ua/attachments/2113_8_strateg_do_2015.doc.
4. Тяжкороб І.В. Організаційні зміни та їх науково-методичне забезпечення у розвитку хімічного комплексу регіону: монографія / І.В. Тяжкороб. – Луганськ: ТОВ «Ноулідж», 2011. – 187 с.
5. Статистична інформація Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lugostat.lg.ua/statinform.php>.
6. Киндзерский Ю.В. К основам стратегии и политики развития промышленности / Ю.В. Киндзерский // Экономика Украины. – 2013. – № 4(609). – С. 24–43.
7. Лепейко Т.И. Производственный потенциал как основа инновационного развития предприятий химической промышленности / Т.И. Лепейко. // Бизнес-Информ. – 2009. – № 12(2). – С. 64–67.

УДК 336.221

Цимбалюк І.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та оподаткування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки***Гуменюк О.М.***студент
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

У статті висвітлено склад місцевих податків і зборів. Проаналізовано нинішній стан дохідної частини місцевих бюджетів. Досліджено структуру місцевих податків і зборів у забезпеченні фінансових ресурсів органів місцевої влади. Визначено деякі шляхи покращення існуючої податкової системи України.

Ключові слова: податкова система, податки та збори, місцеві податки та збори, місцеві бюджети, органи місцевої влади.

Цымбалюк И.А., Гуменюк А.Н. СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье освещен состав местных налогов и сборов. Проанализировано нынешнее состояние доходной части местных бюджетов. Исследована структура местных налогов и сборов в обеспечении финансовых ресурсов органов местного самоуправления. Определены некоторые пути улучшения существующей налоговой системы Украины.

Ключевые слова: налоговая система, налоги и сборы, местные налоги и сборы, местные бюджеты, органы местной власти.

Tsybaliuk I.A., Gumeniuk O.M. MODERN REALITIES OF LOCAL TAXATION

The article deals with the composition of local taxes and fees. There was also analyzed the current state of local budgets revenues and investigated the structure of local taxes and fees in securing the financial resources of local authorities. As a conclusion, there were defined some ways to improve the current tax system in Ukraine.

Keywords: tax system, taxes, local taxes, local governments, local authorities.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем сучасної бюджетної системи України є недостатня кількість фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування. Її негативний ефект підсилюється поєднанням із постійною зміною дохідних джерел місцевих бюджетів. Також варто відмітити те, що податкові надходження складають надзвичайно малу частку коштів таких бюджетів, як наслідок – останні не можуть «вижити» без трансфертів із Державного бюджету України. Тому можна із впевненістю стверджувати, що пошук шляхів удосконалення місцевого оподаткування є актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження місцевого оподаткування та пошук потенційних шляхів його покращення були відображені у працях багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, роль місцевих податків та зборів у наповненні місцевих бюджетів, розвитку економічної системи України та її регіонів досліджували В.Г. Беляєв, В.О. Іваненко, Н.В. Вишнеvsька [1; 2; 3]. Історія розвитку місцевого оподаткування та зміни, які відбулись із прийняттям Податкового кодексу, висвітлені у працях О.М. Ніколаєвої, Л.М. Піхоцького, В.В. Письменного, О.П. Кириленко [4; 5; 6; 7]. Достатньо уваги науковцями приділялось і вивченню зарубіжного досвіду місцевого оподаткування [8; 9]. Проте, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, якісного вдосконалення системи місцевого оподаткування не відбулось, що ще раз підтверджує актуальність та важливість вивчення проблем та пошуку варіантів їх вирішення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні теоретичних та практичних аспектів становлення і сучасного функціонування податкової системи України, зокрема місцевих податків та зборів, з подальшим обґрунтуванням шляхів оптимального розвитку місцевого оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок місцевих податків і зборів, неподаткових доходів, надходжень із бюджетів вищого рівня. Співвідношення між цими джерелами залежить від функцій, що покладені на регіональні органи управління, від потенційних можливостей отримання ними місцевих податків, а також від можливостей вищих органів влади надавати фінансову підтримку територіям.

Всі податки, що надходять до місцевих бюджетів, поділяють на дві групи: місцеві податки і надходження із бюджетів вищого рівня. Місцеві податки і збори – обов'язкові платежі, що встановлюються сільськими, селищними, міськими радами згідно законодавства, справляються в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць і зараховуються до їх бюджетів. Сучасні реалії формування місцевих бюджетів свідчать, що у більшості випадків місцеві органи самоврядування фактично не мають повної самостійності у використанні коштів, що спрямовуються до місцевого бюджету [10].

Сутність системи місцевого оподаткування проявляється у наданні місцевим органам влади ряду повноважень щодо встановлення місцевих податків та зборів на підлеглих їм територіях. Саме величиною цих повноважень обумовлюється рівень фінансової незалежності місцевого самоврядування, адже основне призначення місцевих податків і зборів полягає у створенні необхідної фінансової бази. Надходження місцевих податків і зборів забезпечує проведення соціальної політики вирівнювання рівнів соціального та економічного розвитку територій, а також комплексного розвитку територій. Вся система фінансування виробничої і соціальної інфраструктури, підготовки та перепідготовки робочої сили, комунально-побутового обслуговування населення, здійснення заходів по благоустрою, забезпечення санітарного та екологічно

чистого навколишнього середовища та ряду інших заходів здійснюється через місцеві органи влади. Саме місцеві податки і збори повинні становити основну доходну статтю бюджетів територіальних громад міст, селищ, сіл та їх об'єднань і направлятися на підтримку та розвиток місцевої інфраструктури [11].

Із таблиці 1 видно, що податки є головним джерелом фінансування місцевих бюджетів, забезпечуючи близько 85% загального обсягу доходів.

Протягом останніх років надходження до місцевих бюджетів зростали – порівняно із 2010 р. надходження до місцевих бюджетів (у 2012 р.) зросли на 25,21%, тобто більш ніж на четверть. Разом з тим зростала і частка податкових надходжень, що свідчить про посиленню ролі податків у забезпеченні місцевих бюджетів.

Значне збільшення доходів у 2012 році в більшій мірі пов'язано із зростанням надходжень від податку з фізичних осіб та зборів за спеціальне використання природних ресурсів. Окрім того, відбулось зростання надходжень від справляння зборів за спеціальне використання води та плати за користування надрами [4].

Із прийняттям Податкового кодексу України склад місцевих податків та зборів зазнав кардинальних змін, відповідно до яких податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та єдиний податок, було віднесено до місцевих. Систему місцевих зборів на сьогодні складають збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [12]. Таким чином, кількість податкових платежів було зменшено з чотирнадцяти місцевих податків та зборів до п'яти.

Зміна кількості та структури системи місцевого оподаткування не могла не відобразитись на обсязі надходжень до місцевих бюджетів.

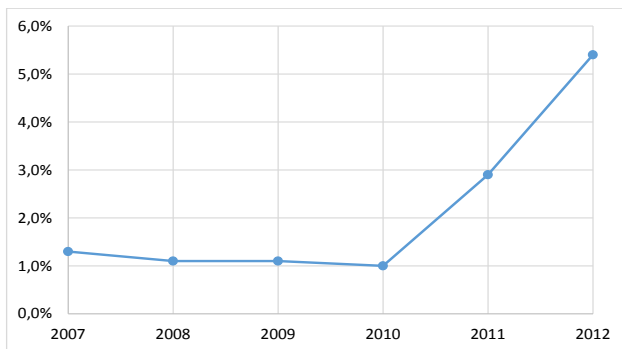


Рис. 1. Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів (2010 – 2012 рр.)

Таким чином, частка саме місцевих зборів та податків у доходах місцевих бюджетів є набагато меншою, зокрема у 2012 році вона склала 5,4%, тоді як у 2011 і 2010 роках – 2,9% і 1,3% відповідно.

Значне зростання надходжень від місцевих податків і зборів (див. рис. 1), а також збільшення їх питомої ваги у доходах місцевих бюджетів напряму пов'язані з прийняттям Податкового кодексу України, а саме із зарахуванням до місцевих податкових платежів єдиного податку, що став основною складовою надходжень від місцевих податків і зборів.

Що ж до структури дохідної частини місцевих бюджетів (табл. 2), то аналіз 2010-2012 років дає можливість зробити такі висновки:

- частка місцевих податків та зборів зросла із 1,0% у 2010 р. до 5,4% у 2012 р.;

- податок на доходи фізичних осіб є основним джерелом коштів місцевих бюджетів: у 2010 році частка ПДФО становила 63,4% загальної суми доходів місцевих бюджетів із незначним зменшенням до 62,5% і 60,6% у 2011 та 2012 роках;

- інші податкові надходження, а також плата за земле майже не змінили своєї питомої ваги у структурі;

- в загальному, частка податкових надходжень збільшилась за 3 роки із 83,9% до 85,2%;

- неподаткові надходження також збільшили свою частку із 10,9% у 2010 р. до 12,5% у 2012. Підвищення їх питомої ваги відбулось із одночасним зменшенням частки цільових фондів та доходів від операцій з капіталом.

Звертаючи особливу увагу саме на податкові надходження, варто відмітити, що у 2010 році їх обсяг склав 65,7 млрд. грн., у 2011 р. – 73,1 млрд. грн. (+8,2%), та у 2012 р. – 85,9 млрд. грн. (+17,5% / +30,8%). Що ж до найбільш вагомого елемента у структурі як податкових надходжень, так і загальних доходів місцевих бюджетів – податку на доходи фізичних осіб – то, не дивлячись на незначне зменшення частки у загальних доходах, його величина зросла від 51,0 млрд. грн. у 2010 році, до 54,1 млрд. грн. (+6,0%) у 2011 р. та до 61,1 млрд. грн. у 2012 р. (+13,0% / +19,8%).

Місцеві податки та збори у 2012 році забезпечили надходження до місцевих бюджетів в обсязі 5,5 млрд. грн., що майже у 2,2 рази більше за показник попереднього року, що склав 2,5 млрд. грн., який, у свою чергу, в 3,1 рази більше аналогічного показника 2010 року (819,4 млн. грн.).

Найбільший «внесок» серед місцевих податків і зборів здійснив єдиний податок для суб'єктів малого

Таблиця 1

Надходження до місцевих бюджетів (без трансфертів) за 2010-2012 роки*

Доходи	Факт 2010 рік, млрд. грн.	Факт 2011 рік, млрд. грн.	Факт 2012 рік, млрд. грн.	Приріст надходжень у 2011 році, %	Приріст надходжень у 2012 році, %
Податкові надходження	65,7	73,1	85,9	11,3	17,5
Усього доходів	80,5	86,5	100,8	7,5	16,5
Частка податкових надходжень у доходах	81,6	84,5	85,2	x	x

*Розраховано на основі [13]

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів за 2010-2012 роки, %

Рік	Місцеві податки і збори	Інші податкові надходження	Плата за землею	ПДФО	Доходи від операцій з капіталом	Неподаткові надходження	Цільові фонди
2010	1,0	7,7	11,8	63,4	3,2	10,9	2,0
2011	2,9	6,7	12,4	62,5	2,1	12,4	1,0
2012	5,4	6,7	12,5	60,6	1,7	12,5	0,6

підприємництва, який надійшов у сумі 4,8 млрд. грн., що майже у 2,5 рази більше за обсяги надходжень 2011 року, які дорівнювали 2,0 млрд. грн. Останній показник перевищує обсяги надходжень єдиного податку за 2010 рік (1,9 млрд. грн.) на 4,9%. Зростання надходжень відбулося за рахунок введення в дію змін до Податкового кодексу, які запровадили нові правила справляння цього податку (терміни сплати та ставки оподаткування).

Цілком зрозуміло, що функції та повноваження місцевих органів самоврядування залежать, перш за все, від політичного устрою держави. Там, де права місцевої влади більші, питома вага місцевих податків у доходах бюджетів росте. До таких країн належать США, Канада. З європейських країн – це, наприклад, Німеччина. В інших (Великобританія, Нідерланди) домінуючу роль відіграють загальнодержавні податки, які розподіляються зверху вниз. Аналіз організації фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування зарубіжних країн свідчить, що незалежність джерел фінансування означає й незалежність у прийнятті рішень органами місцевого самоврядування, а загальний обсяг коштів, що надходять до місцевих бюджетів, у структурі консолідованого бюджету [5].

В Україні частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів не перевищує 5,5%, тоді як в зазначених вище країнах коливається в межах 33-65%. Таким чином, розвинуті країни створюють умови для фінансової незалежності місцевих органів влади. Для виконання своїх функцій останні використовують власні доходи, що, очевидно, позитивно впливає на ефективність діяльності. Більшість європейських країн практикують встановлення власних податків субцентральної урядів: закріпленими на місцевому рівні є податки на нерухомість, прибутковий податок із громадян і прибутковий податок із підприємств та ін. Наприклад, у США свою відокремлену від федеральної податкову систему має кожен штат. Найбільшу питому вагу в бюджетах штатів мають прибуткові податки з корпорацій і громадян (відповідно 7,9% та 30% усіх податкових надходжень до бюджету штату), а також податок із продаж.

У світлі останніх політичних подій, що відбуваються в Україні, цікавим для нашої держави може бути досвід Великобританії, де основним джерелом доходної частини бюджету є загальнодержавні податки. Великобританія – це країна, де місцевим податкам і зборам не надається великої уваги, і рівень самостійності місцевої влади досить низький [6, с. 32]. В місцевих бюджетах відрахування від них складають від 70% до 90%. Місцеві органи влади можуть встановлювати й інші податки на місцеві потреби. Перелік їх відрізняється один від одного в різних графствах. Однією з причин такого низького рівня фінансової самостійності місцевих органів влади полягає у тому, що деякі регіони країни висловлюють бажання відділитися і здобути незалежність. Не розвиваючи джерела доходів місцевих бюджетів, влада Великобританії, по суті, зв'язує руки прихильникам розколу королівства.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження наводить на висновки, що Україна повинна звернути посилену увагу на розвиток місцевого оподаткування. Сьогодні місцеві бюджети відчувають гостру нестачу власних доходів, зокрема тих, що вони здобувають завдяки місцевим податкам і зборам. Не дивлячись на незначне підвищення об-

сягів надходжень з цього джерела при одночасному підвищенні питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, ці показники значно відстають від середньостатистичних у розвинутих країнах – 5,4% проти 20-60%. Разом з тим збільшується кількість об'єктів житлово-комунального господарства, благоустрою та доріг, які потребують невідкладного ремонту (значна частина з них перебуває в аварійному стані), значних фінансових вкладень потребує й сільськогосподарська галузь. Але, через брак коштів, місцеві органи влади є безсильними.

Надзвичайно важливим є зміцнення та стабілізація доходної частини місцевих органів влади України при інтенсивному скороченні обсягів централізованого фінансування. Місцеві податки і збори повинні забезпечити основні надходження до бюджетів міських, селищних і сільських рад, підтримати і розвинути місцеву інфраструктуру, роль якої дедалі зростає у проведенні соціальної та економічної політики.

Що ж до конкретних змін, то чимало науковців виступають за переведення податку на доходи фізичних осіб у категорію місцевих, що зменшило б залежність фінансових ресурсів органів місцевої влади від величини трансфертів зі сторони Державного бюджету України. Окрім того, такий крок встановив би певний зв'язок між розміром податків, стягнених із населення певної території, та рівнем громадських послуг, які вони утримують в результаті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляев В.Г. Роль місцевих податків і зборів в економічній системі України / В.Г. Беляев // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Умань: Уманський національний університет садівництва. – Випуск 71. – Ч. 2 – С. 50–54.
2. Іваненко В.О. Місце і роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування / В.О. Іваненко // Фінанси України. – 2005. – № 4 – С. 32–34.
3. Цимбалюк І.О. Податкові надходження місцевих бюджетів / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишневіська // Наукові записки. Національний університет «Острозька академія»: збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2011. – Випуск 16. – 644 с. – С. 92–99.
4. Николаєва О.М. Місцеві податки і збори в світлі прийняття Податкового кодексу України / О.М. Николаєва // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012 – № 3 – С. 20–24.
5. Піхоцький Л.М. Місцеві податки і збори в проекті Податкового кодексу / Л.М. Піхоцький // Вісник податкової служби України. – 2003. – № 3 – С. 20–25.
6. Письменний В.В. Самооподаткування: історичний досвід та сучасні проблеми / В.В. Письменний // Світ фінансів. – 2008. – № 3. – С. 30–36.
7. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко – Київ: Нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2000. – 381 с.
8. Дмитровська В.С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування [Електронний ресурс] / В.С. Дмитровська. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
9. Слухай С.В. Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів / С.В. Слухай // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 12.
10. Романенко О.Р. Фінанси [навч. посіб.] / О.Р. Романенко – К.: КНЕУ, 2009. – 387 с.
11. Про місцеве самоврядування в Україні. Закон України від 27.05.97 / Урядовий кур'єр – 1997. – № 107-108 – С. 11–20.
12. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
13. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: ІБСЕД, 2012 – 82 с.

УДК 336

Черкасова С.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії***Новинюк О.В.***здобувач
Львівської комерційної академії*

ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ НА ОБСЯГИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Стаття присвячена аналізу регіонального поширення небанківських фінансових установ на території України. Здійснюється оцінка впливу регіональних диспропорцій в розвитку установ небанківського фінансового сектору на інвестиційну активність з боку іноземних інвесторів. Визначено вплив діяльності страхових компаній на обсяги іноземного та капітального інвестування.

Ключові слова: небанківські фінансові установи, прямі іноземні інвестиції, регіональне поширення, галузеве спрямування регіонів, іноземне інвестування.

Черкасова С.В., Новинюк О.В. ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ОБЪЕМЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Статья посвящена анализу регионального распространения небанковских финансовых учреждений на территории Украины. Осуществляется оценка влияния региональных диспропорций в развитии учреждений небанковского финансового сектора на инвестиционную активность со стороны иностранных инвесторов. Определено влияние деятельности страховых компаний на объемы иностранного и капитального инвестирования.

Ключевые слова: небанковские финансовые учреждения, прямые иностранные инвестиции, региональное распространение, отраслевое направление регионов, иностранное инвестирование.

Cherkasova S.V., Novynjuk O.V. INFLUENCE OF REGIONAL DEVELOPMENT OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS ACTIVITIES ON FOREIGN INVESTMENT AMOUNT

The article analyzes the regional spreading of non-bank financial institutions in Ukraine. The impact estimation of regional disproportions of non-bank financial institutions' sector development on the foreign investors investment activity is carried out. The influence of insurance companies activity on the amount of foreign and capital investment is determined

Keywords: non-bank financial institutions, foreign direct investments, regional spreading, branch direction areas, foreign investment.

Постановка проблеми. Розвиток небанківського фінансового сектору в Україні зумовлює активізацію процесів акумулювання його інститутами вільних коштів населення як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях. Активне «переливання» капіталу сприяє підвищенню уваги до певного регіону або сектору економіки України з боку іноземних інвесторів. Як показує європейський досвід, розвинутий фінансовий ринок забезпечує високу інвестиційну привабливість країни та окремих її регіонів. Однак на сьогодні потенціал регіонального розвитку небанківських фінансових установ в Україні значно недооцінений. Особливої уваги потребують питання подолання диспропорцій у регіональному розвитку зазначених установ, а також посилення їх впливу на зростання інвестиційної привабливості регіонів країни для іноземних інвесторів. Зазначені питання потребують дослідження із застосуванням методів економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які досліджують проблеми регіонального розвитку небанківського фінансового сектору, слід відзначити В.М. Дубину [1], В.П. Ільчук [3], І.В. Хмарську, Т.А. Чернявську, О.В. Носову та інших науковців, які розглядали вплив фінансового ринку на інвестиційну привабливість регіонів та країни. Однак такі дослідження не розглядають взаємовплив регіонального поширення фінансових установ на обсяги залучення іноземного капіталу.

Цілі та завдання дослідження. На основі викладеного можна сформулювати цілі, які полягають у дослідженні регіонального розвитку діяльності фінансових установ небанківського типу, визначенні їх

впливу на формування інвестиційної привабливості регіонів країни для іноземних інвесторів. Поставлене завдання – визначити ступінь математичної залежності між показниками розвитку діяльності небанківських фінансових установ та обсягами залучення прямих іноземних інвестицій в регіони України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Призначення фінансового ринку полягає в залученні вільних коштів у відтворювальний процес та стимулюванні їх ефективного використання. Вітчизняний фінансовий ринок, на противагу європейському, більше нагадує борговий, ніж інвестиційний. Першопричиною цього є втрата населенням довіри до банківських установ, недостатня інформованість вітчизняних інвесторів, зокрема громадян, про механізми функціонування суб'єктів фінансового ринку. В останнє десятиліття активний розвиток спеціалізованих небанківських фінансових інститутів почав складати серйозну конкуренцію для комерційних банків на вітчизняному ринку фінансових послуг. Цьому сприяють, як правило, три причини: ріст доходів населення, активний розвиток фондового ринку та надання цими установами спеціальних послуг, які не можуть надавати банки. Однак значення регіонального розвитку інституційної інфраструктури фінансового ринку є недооціненим. Завдяки існуючому процесу «переливання» капіталу в межах фінансового ринку та коливанню норми прибутку на інвестиції відбувається розвиток окремих сегментів ринку або певного регіону країни. Але цей розвиток відбувається з різною інтенсивністю. Небанківські фінансові установи (НФУ), як інститути фінансового ринку, мають значний вплив на розвиток регіональ-

ної економіки, оскільки можуть акумулювати кошти населення регіону і використовувати їх як інвестиційний, так і кредитний ресурс для розвитку економіки певної території.

Протягом останніх років в Україні спостерігався динамічний розвиток різних видів фінансових установ, однак фінансова криза, що торкнулася економіки країни у 2008 р., та проблеми сьогодення дещо пригальмували розвиток фінансового ринку та спричинили негативний вплив на діяльність багатьох фінансових інститутів. Незважаючи на різноманітні песимістичні сценарії розвитку фінансового ринку України, він продовжує активно розвиватись. Для прикладу, реформа пенсійної системи спричинила поштовх розвитку недержавних пенсійних фондів (НПФ), професійних адміністраторів НПФ, страхових компаній, інфраструктурних учасників фінансового ринку. В свою чергу, це вимагає вдосконалення державного регулювання діяльності небанківських фінансових інститутів, посилення гарантій захисту майнових прав їх учасників та клієнтів, що призведе до посилення нагляду та контролю за цими установами з боку уповноважених державних органів і, як наслідок, до збільшення довіри до їх діяльності з боку громадян.

У процесі нашого дослідження було здійснено відбір тих НФУ, значення діяльності яких для розвитку вітчизняного фінансового ринку в сучасних умовах є достатньо вагомим, а саме фінансові компанії, страхові компанії (СК), кредитні спілки, ломбарди, НПФ, а також їх професійні адміністратори.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацфінпослуг), станом на 01.01.2013 р. в Україні зареєстровано по 500 кредитних спілок та СК, 448 ломбардів, 254 фінансових компаній та 114 НПФ [6] (табл. 1). За регіональним поширенням найбільша кількість таких установ зареєстрована, безумовно, у м. Києві, однак нами не береться до уваги столиця країни та м. Севастополь, оскільки вони є окремими адміністративно-територіальними одиницями та, відповідно, містять найбільшу кількість зареєстрованих та діючих об'єктів. Зазначені міста у даному випадку виступають скоріше як місця реєстрації іноземних інвестицій, оскільки не мають найбільш сприятливого інвестиційного клімату. Тому для подальших

досліджень нами було обрано 24 області України та АР Крим, без врахування показників м. Києва та м. Севастополя.

Розглядаючи регіональне поширення НФУ за областями, можна стверджувати, що найбільша кількість НФУ зареєстрована у Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях (150, 147 та 103 установи відповідно). Найменше розташовано у Рівненській, Чернігівській та Чернівецькій (10, 11 та 14 установ відповідно). Співставляючи територіальний поділ областей України із методикою, яка запропонована Інститутом Реформ [5], було встановлено, що у групі Східних областей (за галузевою приналежністю до неї належать області з індустріальної групи: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська обл.) зареєстровано найбільшу кількість НФУ (512 установ). Інші групи областей (Південна, Західна, Центральна) мають зареєстровані від 148 до 165 установ, а найменшу кількість у 87 фінансових установ має Північна група областей (змішаний тип регіонів – індустріально-аграрні Київська, Сумська обл. та аграрно-індустріальні Житомирська, Чернігівська обл.). Причиною такої диспропорції відносно Східної групи областей України є їх високий індустріальний розвиток. В цій частині України розташована значна кількість емітентів цінних паперів, існуючих інвесторів, а також спостерігається вищий рівень доходів фізичних та юридичних осіб, що дає змогу заощаджувати та рефінансувати капітал. Тобто відповідно до галузевого розподілу індустріальні та індустріально-аграрні регіони України є на порядок більш інвестиційно привабливими, ніж решта областей. Тому у даному випадку відбувається двосторонній взаємовплив між розвитком небанківського фінансового сектору та обсягом залучення іноземних інвестицій в регіони України.

Найбільш поширеними видами НФУ, як свідчать статистичні дані, є кредитні спілки (435 од.) та ломбарди (368 од.). Хоча, на думку спеціалістів, реально функціонуючих кредитних спілок є не більше п'ятдесяти, і тому цей ринок має достатній запас розвитку, але потребує вирішення низки питань. Скорочення кількості кредитних спілок пояснюється істотним погіршенням їх фінансового становища у посткризовий період (2009-2010 рр.), що суттєво знизило їх платоспроможність та ліквідність. Серед

Таблиця 1
Загальна кількість небанківських фінансових установ накопичувальним підсумком за 2000-2012 рр.*

Області	Адміністратор недержавних пенсійних фондів	Кредитна спілка	Ломбард	Недержавний пенсійний фонд (НПФ)	Страхова компанія	Фінансова компанія	Всього без адміністраторів НПФ
За територіальним розташуванням							
Західні	4	97	37	8	14	9	165
Південні	0	63	52	3	25	19	162
Північні	1	31	31	2	10	13	87
Східні	8	150	210	21	89	42	512
Центральні	0	94	38	1	6	9	148
Разом	13	435	368	35	144	92	1074
За галузевою приналежністю							
Аграрні	0	65	36	1	1	1	104
Аграрно-індустріальні	1	112	36	6	11	13	178
Індустріально-аграрні	4	108	86	7	43	36	280
Індустріальні	8	150	210	21	89	42	512
Разом	13	435	368	35	144	92	1074

*розраховано авторами

всіх видів НФУ кредитні спілки найтяжче «пережили» фінансову кризу 2008-2009 рр. Щодо ломбардів, то на нашу думку, збільшення кількості таких фінансових установ спричинене скороченням програм споживчого кредитування у вітчизняних банках та недостатнім розвитком вітчизняного ринку роздрібно-кредитування.

З огляду на результати нашого дослідження можна стверджувати, що кредитні установи поширюють свою діяльність переважно у аграрних та аграрно-індустріальних регіонах (найменш інвестиційно привабливі регіони), що зумовлюється вищим попитом на інвестиційні ресурси.

Страховий ринок України на сьогодні залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Однак, незважаючи на часткове зменшення кількості представництв та відділень, надходження страхових платежів за договорами страхування щороку зростає. Так як й інші види НФУ, СК зосереджують свою діяльність переважно у східних та південних областях країни. Зазначена тенденція є характерною й для фінансових компаній, які функціонують на фінансовому ринку України.

Розглядаючи південні та центральні області України (за галузевим розподілом – аграрний тип регіону), зауважимо, що у даних регіонах відсутні зареєстровані професійні адміністратори НПФ, а кількість самих НПФ склала 4 установи (див. табл. 1). Ці дані підтверджують низьку інвестиційну активність населення у даних типах областей через нестачу вільних коштів. Найбільшу кількість серед зареєстрованих НПФ складають відкриті фонди, що пояснюється більшою свободою вступу до них нових учасників (без прив'язки їх до конкретної галузі або підприємства). Окрім східних областей, найбільша кількість НПФ зареєстрована у західних областях. Причиною розвитку даної інфраструктури є прикордонне розташування регіону (наближеність до країн Європи та можливість прискороного набуття їхнього досвіду щодо збільшення довіри населення до НПФ).

Розглядаючи процес приросту кількості НФУ протягом 2000-2012 рр. у регіонах України, встановлено, що найбільший приріст спостерігався у східних областях (індустріальна група) – 421 установа, найменший – у північних (69 установ). У змішаних групах областей (аграрно-індустріальних та індустріально-аграрних) за досліджуваними показниками спостерігається значне відставання від найактивніших східних областей. При цьому вилучення фінансових установ з Державного реєстру відбувається аналогічними темпами. Тобто найбільше значення показника вилучення НФУ з реєстру по відношенню до включення спостерігається на півночі України, а найменше – на сході та на заході, тобто в індустріальній та аграрно-індустріальній групах регіонів.

Нерівномірність розподілу НФУ також може мати і зворотний вплив. Населення найменш активних областей не зможе забезпечити власні потреби щодо нагромадження фінансових активів через недостатній розвиток небанківського фінансового сектору у їхньому регіоні. Аналогічну ситуацію спостерігаємо і з іноземними інвестиціями. Недостатній розвиток небанківського сектору дещо уповільнює прилив іноземного капіталу та ускладнює процедуру надходження коштів у відповідні регіони та області України.

Наступним аспектом нашого дослідження є визначення міцності взаємозв'язку між регіональним розвитком небанківського фінансового сектору та обсягом залучення іноземного капіталу в регіони України.

Використовуючи показники розвитку фінансового ринку, зокрема кількість фінансових установ та приріст їх активів, нами було досліджено їх вплив на обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в регіони країни. Найкращий опис цього процесу знайшов відображення у математичних розрахунках із використанням методу кореляційно-регресійного аналізу.

Для аналізу було використано статистичні дані за період 2000-2012 рр. по 24 областях України та АР Крим. Для розрахунку було використано пакет «Аналіз даних» Microsoft Excel та програму Statistica.

Слід зауважити, що коефіцієнт множинного рівняння регресії описує умовно чистий вплив кожної із факторних змінних та їх сукупності на обсяги залучення (ПІІ) в області України.

За даними проведеного аналізу можна стверджувати, що протягом досліджуваного періоду існував достатньо тісний зв'язок між обсягом та приростом НФУ та обсягом залучених ПІІ. Коефіцієнт детермінації (R^2) вказує на дуже сильний зв'язок між факторними та результативною ознаками. Як видно з табл. 2, у 2012 р., коефіцієнт детермінації становив 0,922. Це означає, що на 92,2 % обсяг залучених ПІІ в області країни залежить від кількості НФУ на досліджуваній території. Решта, 7,8 %, викликані дією інших, не врахованих у нашій регресійній моделі, факторів.

Таблиця 2

Результати кореляційно-регресійного аналізу між обсягом залучених прямих іноземних інвестицій (у) та обсягом небанківських фінансових установ (x)

Показники	Станом на кінець 2012 р.* (x)	Приріст НФУ станом на кінець 2012 р.* (x)	Приріст НФУ протягом 2005-2012 рр. (x)
Коефіцієнт кореляції (R)	0,9602	0,8590	0,9429
Коефіцієнт детермінації (R^2)	0,9220	0,7379	0,8890
Скоригований коефіцієнт детермінації	0,8959	0,6855	0,8668
Значення F-розподілу (критерій Фішера)	35,441	14,076	40,056
Значимість критерію Фішера ($p < 0,1$)	5,11E-09	1,2E-05	2,80E-09

* накопичувальним підсумком за період 2000-2012 рр.

Згідно значення коефіцієнту розподілу Фішера (35, 44) можна стверджувати про значущість коефіцієнту детермінації, тобто складені рівняння регресії достатньо якісно відображують динаміку зміни обсягу залучених ПІІ від розподілу НФУ за областями. Тому дана модель може бути використана для подальшого аналізу.

Значущість коефіцієнтів регресії та їх вплив на результуючу ознаку було досліджено за допомогою t-критерія Стюдента. Згідно результатів нашого дослідження найбільший вплив на обсяг залучення ПІІ в регіони України мають обсяг діючих НПФ, кредитних спілок та СК. Із них діяльність кредитних спілок та ломбардів (а також фінансові компанії через їх незначну кількість) характеризуються негативним впливом на обсяги залучення іноземного капіталу. Прямий вплив відповідно здійснюється

діяльністю НПФ та СК, тобто при активному регіональному розвитку цих фінансових установ ПІІ можуть збільшуватися.

Розглядаючи вплив приросту НФУ на обсяги залучення ПІІ протягом досліджуваного періоду, можна стверджувати, що взаємозв'язок між факторними та результативною ознаками був сильний (коефіцієнт детермінації склав 0,889), але дещо менший, у порівнянні із фіксованими показниками обсягу НФУ. Значущість факторних ознак у даному випадку зменшилась, тобто найбільший вплив зміни обсягу НФУ на обсяг залучення ПІІ показали діяльність НПФ, страхових та фінансових компаній. Це означає, чим краще буде розвиватися діяльність зазначених фінансових установ на регіональному рівні, тим краще це сприйме іноземний інвестор. Як і у попередньому варіанті, негативно впливає на прилив іноземного капіталу розширення діяльності кредитних спілок та ломбардів.

Оскільки, за результатами проведеного аналізу, активний розвиток діяльності СК здійснює найбільший вплив на бажання інвестувати в економіку регіонів України, нами також було проведено дослідження щодо впливу показників діяльності СК на обсяги залучення ПІІ в області країни. У даному випадку реальна кількість факторів, які впливають на обсяг залучення ПІІ, є достатньо великою і врахувати їх у регресійній моделі неможливо. Тому було відібрано найбільш значущі показники розвитку страхового ринку в регіонах України. Серед них: кількість СК, надходження платежів та страхові виплати у розрахунках на душу населення, частка страхових виплат у страхових платежах та частка страхових платежів, яка передана у перестраховування. Вплив інших факторів є менш істотним або взагалі неістотним. Аналіз проводився за період 2005-2012 рр. Окрім ПІІ, було здійснено оцінку впливу діяльності СК на інвестиції в основний капітал. Усереднена характеристика групи показників за досліджуваній період представлена у розрахунках, отриманих на основі даних за 2010 р. (табл. 3).

Коефіцієнт детермінації протягом досліджуваного періоду коливався в межах 0,79-0,92. У 2010 р. він становив 0,84. Це означає, що на 84% розкидання змінної ПІІ пояснюється рівнянням регресії (варіацією розглянутих факторів), тобто на 84% обсяг залучених ПІІ за областями буде залежати від показників діяльності страхових компаній. Решта 16% викликані дією інших, не врахованих у нашій регресійній моделі факторів. Висока якість складених рівнянь регресії для кожного окремого випадку підтверджується коефіцієнтами критерію Фішера.

Значущість коефіцієнтів регресії та їх вплив на результуючу ознаку ми дослідили за допомогою t-критерія Стьюдента. Розраховані значення параметрів не є результатами дії випадкових подій, а р-значення (необхідне значення $p \leq 0,1$) свідчать про вірогідність гіпотези про значущість часткових коефіцієнтів кореляції. За даними табл. 3 найбільший вплив на обсяг залучення ПІІ мали кількість СК, надходження платежів та страхові виплати у розрахунках на душу населення, а також частка страхових платежів, яка передана у перестраховування. Однак, вплив на обсяги капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал мали тільки перші два показники. Усі зазначені факторні ознаки мали переважно прямий вплив протягом досліджуваного періоду. Тому можна стверджувати, що із приростом кожного із зазначених факторів діяльності СК зростатиме інвестиційна привабливість певного ре-

Таблиця 3
Результати кореляційно-регресійного аналізу між обсягом інвестицій (у) та показниками діяльності страхових компаній (х)

Показники	Прямі іноземні інвестиції (у)	Інвестиції в основний капітал (у)	Капітальні інвестиції (у)
Коефіцієнт кореляції (R)	0,9186	0,8242	0,9100
Коефіцієнт детермінації (R ²)	0,8438	0,6792	0,8281
Скоригований коефіцієнт детермінації	0,8026	0,5948	0,7829
Значення F-розподілу (критерій Фішера)	20,5205	8,047	40,056
Значимість критерію Фішера ($p < 0,1$)	4,63E-07	3,22E-04	1,11E-06

гіону, а отже, і обсяг потенційних іноземних інвестиційних вкладень.

Висновки з проведеного дослідження. З вищевказаного можна зробити наступні висновки. У результаті проведеного дослідження розміщення установ небанківського фінансового сектору по території країни були виявлені значні диспропорції на регіональному рівні. Територіальне розміщення НФУ залежить від галузевого спрямування регіонів України. Найбільша кількість НФУ зосереджена у східних індустриальних областях України, а найменша – у північних. Значний вплив на розвиток інфраструктури фінансового ринку має прикордонне розташування областей (особливо зі сторони Європейських кордонів).

Найменший обсяг іноземних інвестиційних ресурсів отримують регіони із аграрним спрямуванням господарської діяльності. Це підтверджує й оцінка взаємозв'язку між кількістю НФУ та обсягом залучених ПІІ. Досліджуваний взаємозв'язок є дуже сильним. Це дає нам підстави стверджувати, що інфраструктурний розвиток небанківського фінансового сектору впливає на інвестиційну захищеність іноземних вкладників. Найбільший вплив на зростання інвестиційної привабливості регіонів країни мають розвиток діяльності кредитних спілок, СК та НПФ. Активна діяльність самих НФУ (зокрема СК) значно підвищує інвестиційну привабливість регіону та збільшує потік внутрішніх та іноземних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубина М.В. Стан та перспективи розвитку системи пара банківських посередників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NvFbi/2010_3/08st.pdf.
2. Єлейко В.І. Економетрія: навчальний посібник / В.І.Єлейко, І.М.Копич, Р.Д. Боднар, М.Я. Демчишин. – Львів : вид-во ЛКА, 2007. – 352 с.
3. Ільчук В.П. Проблеми розвитку регіональної системи небанківських фінансово-кредитних посередників / В.П. Ільчук, М.В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 41. – С. 5–14.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Інституту Реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.org.ua>.
6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>.

Chul O.M.
Postgraduate
Lutsk National Technical University

Vahovych I.M.
Ph.D., Professor
Lutsk National Technical University

CREATIVE ECONOMY: A THEORETICAL IMPROVEMENT OF UNDERSTANDING OF THE NATURE OF THE NEW ECONOMIC SYSTEM

The article reveals the concept of «creative economy» through the prism of its basic and essential elements: creativity, creative industries, creative cities and the creative class. The approach to understanding the essence of the creative economy makes it possible to talk about the relationship of these elements that forms a single system, it is much more resistant to political, economic. or social instability. And this system is endowed with qualitatively different properties, which are entitled to recognize the creative economy of the new phenomenon of economic development.

Keywords: economic system, creative economy, creativity, culture, innovation, creative class, creative city, creative environment, creative industry.

Чуль О.М., Вахович І.М. КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА: ТЕОРЕТИЧНЕ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Стаття розкриває поняття «креативної економіки» через призму її основних і невід'ємних елементів: креативності, креативних індустрій, креативного міста та креативного класу. Запропонований підхід до розуміння сутності креативної економіки дає змогу говорити про взаємозв'язок цих елементів, який формує єдину систему, набагато стійкішу до політичної, економічної чи соціальної нестабільності. І така система наділена якісно відмінними характеристиками, що дають право визнати креативну економіку новим феноменом економічного розвитку.

Ключові слова: економічна система, креативна економіка, творчість, культура, інновації, креативний клас, креативне місто, творче середовище, творчі індустрії.

Чуль Е.М., Вахович И.М. КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОНИМАНИЯ СУЩНОСТИ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Статья раскрывает понятие «креативной экономики» через призму ее основных и неотъемлемых элементов: креативности, креативных индустрий, креативного города и креативного класса. Предложенный подход к пониманию сущности креативной экономики позволяет говорить о взаимосвязи этих элементов, которая формирует единую систему, гораздо более устойчивую к политической, экономической или социальной нестабильности. И такая система обладает качественно отличными характеристиками, которые дают право признать креативную экономику новым феноменом экономического развития.

Ключевые слова: экономическая система, креативная экономика, творчество, культура, инновации, креативный класс, креативный город, творческая среда, творческие индустрии.

Introduction. In an era of extraordinary change and globalization, many scientists recognize that creativity and innovation are the driving force of the new economic system. Businesses, organizations and even regions where the concentration of creativity and creative approaches to management are high enough capacity to generate significantly higher revenues, providing stability in the future. Another important point of view that today the most valuable and significant qualities of the population are high educational and professional skills, intellectual and creative potential. So the appropriate conditions for the development of the creative economy are a top priority of the administration strategy.

Problem statement. So the question of culture and creative industries were the basis for the state program of development around the world. In 2005, the Commission of the United Kingdom of Africa focused on the lack of attention to culture in the development of public policy and their possible danger. In 2007, the European Commission announced the decision to adopt the strategy of economic growth, which is based on the role of culture and intercultural dialogue in such growth. The effectiveness of these policies is obvious. Already in 2011, the UNCTAD report on the development of the creative industry indicated that its share in the GDP of the European countries is 3-5%, which can increase not only employment at 2-3%, and also to

achieve sustainable socio- economic and cultural development of the nation.

The study of the role of the creative economy in regional and national development involved Hawkins J., Florida R., Landry C., Newbigin J., Trosbi D., Miloslavsky I., Visokovsky A., Zelentsova O. In Ukraine the creative economy was studied by Brykova I., Chuzhykov V., Antoshkina L.

Although the role of the creative economy for ensuring economic and social stability is apparent, and proven by a global research, for Ukraine it is still not disclosed. First of all, it concerns to the proper understanding of the essence of the concept of creative economy, the concept of development, implemented by the Ukrainian policy.

The aim of article. It is, therefore, the aim of article is to analyze the conceptual approaches to defining the essence of the concept of creative economy, to describe its features.

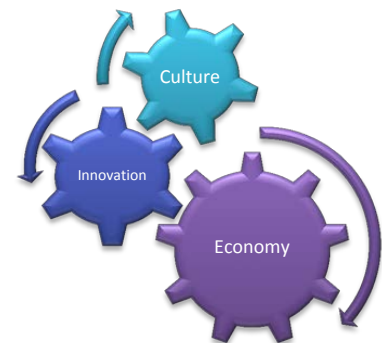


Fig. 1. A new type of relationship in the creative economy

Main results of the research. Analysis of studies on the creative industry has shown that it is unique in that it is based on the potential of unlimited global resource the human creativity, and not to optimize limited resources (as in traditional manufacturing industries). In addition, the creative economy, in contrast to traditional economic systems is determined, particularly close connection of culture, arts, economics, business, society, innovation and science. Because of the close relationship the creative economy is often defined as cultural economy.

To some extent these hypotheses are true, because the foundation of the creative economy are the sectors, that have moved from exclusively social (cultural), and increasingly become the object of sale, taking significant market share.

So, the researchers of the Department of Culture, Media and Sport UK, describes creative economy in view of its three aspects: economic, social and technological. The researchers argue that creative economy exists there, where overlap all aspects.

A significant complication in the interpretation of the concept of the creative economy in the Ukraine is the lack of clear boundaries of this economy. In Ukraine, the situation is complicated by the lack of clear legislative regulation of the industry forming the creative economy.

An important condition for the transition to creative development and a major source of human progress becomes a creative activity as a result of which created a new, unique product that serves as a basis for creating creative class. In this regard, the most valuable and significant qualities of the population are the high educational and professional skills, intellectual and creative potential.

Meanwhile, the transition to innovative and creative phase in the development of society made possible by a number of circumstances. First of all, these processes is associated with the transformation of science into a direct productive force, the source of technological change. Also undergone profound transformation of all components and factors of production such as means and objects of labor, energy, technology and the organization of production, communication and communication management.

In general, if we consider the historical background of the formation of the creative economy, it is advisable to define its characteristic differences from other types of economic systems (Fig. 2).

In this context, the transition from industrialism to the information age can not be considered the equivalent of a historic transition from an agricultural to an industrial economy. Formation of the information age has covered all areas and sectors of the industrial economy, changing its size, dynamic and inner meaning.

As part of a new technological paradigm emerging information architecture (based on biotechnology and genetic engineering), information processing (based on high technologies, innovation and flexibility) and information service industry (based on computer technology and telecommunications) [6].

New information and communication technologies, the introduction of traditional activities and improving their structure, enhances the level of sci-

ence of products in traditional activities, increases the amount of new high-tech products and services and, ultimately, changes the priorities of these industries.

The new knowledge what are generated by science, the preparation of high-quality human capital, creating additional wealth of manufacturing sector and business are an integral component of modern society based on knowledge. In such a society, there is a gradual replacement of traditional industrial means of production by a new, that produce advanced knowledge and which created more wealth.

Therefore, knowledge becomes the subject of an independent economic analysis, its value and importance in the production is increasingly growing. And with this its role is increasing in economic development. Subsequently, the main focus on understanding the processes of modern regional development is increasingly transferred to the role and importance of culture in the formation and the necessary conditions for further development of the society on the path of social progress and order. The role of engine of change is increasingly assigned to culture. Today the beginning of the strengthened understanding that impulses arising in the development of human culture are define ways to further changes and generate an image of the future society. Culture, which affecting people, their ideas, behavior, type of emerging social relations in society, now is the main source of all the changes and the choice of new ways of organizing society, political and economic structure of society.

So, raises the question about need to review the existing strategic directions of national and regional economies and the creation of new innovative models of development that would reinforce the importance of the creative component of regional development.

Obviously, the creative economy has certain distinctive features in comparison with traditional economic systems. Therefore, we consider it appropriate to define the «limit» of creativity, its nature and role in the formation of the new characteristics of economic relations and, on this basis, to the improved the socio-economic development.

Actually the concept of «creativity» in English literature usually means everything that has direct involvement in the creation of something new, the actual process of the creation, the product of this process and its subject, the circumstances in which the creative process is; factors that contribute to it, etc., that «creativity» is treated as a synonym concept «cultural»

The market economy	The information economy	The innovative economy	Knowledge Economy	Creative economy
the limited government intervention in economic activity, the diversity of ownership of the means of production, the market pricing, a marketing management system of production, a flexible economic system	computerization and automation of business processes, the growing importance of IT industry to the economy, significant increase in information component in the cost of products and services, the transformation of information products in one of the main products.	the high level of education and science, the high share of innovative enterprises (over than 60-80%) and product innovation, a competition and high demand for innovation, initiation of new markets, principle of diversity of markets.	the high proportion of high-tech sector in the structure of social production, deepening the integration process, the international division of labor, specialization and cooperation, the total intellectualization and informatization of social and economic relations	the prevailing proportion of manufacturing intelligence (spiritual) economic production of material products of economic output, the base of consumer economic value of products is their intellectual component, the main economic resource of society is the creative activity of man, free, effective and purposeful exchange of creative energy among all market participants.

Fig. 2. Comparative characteristics of economic systems*
*developed by the author

Given the fact that modern conditions of development in the center of the economic system put a person's interest, his capabilities and performance, then in this position creativity can be seen as a specific individual's ability to create, innovative thinking and so on.

I. Miloslavskiy calls creative work, which not only puts forward the idea, but also brings them to the concrete practical results [1, p. 21-24]. V. Druzhinin believes that creativity can exist only under favorable environmental conditions. Creativity is formed through the development of personal traits, talents and abilities argued E. Alfeyev and A. Matyushkin. From this position, we draw attention to the fact that the creative economy can be called that, which enables its the central subject the person which can easily use their skills, ideas and which will be used for a specific product with a competitive advantage. Herewith, worth noting the importance of an enabling economic, political and social climate, the role of government in the implementation and promotion of the creative product.

A. Vysokovsky defines creativity as «the ability of the subject to create not only new products but also new algorithms to create these products, as well as schemes and algorithms to generate the most new algorithms» [2]. In addition, he argues that creativity has become an indispensable attribute of any business because it has long come out from a more complex social and technological level. And along with this scientist believes that «breakthrough» of creative activity should be expected at the regional and at the sectoral level. He believes that the creative approach, with industrial components, such as new technologies and the widespread use of entrepreneurial skills for the sale of creative industries goods will be most effective in areas such as education and culture.

For J. Howkins' creativity is not a new concept, but the new is «the nature and extent of the relationship between creativity and economy, the resulting is the creation of extraordinary value and wealth» [3].

J. Howkins' researches built around solving the problem of creating an environment in which can stimulate and strengthen, both individual and group creativity. J. Howkins pays special attention to the state of the relationship between the creative person and the environment in which the person exists. He gives this relationship the following criteria such as diversity, adaptation and learning that will certainly contribute to the formation of human creativity. He focuses on the fact that all kinds of creativity required three conditions as individuality, originality and meaningfulness.

Thus, creativity for J. Howkins put forward certain requirements for the modern person. The study by J. Howkins shows how ideas are formed and developed as they transfer from one sphere of activity to another. He emphasizes on the need to develop a regional intellectual environment in which ideas come to life, become a social and economic dimension. While J. Howkins says that creativity itself, as a characteristic of human activity does not have the added value, so the formation of the latter must be designed and implemented in products.

Therefore, the basis for the formation of the concept of the creative economy should include an understanding of the nature of creativity, which we define as the dynamic characteristics of the process, which is an attribute of any activity and is characterized by flexibility, originality and speed solution of the task in accordance with the terms of development.

R. Florida describes the creative economy from the standpoint of presence in the region the creative class. According to R. Florida «the fundamental difference

between creative and other classes is that how they get their money. Representatives of the working class pay for performance under the plan, while the creative class gets money by designing and creating something new, and does it with a high level of autonomy and flexibility» [4, p. 23].

According to the presented theory, the difference between the members of the creative class is a special motivation in their careers. Money for them is not the main factor in job satisfaction, the most important for them is the content, the ability to test themselves, to achieve their professional assessment of achievements. One of the core values of the creative class are their individualism and freedom.

In their research by R. Florida revealed a number of trends that suggest new geography of creativity. Key findings from the research conducted by R. Florida can be summarized as follows:

1. Creative class leaves from traditional corporate communities, working class.

2. Creative centers tend to be characterized by a high concentration of the creative class, creative economic outcomes in the form of innovation and growth in the technology industry. They also show clear signs of overall regional sustainability, such as increased of employment.

3. The development of the creative centers (cities and regions) depends not only on traditional economic factors such as the availability of natural resources or infrastructure, and on active government policy to promote the creative class. The focus here is on creating an integrated ecosystem, on the close relationship between artistic, cultural, technological and economic aspects.

4. The creative class will be there, where there are open to all resources, where there is the opportunity to realize their creative possibilities.

A unique characteristic of the creative class is that its members engage in innovation activities, formed a new structure, which transferred not only on individual development, but are the foundation of regional economic development. The main difference between the previous generation of innovators and today's «creative class» by R. Florida is the level of education that leads to a higher quality of human capital. A unique characteristic of the creative class is their ability to apply fundamentally new strategies to solve problems.

Based on the theoretical study of the creative class, we define it as part of the population that is within their activity becomes innovator and generator of economic development through the creation of new ideas, new technologies and new creative content.

Important in the creative industry, especially in terms of implementation capacity of the creative class is fostering a creative environment. This theory of creative economy was developed by C. Landry. He emphasizes that for the creative economy is an important urban space is completely different than the traditional economy, and which characterized its openness and concentration of social exchange.

C. Landry's theory of creative city is based on discovering of 3 features contemporary urban space as diversity, identity preservation and use of creativity.

Summarizing the urbanists theory about the creative environment C. Landry gives it the following characteristics [5]:

- the presence of deep knowledge in combination with a set of skills, as well as people who want to communicate with each other;
- the possibility of overcoming the uncertainty of changes in cultural, scientific and technical sphere;

- the opportunities for spontaneous communication that creates a favorable atmosphere for the development of diversity;
- the interdisciplinary and synergy that promotes connections between science and art.

Thus the idea of the creative city is presented as a form of strategic planning aimed at achieving specific goals. And these objectives are to ensure the implementation of the creative class and its creative ideas and on this basis to ensure sustainable socioeconomic and social development of the territory (region).

If it becomes clear, that the basic conditions of formation of the creative economy and its key «element» are the creativity, the creative class and creative environment, but then there is a question about range of industries that form the creative economy, defining its boundaries and peculiarities.

The question about the «use value» of creative industries, combining economic and cultural side was endeavor by D. Trosbi. For creative industries he offers such special features:

- 1) the cultural industry activities involve some form of creativity in their production;
- 2) the cultural industries relate to the generation and transmission of symbolic meaning;
- 3) their production represents at least potentially, some form of intellectual property.

Based on the first two features of the interpretation of the concept of creative industries by D. Trosbi, closely intertwined with the concept of cultural industries. But D. Trosbi extends his analysis of the creative industries, providing them with a certain level of technological and scientific. Therefore, the researcher argues that such industries must concentrate on creating intellectual products, which is formed due to the intellectual, moral behavior of individuals, its beliefs, values, norms, and other manifestations of creativity in society.

According to the Trosby's theory of creative industry, its are those areas where there are a certain percentage of the value of cultural goods. However, the author suggests that cultural value can occur in the production of traditional industries.

Overall, international experience interpretation of the essence of creative industries makes it possible to identify a number of values which are its qualitative characteristics and differences from the traditional areas of production. Thus, the researchers say that the creative industries are endowed with the following values: aesthetic (display of harmony and beauty), spiritual (filled with spiritual content), social (networking opportunity in society), historical (are the object of a particular historical epoch, thus provides a sense of the past with the present).

Obviously that the main features of creative industries are:

- 1) the cultural diversity;
- 2) an innovation;
- 3) the high science production;
- 4) the intellectual capital as «initial deposit»;
- 5) the protection of intellectual property;
- 6) the enhance the role of human capital;
- 7) the flexibility in decisions made;
- 8) the expression of creative ideas;
- 9) an individual approach to creating creative products;
- 10) a part of creative goods in international trade;
- 11) a close relationship of art and business.

Analyzing the global experience of forming industries of creative economy, we believe it appropriate to

consider them in a somewhat broader sense, which will comprehensively assess the nature of the creative economy and its impact on regional development. This is because the system of creative industries, in our opinion, is not only based on the scope of the cultural traditions and heritage, but also on the high-tech industry, development of which is conditioned by the rapid spread of innovation and communications technology.

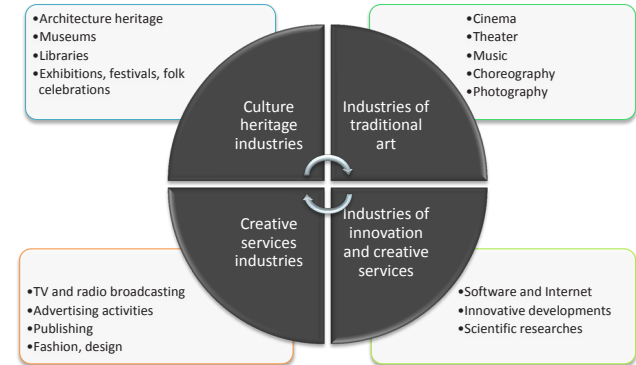


Fig. 3. The system of creative industries*

*developed by the author

However, the clear distinction between each of groups of creative industries do not exist, due to the fact that creativity as a key feature of it penetrates into all spheres of social and economic activities, thereby erasing the barriers of traditional manufacturing and converting them to the creative group. Culture and creativity, innovativeness and innovation, ensuring the formation of a one creative product promotes to the other, so their relationship is enhanced and formed a system that is more resistant to political, economic, or social instability.

Therefore, the creative industry is defined as areas in which closely linked art, culture, innovation and business, and is based on the use of human creativity, and enhanced development of new information and communication technologies.

The analysis makes it possible to talk about the lack of a common understanding of the nature of the creative economy as a new phenomenon of economic theory. However, it is evident that the creative economy considers the culture and innovation as the main source of technological breakthroughs and regional development.

We believe that the best nature of the creative economy can reveal through its basic categories as creativity, the creative class, the creative industries, the creative environment (creative cities). If all components are available and with active government support for their formation, we can speak of the creative economy. So the creative economy, we identify as the part of the national economy, which characterized by a close relationship and the integration of art, culture, entrepreneurship, innovation, based on the intellectual property and the creative potential of people and aims to achieve social and economic outcomes (Fig. 4).

Conclusions. The creative economy, on the one hand, provides mobility, access to global mar-

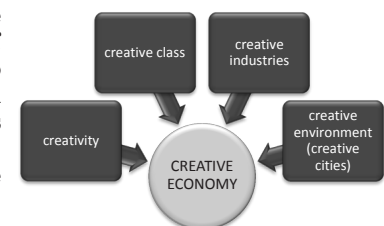


Fig. 4. Author's approach to the category «Creative Economy»

kets, forms a design thinking, using a wide variety of resources contributes to the development of the human personality and trust in society, and on the other develops and preserves the culture, history and traditions, urban regeneration and formation of urban space.

REFERENCES:

1. Miloslavskiy, I. (2008). Kreativnyy ili tvorcheskiy [Creative or creation]. *Psikhologicheskiye izvestiya – Psychological news*, 7, 21-24.
2. Vysokovskiy, A. KREATIVNOST' KAK RESURS [CREATIVITY AS A RESOURCE]. Retrieved from <http://www.strana-oz.ru/2005/4/kreativnost-kak-resur>.
3. Hawkins J. (2002). *The Creative Economy. How People Make Money from Ideas*, London: Penguin Books.
4. Florida R. (2002). *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. New York: Basic Books.
5. Charles, L. (2000). *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*. London: Earthscan.
6. Mihnova S. Intelektualizatsiya ekonomiky: innovatsiyne vyrobnytstvo ta lyuds'kyy kapital [Intellectual economy: innovation and human capital production]. Retrieved from http://www.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=2216.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.439:332.132

Андрєєва Н.М.*доктор економічних наук, головний науковий співробітник
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України***Козловцева В.А.***аспірант
Одеського державного екологічного університету*

ЯКІСНА СКЛАДОВА ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОГО ВИРОБНИЦТВА В ЕКОНОМІКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена встановленню економічного кореляційного зв'язку якості продуктів харчування з перспективою впровадження екологічно чистого виробництва в економіку харчової промисловості України та підвищення її конкурентоспроможності.

Ключові слова: якість продукції, екологічно чисте виробництво, економіка харчової продукції.

Андреева Н.Н., Козловцева В.А. КАЧЕСТВЕННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЭКОНОМИКУ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена установлению экономической корреляционной связи качества продуктов питания с перспективой внедрения экологически чистого производства в экономику пищевой промышленности Украины и повышения её конкурентоспособности.

Ключевые слова: качество продукции, экологически чистое производство, экономика пищевой промышленности.

Andryeyeva N.N., Kozlovceva V.A. QUALITY COMPONENT OF CONCEPTS CLEANER PRODUCTION THE ECONOMY OF FOOD UKRAINE

Article is devoted to the establishment of economic correlation quality food with the prospect of the introduction of cleaner production in the economy of Ukraine and the food industry to improve its competitiveness.

Keywords: quality of products, cleaner production, the economy food industry.

Постановка проблеми. Концепція екологічно чистого виробництва є одним з найперспективніших векторів досягнення еволюційних змін в галузі здоров'я нації. Проте її перспективність тісно пов'язана з поліструктурною сферою регулювання відносин і, як висновок, з високим ступенем колізійності. Структурна нон-уніфікованість створює високо потенційну загрозу біфуркаційній стійкості усіх коеволюційних процесів, одним з яких є процес досягнення екологічної якості продуктів харчування, важливість якого важко переоцінити. Впровадження концепції екологічно чистого виробництва, що фіналізуватиметься екологічно якісними продуктами харчування, – це найперспективніша мета міжнародного співтовариства в галузі побудови «зеленої економіки», яка дозволить повністю нівелювати негативний антропогенний фактор діяльності людини в розрізі задоволення її невід'ємної потреби – отримання якісних продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів екологічної якості продукції, зокрема й продуктів харчування, в рамках впровадження екологічно чистого виробництва присвятили свої праці такі науковці, як С.В. Аранчій, Б.В. Буркинський, І.М. Давидович, О.Ю. Дереваль, Т.О. Зайчук, С.К. Харічков, М.В. Кіндій, Т.Г. Ковальчук, Г.С. Корчаковська, Д.Ф. Крисанов,

Л.Є. Купінець, Д.Г. Легеза, М.М. Маренич, Н.С. Марюха, О.О. Павленко, В.І. Павлов, О.П. Полінчук, О.Ф. Рижков, В.В. Скальський, І.С. Скороход, Б.І. Шелудько та інші фахівці.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення кореляційного зв'язку якості продуктів харчування з особливостями впровадження механізму екологічно чистого виробництва у вітчизняну промисловість в контексті підвищення конкурентоспроможності харчових підприємств економіки України.

Виклад основного матеріалу. За даними агентства РБК, оборот світового ринку екологічно чистої продукції складає 36,4 млрд. євро, середній річний приріст – 4 млрд. євро. Починаючи з 2008 року, у Європі спостерігається 10-відсоткове зростання продажів екологічно-чистої продукції. З точки зору розмірів ринку, лідерами є Німеччина, Франція та Великобританія (за даними Agrarmarkt Informationsgesellschaft AMI (D)). При цьому найбільший попит на таку продукцію простежується у Швейцарії, Німеччині, Італії та Франції [1, с. 18]. Щодо України, то, за даними Федерації органічного руху України, обсяг внутрішнього ринку споживання органічної продукції в 2011 році становив близько 5,1 млн. євро, що в два рази більше від показників 2010 року і практично в дев'ять разів більше від показників 2005 року. Тільки за рік споживання органічної продукції

в розрахунку на одну людину збільшилося практично в два рази – з 55 коп. в 2010 році до 1 грн. 24 коп. в 2011 році. З одного боку, це істотне зростання. З іншого – у багатьох європейських країнах цей показник перевищує 100 євро на одну людину. Невисокий попит усередині держави призводить до того, що понад 50% української органічної продукції (в першу чергу сировина, а не готові продукти харчування) йде на експорт, головним чином до країн ЄС [2].

За прогнозами експертів, у 2020 р. обсяги світового ринку екологічно чистих продуктів харчування можуть становити 200-250 млрд доларів США [3]. У зв'язку з цим першочерговим, за важливістю, в розрізі усвідомлення потенційного коеволюційного розвитку «екологічно якісних продуктів харчування» та «екологічно чистого виробництва», є змістовний аналіз їх дефініцій. Характерною рисою дефініції «екологічно якісні продукти харчування» є відсутність уніфікованого погляду серед фахівців, як щодо її змісту, так і відносно назви. Загальноживаними є терміни «екологічно чиста», «екологічно безпечна», «екологічно сприятлива», «зелена» «органічна» продукція. Так, на думку Т.О. Зайчук, екологічно чистою продукцією є продукція, вирощена та вироблена без застосування будь-яких хімічних препаратів та генних модифікацій [4, с. 101]. З точки зору Т.В. Маланчук, екологічно чистим продуктом слід вважати продукт, безпечний як для людини, так і для навколишнього середовища [5, с. 64]. Т. Бубела і О. Воробець стверджують, що органічними або екологічно чистими слід вважати продукти, виготовлені з дотриманням відповідних вимог, які підтверджують екологічність продукту на всіх стадіях його виготовлення [6, с. 141]. З огляду на положення діючого законодавства України, зокрема Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 р., Технічного регламенту з екологічного маркування, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України 18.05.2011 р. за № 529 [7, 8], можна зробити висновок, що екологічно якісний продукт харчування – це будь-яка речовина або продукт (сирий, включаючи сільськогосподарську продукцію, необроблений, напівоброблений або оброблений), призначений для споживання людиною, що в організмі людини, після споживання (за умови дотримання вимог зберігання, приготування чи споживання продукту харчування) не порушує біологічного гомеостазу організму та є, щонайменше, аморфним по відношенню до навколишнього середовища. Теоретична модель «чисте виробництво» була запроваджена департаментом «Технологія. Індустрія та економіка» UNEP у 1989 році, який відзначився ухваленням Міжнародної декларації з чистого виробництва. Дефініція екологічно чистого виробництва, надана UNEP, знайшла своє відображення у вигляді моделі застосування інтегрованої стратегії запобігання забрудненню середовища щодо виробничих процесів, продукції і послуг, враховуючи енергоспоживання та водоспоживання з метою скорочення викидів (скидів) шкідливих речовин, обмеження створення відходів, мінімізації ризику завдання шкоди здоров'ю людей та довкіллю [9, с. 177]. У 1992 році UNIDO було надано дещо видозмінений зміст дефініції «екологічно чисте виробництво», який полягає у безперервному використанні сукупно превентивної стратегії захисту навколишнього середовища для процесів і виробів з метою зменшення ризиків для людини та навколишнього середовища [10, с. 442-443]. Провідні фахівці Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень зауважують, що

запровадження екологічно чистого виробництва не слід обмежувати застосуванням лише технічних заходів, та акцентують увагу на необхідності удосконалення адміністративних, організаційних, інформаційних та інституційних форм управління даною сферою [11, с. 27]. Таким чином, екологічно чисте виробництво (уніфікована дефініція) – це емпірична модель сегментарного еволюційно-альтернативного розвитку виробничого процесу за допомогою використання економіко-математичних, логістичних та оптимізаційних методів управління, що мають на меті нівелювання факторів: надмірного споживання ресурсів; шкідливого впливу на природне середовище; невідворотних системних антропогенних змін в біосфері; створення неперервних відходів виробництва і т. і.

Положення концепції екологічно чистого виробництва, розробленого UNEP, схематично розподіляють на ті, що стосуються: виробничих процесів, продуктів та надання послуг. Відносно продуктів концепцією передбачається скорочення негативного впливу продукту на навколишнє середовище під час періоду його циклічності: починаючи з видобутку сировини і закінчуючи утилізацією продукту [11, с. 26]. З огляду на дане положення, постає питання: чи є екологічно якісний продукт харчування безумовним регулятивом екологічно чистого виробництва? Безумовно, ні. По-перше, екологічно чисте виробництво не завжди орієнтоване на продукти харчування (видове обмеження). По-друге, екологічно якісний продукт харчування, який є фінальною метою екологічно чистого виробництва продуктів харчування, не є тотожним сумі складових частин виробництва. Іншою мовою, можливо три моделі взаємодій «продукт-виробництво»: «екологічно якісний продукт харчування – екологічно небезпечне виробництво» (виробництво екологічно якісних йогуртів, в процесі якого використовуються радіаційні методи стерилізації, що можуть бути небезпечними для навколишнього середовища як на етапі застосування, так і на етапі утилізації елементів техніки, що опромінювалися і на теперішній час є джерелом радіації; стерилізація тари для екологічно якісного молока за допомогою окису етилену, що при потрапленні в навколишнє середовище перетворюється на сильний мутагенний фактор – 1 група канцерогенності для людини, за даними МАДР); «екологічно небезпечний продукт харчування – екологічно чисте виробництво» (виробництво газованого напою «Coca-Cola», що містить потужний канцероген 4-метилімідазол та похідні аміачно-сульфітно карамельних барвників, яке, всупереч якимось кінцевим продуктам, є екологічно чистим); «екологічно якісний продукт харчування – екологічно чисте виробництво» (вирощування екологічно чистої картоплі, що є похідною від ординарної (низький рівень генної модифікації) насінневої бази без використання шкідливих пестицидів та екологічно шкідливих засобів).

Виходячи з усього вищенаведеного, сфера екологічно якісного продукту харчування та сфера екологічно чистого виробництва частково перетинаються, за правилами кіл Ейлера. Відсутність тотожності зазначених сфер є наслідком дій економічних чинників (економічної доцільності; максимізації прибутку; великого періоду окупності екологічних інвестицій; тощо). В зазначених умовах вельми важливою постає роль держави, як суб'єкту впливу на охоронювані відносини (право на безпеку навколишнього середовища та право на безпечність продуктів харчування – це базові права кожного громадянина

України, гарантовані Конституцією України). Всі харчові продукти, за їх екологічною якістю, можливо поділити на екологічно чисті продукти харчування (англ. environmentally friendly) та едалтеровані (англ. hazardous) продукти харчування. Едалтерованими продуктами харчування є такі що: містять отруйну чи шкідливу речовину, що здатна завдати шкоду здоров'ю людини чи навколишньому середовищу (у разі потрапляння); містять речовини, що викликають патологічне звикання до продукту харчування або провокують його надмірне споживання; не відповідають встановленим та внормованим специфікаціям виробничих процесів; вироблені з порушенням умов пакування, що потенційно призводить до безконтрольного контакту харчового продукту з навколишнім середовищем чи контамінації (якщо це порушує його хімічну чи біологічну структуру та створює передумови для накопичення сторонніх мікроелементів, що є такими, які не видаляються, чи видаляються не в повній мірі); отримані з біологічного матеріалу хворої тварини/рослини чи тварини, що знаходиться поза санітарним наглядом; знаходяться в упаковці (контейнері), що виготовлено з отруйних речовин, які є небезпечними для людини (з огляду на абсорбцію харчовим продуктом отруйних речовин) та навколишнього середовища під час утилізації упаковки (контейнера); всупереч встановленим вимогам, піддані обробці іонізуючим радіаційним випромінюванням; містять харчові добавки, що не дозволені для використання в даному харчовому продукті чи недозволені для використання як такі; містять надмірний рівень пестицидів чи медичних препаратів (від антибіотиків до стероїдів); за власним фізико-хімічним чи біологічним складом відрізняються від специфікацій, що вказані на етикетці продукту харчування. Типологія екологічно якісних продуктів харчування за цільовим призначенням наведено у таблиці 1.

Слід зазначити, що темпорально обумовлений елемент якісного екологічного продукту харчування, як термін придатності, не є підставою для включення якісного екологічного продукту з завершеним терміном придатності до едалтерованих продуктів харчування. До продуктів харчування застосовуються вимоги відповідності встановленим на нормативному рівні екологічним критеріям, що ґрунтуються на екологічних характеристиках, визначених окремо для конкретної продукції, та додаткових вимогах до

відповідної категорії продукції, які визначають вплив такої продукції протягом життєвого циклу на навколишнє природне середовище та здоров'я людини.

При визначенні даних критеріїв повинні враховуватися: рівень впливу продукції на навколишнє природне середовище під час отримання (добування) сировини, виробництва, споживання та видалення (утилізації), зокрема, впливу на зміну клімату, біологічне різноманіття, обсяг споживання енергії, природних ресурсів та утворених відходів; можливість заміни небезпечних речовин на більш безпечні та застосування новітніх технологій за наявності технічних можливостей; зменшення впливу продукції на навколишнє природне середовище у результаті збільшення строку експлуатації (реалізації) та повторного її використання; загальний баланс між економічною вигодою та навантаженням на навколишнє природне середовище на різних стадіях життєвого циклу продукції, включаючи здоров'я людини; екологічні критерії, встановлені іншими міжнародними, національними та регіональними програмами екологічних маркувань, які відповідають вимогам стандарту ДСТУ ISO 14024 «Екологічні маркування та декларації. Екологічне маркування типу I. Принципи та методи»; можливість заміни випробувань, що проводяться на тваринах, альтернативними методами та зменшення кількості таких випробувань [8].

Виробництво екологічно якісних продуктів харчування в межах екологічно чистого виробництва – це сфера, що потребує прискіпливого адміністрування в умовах наявної економічної кон'юнктури. Серед міжнародних інституцій, що мають на меті адміністрування зазначеного вище питання є (див. таблиці 2).

Зазначена вище кількість суб'єктів адміністративного впливу не є вичерпною, проте, навіть наведені інституції охоплюють практично всі сфери від початку виробництва продукту, до його утилізації. Безумовним слід визнати той факт, що подібний адміністративний тиск на комерційну сферу має кінцевий за значенням коефіцієнт корисної дії, що завжди може трансформуватися в диверсифікацію капіталу. Яким же чином екологічна якість продуктів харчування як система валідизації всіх значущих для продукту харчування параметрів дозволить закласти основу екологічно чистого виробництва?

Першим кроком є створення образу – завжди слід пам'ятати, що реклама продукту створює позитивну динаміку росту споживчого попиту. Фінан-

Таблиця 1

Типологія екологічно-якісних продуктів харчування за цільовим призначенням

Класифікаційна ознака продукту харчування	Змістове наповнення системної інтерпретації продукту харчування
1. Ординарного споживання	використовуються в повсякденному житті для задоволення потреби в їжі та не мають спеціальних умов до споживання
2. Спеціального споживання, що за призначенням поділяються на:	використовуються для споживання в певних фізіологічних періодах організму чи в умовах наявності потреби в спеціалізованому харчуванні
а) дієтичні продукти	продукти з низьким вмістом натрію, безбілкові або з вилученням окремих білків чи амінокислот (напр. замітник хліба, макаронних виробів, з модифікованим вуглеводним компонентом (кондитерські вироби)), зі зменшеним вмістом жирів і поліпшеним їх складом (знежирені молочні продукти), зі зниженою енергетичною цінністю та інші продукти, збагачені БАП
б) БАД	спеціальний харчовий продукт, призначений для вживання або введення у раціон харчування в межах фізіологічних норм або у харчові продукти з метою надати їм дієтичних, оздоровчих, профілактичних властивостей для забезпечення нормального відновлення порушених функцій людини
в) спеціальні продукти харчування для спортсменів	характеризуються високими біологічними властивостями і зазвичай є концентратами
г) дитячі продукти харчування	різноманітні адаптовані суміші для малюків (сухі й рідкі), які наближені за кількісним складом усіх харчових компонентів, енергетичною цінністю і біологічно активними домішками до грудного молока

Таблиця 2

Система основних міжнародних інститутів, що покликані здійснювати економіко-екологічне адміністрування якості продукції харчової галузі

Назва	Призначення
World Health Organization (WHO) Всесвітня організація охорони здоров'я	покликана сприяти забезпеченню охорони здоров'я населення усіх країн світу, яке в свою чергу неможливе без екологічно якісних продуктів харчування.
Food and Agriculture Organization (FAO) Продовольча та сільськогосподарська організація ООН	має на меті розвиток сільського господарства, поліпшення харчування і вирішення проблеми продовольчої безпеки.
World Organization for Animal Health (WOAH) Всесвітня організація з захисту здоров'я тварин	цілями організації є: запобігання епізоотій; розробка превентивних заходів з локалізації негативних біологічних явищ; фінансування досліджень в галузі формування імунітету до хворобливих станів та хвороб тварин за допомогою зчеплення і т.п.
The European Food Safety Authority (EFSA) Європейська адміністрація продовольчої безпеки	безпосередньо опікується розрахунком ризиків, пов'язаних з споживанням продуктів харчування та пошуку засобів для їх нівелювання.
Codex Alimentarius Commission (CAC) Комісія з кодексу Аліментарус	покликанням Інституції є розробка, впровадження та контроль стандартів в галузі харчових продуктів. Кодекс Аліментарус – збірник міжнародно схвалених і поданих в однаковому вигляді стандартів на харчові продукти, розроблених під керівництвом FAO/WHO, спрямованих на захист здоров'я споживачів і гарантування чесної практики в торгівлі ними.

сування якісної реклами зі створення позитивного маркетингового образу екологічно якісного продукту збільшить попит на нього і призведе до автоматичного зростання зацікавленості з боку приватного капіталу. Другим кроком є диверсифікація приватного капіталу, яку можна активізувати державними індикаторами: фіскальними пільгами, державними сумісними проектами в сфері виробництва екологічно якісних продуктів, датування певних сфер виробництва, гарантування мінімального рівня державних закупівель виробленої продукції, спрощенням реєстраційно-дозвільних процедур, тощо. Третій крок пов'язаний з розробкою національної системи якості екологічно чистої продукції, що дозволить систематизувати вже наявні (після перших двох кроків) екологічно чисті продукти. Крок четвертий – пост-адміністрування та нівелювання сегментності розвитку; побудова національної системи утилізації відходів; відмова від матеріалів, що створюють неперервні відходи; тощо. Крок п'ятий – створення на існуючій економічній базі комерційних об'єднань (консорціумів, концернів, тощо), що дозволить поглибити процеси розвитку екологічно чистого виробництва та значно збільшити їх біфуркаційну стійкість. Шостий крок є опціональним і передбачає економічну інтервенцію держави в сферу екологічно чистого виробництва за допомогою інструменту державно-приватного партнерства з метою подолання можливої диспропорції в динаміці розвитку екологічно чистого виробництва окремих територіальних одиниць (нівелювання фактору депресивних регіонів). Крок сьомий – перманентний контроль за реалізацією положень Національної програми якості екологічних продуктів харчування.

Висновки. З огляду на існуючі моделі взаємовідносин «продукт–виробництво», можна зробити висновок, що екологічно якісний продукт харчування не завжди є результатом екологічно-чистого виробництва, що обумовлено наслідком дій ряду економічних чинників. Слід зазначити, що екологічна якість продуктів харчування – це аксіологічна система відповідності екологічним та фізіологічним маркерам продуктів харчування. За екологічною якістю, харчові продукти можна класифікувати на екологічно чисті та едалтеровані продукти харчування. За цільовим призначенням екологічно-якісні продукти можна розподілити на ординарні та спеціальні. Адміністрування сфери виробництва екологічно

якісних продуктів харчування відбувається, як на національному, так і міжнародному рівні, що з одного боку, дозволяє охопити майже всі сфери початку виробництва продукту, до його утилізації, а з іншого – створює тиск на комерційну сферу. Закладення основ екологічно чистого виробництва можливе лише шляхом запровадження зваженої поетапної еколого-економічної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Панюкова В. Екотовари – осознанный выбор покупателя / В. Панюкова // Российская торговля. Журнал для профессионалов. – 2011. – № 9-10. – С. 18-21.
- В Європі органічні продукти дорожчі на 15-30%, а в Україні на 30-300% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/09/30/288108>.
- Ільків Л. Екологічно чисте виробництво: зарубіжний досвід та Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confiapv.at.ua/publ/konf_26_27_kvintja_2012_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/ekologichno_chiste_virobnictvo_zarubizhni_dosvid_ta_ukrajina/41-1-0-1931.
- Зайчук Т.О. Виробництво екологічно-чистих продуктів харчування як стратегічний напрямок розвитку України / Т.О. Зайчук // Економіка і регіон. – 2009. – № 1. – С. 100-105.
- Маланчук Т.В. Контроль за відповідністю продукції вимогам додаткових якісних показників, екологічних критеріїв / Т.В. Маланчук // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(6). – С. 64-67.
- Бубела Т. Безпечність та якість харчової продукції / Т. Бубела, О. Воробець // Вимірвальна техніка та метрологія. – 2010. – № 71. – С. 139-144.
- Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 р. – Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження екологічного регламенту з екологічного маркування» від 18.05.2011 р. № 529 // Урядовий кур'єр від 15.06.2011р., № 107.
- Харченко М.О. Проблеми та перспективи впровадження екологічно-чистого виробництва в Україні / М.О. Харченко, А.О. Панченко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 176-182.
- Павлов В.І. Впровадження екологічно чистого виробництва як основа сталого просторового розвитку / В.І. Павлов, О.Ф. Рижков, О.П. Полінчук // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : збірник наукових праць : випуск XVI, № 4. – Київ, СЕУ/Рівне, НУВГП, 2010. – С. 441-449.
- Харічков С. Екологічно чисте виробництво: інституційні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С. Харічков, Н. Андреева // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 25-29.

UDK 330.15

Stasiuk V.V.

Postgraduate Student of the Department
of Economic Theory and International Economics
Lutsk National Technical University

MUNICIPAL WATER SUPPLY OF UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN THE STRUCTURE OF REGIONAL WATER MANAGEMENT CLUSTERS

The article deals with the analysis of the state of municipal water supply (MWS) of Ukraine and the reasons that have led to its decline. An alternative way of its strategic development, namely as a part of the regional water management cluster (RWMC) has been suggested and substantiated. The benefits and the factors that affect the success of its development and operation have been determined.

Keywords: municipal water supply, regional water management cluster, public-private partnership.

Стасюк В.В. КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ У СКЛАДІ РЕГІОНАЛЬНИХ ВОДОГОСПОДАРСЬКИХ КЛАСТЕРІВ

У статті виконано аналіз стану комунального водопостачання України та причин, які призвели до його занепаду. Запропоновано та обґрунтовано альтернативний шлях його стратегічного розвитку, а саме у складі регіонального водогосподарського кластера. Визначено переваги останнього та визначено чинники, від яких залежить успіх його становлення та функціонування.

Ключові слова: комунальне водопостачання, регіональний водогосподарський кластер, державно-приватне партнерство.

Стасюк В.В. КОММУНАЛЬНОЕ ВОДОСНАБЖЕНИЕ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В СОСТАВЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

В статье выполнен анализ состояния коммунального водоснабжения Украины и причин, которые привели к его упадку. Предложен и обоснован альтернативный путь его стратегического развития, а именно в составе регионального водохозяйственного кластера. Определены преимущества последнего и определены факторы, от которых зависит успех его становления и функционирования.

Ключевые слова: коммунальное водоснабжение, региональный водохозяйственный кластер, государственно-частное партнерство.

Statement of the problem. An extremely serious condition of the MWS of Ukraine is being complicated by the lack of distinct directions of its strategic development at the state level that would ensure investment income and stop further degradation process. Therefore, the search and argumentation of the alternative ways of strategic development of the MWS is an actual scientific and practical task at the moment.

Analysis of recent research and publications. A series of publications of famous Ukrainian scientists, particularly the research results made by M.A. Hvesyk [1] and V.A. Holian [1; 2] are devoted to the analysis of the state and prospects of the development of the water management complex of Ukraine. However, alternative ways of development of the MWS as the extremely important component of water services have not been identified in the above-mentioned and other scientific papers.

Statement of the task. The aim of the article lies in the analysis of one of the possible alternative ways of strategic development of the MWS sector of Ukraine, namely as a part of the regional water management cluster (RWMC).

The main material of the research. The analysis of National reports on the quality of drinking water and the state of drinking water supply in Ukraine and National reports on the state of technogenic and natural security in Ukraine in recent years, as well as a large number of different reports and analytical information published on the website of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing services (HCS) of Ukraine (<http://minregion.gov.ua/>), the National Commission for the State Regulation of public utilities (<http://www.nkp.gov.ua/>), State Service of Emergencies of Ukraine (<http://www.mns.gov.ua/>), and the Ukrainian Association of enterprises of Water Supply and Sewerage System «Ukrvodokanalcologiya»

(<http://ukrvodokanal.in.ua>) suggests that the MWS, occupying a key place in the social and industrial infrastructure of urban agglomerations, is in the condition of profound crisis today. Lack of investment income and government financial support has been resulting in an annual increase in the length of the deteriorated networks (e.g. at the end of 2012 it increased by 1957 km compared to 2011 and it was 51855 km [3]), and leads to worsening of the water pumping equipment (4758 pumping units required replacement at the end of 2012 [3]).

The high degree of networks deterioration causes increase in the number of accidents and the volume of drinking water losses. The Decision of the Board of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing dated June 27, 2013 №37 [4] states that water losses in water supply networks are over 40%, and in some cases even reach 70%. It is emphasized that the majority of water and wastewater enterprises of the country are unprofitable – during the period from 01.01.2013 to June 27, 2013 they suffered losses worth 373.6 million hryvnia (the total loss of utility sector for the specified period was 1657.6 million hryvnia, and the most unprofitable is municipal heating sector – 1199 million hryvnia [4]).

The analysis of the above mentioned reports and analytical information allows to determine the main reasons of the decline of the MWS of Ukraine: imperfection of the state policy in the sphere of water management and its legislative and regulatory framework; non-conformity of the MWS tariffs to its prime cost, cross subsidizing; critical level of depreciation of basic assets of the MWS utilities, their unsustainable operation; frequent inobservance of the norms of the technical maintenance of production equipment and infrastructure; non-compliance with regulations of diagnostic measures aimed at the regeneration of wells; in-

sufficient level of supply of the MWS enterprises with cleaning and disinfecting units (which often causes the inability to achieve the standard indicators of drinking water quality); extremely high power consumption of production processes; significant unproductive losses of drinking water, retardation methods for detecting locations of leaks; frequent use of groundwater (much cleaner than surface one) for technological needs; lack of a unified system summarizing information on sanitary, epidemiological and technical condition of drinking water sources (based on their certification); frequent ignorance of the need to maintain laid-up underground sources of drinking water during urban policy; non-use of modern techniques to enhance productivity of water intake.

The imperfection of the domestic institutional environment for water use should be highlighted as an especially negative factor, disadvantages of which were studied in details in the research paper [2, p. 20]. Such disadvantages as institutional gaps and traps, unjustified import of certain institutions, institutional vacuum, institutional chaos and institutional constraints are inherent for the MWS sector. Institutional gaps in water supply lie in the inconsistency between the legal registration of institutions and their real embodiment into the system of the formed economic relations. An illustrative example of the presence of institutional traps in the MWS is a hidden pressure of senior government bodies (Ministry of Regional Development, Construction and Housing, the National Commission for the State Regulation of public utilities – state collegial body subordinated to the President of Ukraine and accountable to the Parliament of Ukraine) during the adoption of vital decisions (especially setting tariffs for water supply).

Confirmation of an institutional vacuum in the sphere of the MWS is substantial weakening of some institutions (e.g. water protection legislation), which has been leading to intense violation of the established norms and rules of behavior (in particular, over the past decades a substantial increase of the incidence of unauthorized building in the water protection zones). The attempts at the level of the Ministry to implement into the MWS some institutional forms from the sphere of water use in developed European countries (without proper examination of the adaptation possibility) is the evidence of unreasonable import of the foreign institutions. A striking example of the presence of institutional constraints in the MWS is retardation (compared to foreign counterparts) of regulatory sacurance of commercialization of water management relations, and the example of institutional chaos is the rapid and spontaneous, often unjustified, dismantling of some institutions from the Soviet epoch.

Thus, it is obvious, that today the search of the ways for removing the MWS of Ukraine from the crisis is an urgent scientific task of national importance. The involvement of private sector capital in the MWS sphere establishing public-private partnership (PPP) is determined as one of the main options for improving the MWS conditions by many legislations and national policy documents, concerning the operation and development of utilities of Ukraine (Economic Reform Program for 2010-2014 «Prosperous society, competitive economy, effective state», Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated February 27, 2013 №187 «On approval of State program of revitalization of economic development for 2013-2014», Law of Ukraine «On the National target Program «Drinking Water of Ukraine» for 2011-2020», Decree of the Cab-

inet of Ministers of Ukraine dated September 16, 2009 №1184-r «On Approval of the Concept of the development of Public-Private Partnership in Housing Economy», etc.).

However, the MWS in Ukraine belongs to the sphere of natural monopolies, and this fact legislatively limits the applicability of capital-intensive forms of PPP (although their effectiveness is confirmed by the experience of not only developed European countries, but even by many countries with transition economy). Concerning cooperation with the private sector within the framework of «light» forms of PPP such as the conclusion of short-term contracts for service, performance, management, outsourcing, trust management contracts (which, of course, has a reasonable basis in the context of political instability in the country and offers benefits to private operators and municipality), this cooperation is able to improve the situation in the sub-sector only for the short term and will not provide a good income of investments. Besides, extremely low investment attractiveness of the MWS utilities, which is one of the main reasons for the lack of interest from international financial institutions and the private sector to invest their development, complicates the situation significantly.

Much more opportunities for effective cooperation in the framework of PPP with the private sector are provided within cluster associations [5, p. 246-266]. Clusters have some significant advantages over other enterprises incorporations, which are described in detail in the research papers [6, p. 89, 93-94; 5, p. 164]. Therefore, special attention should be paid to the MWS utilities within cluster associations, particularly regional, no matter on which of the three approaches, tested in domestic practice, they are built (these approaches are analyzed in detail in the research paper [5, p. 246-247]).

The analysis of the above-mentioned advantages of cluster associations allows to formulate them for the RWMC (they serve as conclusive evidence of the expediency of the MWS enterprises participation in them):

- 1) the ensurance of the strategic development of each member of the cluster. This is possible due to the formation and distinct adherence to fully balanced strategy of operation and development of cluster association as a whole, and the ensurance, in the case of necessary (when changing external or internal factors), the possibility of their efficient correction. Besides, common goals and interests of the cluster participants, dynamic and gradual increase of volumes of financing, reducing the potential risks, the rise of the market value of the cluster structure and a high level of stability of the RWMC economic development is the basis which forms the future prospects of each member of cluster;
- 2) the growth of indicators for financial and economic activities, including revenue and profitability level;
- 3) the improvement of the innovation activities of enterprises participating in the RWMC achieved, primarily, through enabling substantiated choice of the most efficient options for innovative projects (without external pressure by leading government agencies) and through the common economic interests in their implementation. This provides the possibility for self-forming of innovation project selection criteria (depending on the orientation). In particular, the most important criteria for water supply companies projects are to reduce the energy intensity of industrial processes and to provide standard indicators of drinking water quality;
- 4) the achievement of synergetic effect (in the broadest sense – by sharing highly efficient use of the basic assets of all companies participating in the

cluster). However, in reality the display of synergetic effect is rather different, for example: improving of information components (due to the formation of a common information space within the cluster structure), increase of the technological level of production (due to the introduction of the advanced technological process, application of the results of inventive activity, etc.), rationalization of the resource potential use (due to common use of the main types of resources on the basis of favourable conditions), increasing of the quality of infrastructure component use (due to shared infrastructure, banking, insurance, consulting services) and others.

In addition, in the framework of the RWMC local bodies of self-government will possess much greater opportunity to realize their possibilities envisaged by the Law of Ukraine «On Local Self-Government in Ukraine», as they will take a direct part in various water management projects along with business structures and financial and credit institutions.

It should be noted that the establishment of the RWMC in Ukraine and active participation of the MWS utilities in these enterprises will serve a visible embodiment of the international water policy tasks, because in the conditions of transforming of economic relations in water use at the global level the formation of new structures of regional water management complexes (in this case, the cluster formations) using wide range of forms of economic development of water resource potential and mechanisms of prevention to excessive depletion of water resources is also an important task for the national economy. Due to the extremely high level of ordering of the economic relations system within the RWMC economic development of water resource potential of administrative region, development of infrastructure of its drinking and industrial water supply, organization of monitoring of available water resources will be excelled with extremely high level of efficiency.

Although due to significant differences between water management complexes of some administrative regions the RWMC will be able to vary from each other significantly (i.e, each of them can have its own organizational structure, due to the natural resource and technological factors), but their industrial-technological and organizational-administrative tasks (the basis of which will be the principle of prudent use of water resources) will be characterized with a high level of unification. In particular, the adherence to the above mentioned principle will greatly increase the number of water recycling systems in industrial areas that will provide significant savings of fresh water. After all, today the use of water recycling systems does not have the proper dissemination in the Ukrainian economy. Moreover, it will be extremely important for the MWS interest of cluster in groundwater extraction for drinking water supply because they are naturally much more protected from pollution and the costs for bringing them to the requirements of sanitary standards are much lower. The costs for the organization of sanitary protection zones of water intakes will also substantially reduce in this case.

When creating the RWMC it should also be remembered that it is a complex system – structural formation, which combines three diverse components – natural, technical and economic, and therefore its formation (especially in the time of the formation of market relations in the country) requires a systematic

approach. The natural component includes water resources and environment, the technical component contains water intakes, water facilities, pipeline network etc., and economic component is introduced by, first of all, the control system of water use. Therefore, the effectiveness of the RWMC depends on the perfection and efficiency of the mechanism of interaction of these three components.

Of course, the success of the formation and functioning of the RWMC depends on an extremely large number of different factors, but the most important ones (according to research of domestic scientists [1, p. 312-333] and the results of our own analysis) are the following:

- 1) the appropriate level of legislative and regulatory support for creating cluster and similar structures;
- 2) the excellence of methodical ensurance concerning the formation and structuring of water management cluster associations;
- 3) the revision of socio-economic development of regions towards the formation of the RWMC;
- 4) the legislative support to the effective cooperation with international financial institutions (primarily in the MWS sector) in the framework of regional water management programs.

Conclusion. The above mentioned arguments convincingly affirm in favour of the regional water management clustering, because the participation of the MWS utilities in it will ensure not only survival, but their further development. In order to achieve this goal, special attention should be paid to the expansion of the PPP, cooperation with international financial institutions and with well-known reputable companies that specialize in the management of water supply activities.

The prospects for further research in this area are, firstly, to study the specific characteristics of the RWMC formation, taking into consideration the specificity of certain administrative regions, and, secondly, to study the specifics of cooperation with the private sector, international financial institutions and specialized water management companies in the framework of the RWMC.

REFERENCES:

1. Hvesyk M.A. Formation of institutional environment for entrepreneurial activity in the sphere of environmental management: investment and innovation aspect / M.A. Hvesyk, V.A. Holian, U.M. Hvesyk, S.M. Demydiuk. – Lutsk: PPH «Stronghold», 2010. – 488 p.
2. Holian V.A. Formation of the institutional environment for water use in the market conditions: problems of theory and methodology / V.A. Holian // *The Economist*, 2010. – № 8. – P. 18–24.
3. National report on drinking water quality and the condition of drinking water supply in Ukraine in 2012 [electronic resource] / Access://<http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/1782/2012.pdf>.
4. On energy efficiency in the communal and housing sector / The Decision of the Board of Ministry of Regional Development of Ukraine. – 2013 [electronic resource] / Access : // http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/1069/Rishenia_37.pdf.
5. Voynarenko M.P. Clusters in institutional economy: a monograph / M.P. Voynarenko. – Khmelnytsky : KNU, LLC «Triada-M», 2011. – 502 p.
6. Hanushchak-Yefimenko L.M. Evaluation of the effectiveness of the management of development of innovation potential of enterprises united in the cluster / L. M. Hanushchak-Yefimenko // *Actual problems of economy*. – 2009. – № 9 (99). – P. 86–95.

УДК 338.82:622.27:553.042

Терехов Є.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного гірничого університету***ПОКРАЩЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В РЕЖИМІ ЗЕМЛЕЗБЕРЕЖЕННЯ**

Стаття присвячена обґрунтуванню управлінських засад гірничого землекористування в режимі мінімізації техногенного навантаження на земельні угіддя. Визначені критерії раціонального використання земель в умовах відкритих гірничих розробок. Запропоновані принципи підходи до планування використання земель під розробку родовищ корисних копалин.

Ключові слова: режим землезбереження, відкриті гірничі розробки, земельні ресурси, техногенне навантаження, використання земель.

**Терехов Е.В. УЛУЧШЕНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО
ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕЖИМЕ ЗЕМЛЕСБЕРЕЖЕНИЯ**

Статья посвящена обоснованию управленческих основ горного землепользования в режиме минимизации техногенной нагрузки на земельные угодья. Определены критерии рационального использования земель в условиях открытых горных разработок. Предложены принципиальные подходы к планированию использования земель под разработку месторождений полезных ископаемых.

Ключевые слова: режим землесбережения, открытые горные разработки, земельные ресурсы, техногенная нагрузка, использование земель.

**Terehow E.V. IMPROVEMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC RESULTS OF THE ACTIVITY OF MINING ENTERPRISE
IN THE REGIME OF LAND CONSERVATION**

The article is consecrated to the substantiation of conducting basics of mining land use in the regime of minimizing of technogenic loading on the agricultural land. The criteria of rational lands use in the conditions open-pit mining are determined. The principal approaches to the planning of lands use under the mineral deposit exploitation are proposed.

Keywords: regime of land conservation, open-pit mining, land resources, technogenic loading, land use.

Постановка проблеми. Земельні ресурси відкритої гірничої розробки становлять особливу проблему впорядкування земельного фонду держави. Їх відчуження відбувається у досить великому обсязі, але відновлюють порушені землі на низькому рівні. Земля, втрачаючи свої функціональні властивості, знецінюється і надовго вибуває з господарського обороту, будучи непривабливою для потенційних інвесторів. Техногенні ґрунти характеризуються низькою продуктивністю, екологічною нестабільністю та схильністю до деградації. Таким чином, діяльність гірничодобувних підприємств суттєво обтяжує навколишнє середовище, що вимагає перегляду ставлення їх керівництва до проблеми порушення земельних угідь. Це вимагає розробки управлінських засад трансформації діяльності гірничодобувних підприємств у режим землезбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема раціонального поводження із земельними ресурсами привертає увагу багатьох дослідників на міждисциплінарному рівні. Так, В.В. Постоловський, А.Є. Добринін, В.І. Прокопенко [1, с. 11] обґрунтували технологічні рішення, що дозволяють врахувати при плануванні об'єктів гірничої розробки вимоги ефективного відтворення техногенних ландшафтів, збереження ґрунтів. Науковці О.Г. Вагонова, С.В. Саллі [2, с. 87] у своїх дослідженнях зазначають, що природний комплекс у значній мірі визначає тип та технологію гірничого підприємства, але він не піддається управлінню. Натомість технологічний комплекс повинен пристосовуватись до об'єктивно існуючих природних умов з метою ефективного використання елементів природного комплексу.

В.І. Фененко пропонує здійснювати більш глибоку систематизацію об'єктів гірничої розробки, що підлягатимуть рекультивативі з метою обрання для них найбільш придатних напрямів відтворення, і, таким

чином, узгоджувати планування структури після-промислових ландшафтів [3, с. 181-183]. В.В. Літучий [4, с. 4] займався розробкою економічного критерію раціонального варіанту розкриття і напрямку розвитку фронту гірничих робіт з урахуванням екологічних, технологічних і соціальних чинників.

Виходячи з висловленого вище, на сьогодні є актуальним дослідження питань обмеження гірничо-промислових впливів на земельні ресурси з метою збереження природно-ресурсного потенціалу видобувних регіонів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на детальне дослідження наслідків техногенного навантаження на земельні ресурси гірничих розробок, на сьогодні недостатньо опрацьовані методичні засади забезпечення мінімального рівня збитку для земель у аспекті їх після-промислового використання впродовж здійснення основних етапів розробки родовища.

Формулювання цілей статті. Виходячи з наведеного опису, проблеми використання земельних ресурсів для гірничопромислових цілей, у якості мети дослідження слід розглядати визначення методичних засад управління використанням земельних угідь в умовах гірничих розробок в режимі землезбереження.

Виклад основного матеріалу. Наслідки діяльності гірничодобувних підприємств для навколишнього середовища є різноманітними за своїм проявом, проте будь-які техногенні впливи у підсумку відображаються на якісному стані земельних угідь, відчужуваних для потреб розробки родовища. Гірничодобувні та збагачувальні роботи призводять до руйнування родючого шару ґрунту, зміни рельєфу місцевості, порушення режиму ґрунтових вод, знищення флори і фауни, хімічного та фізичного забруднення ґрунту, загрози ерозійних процесів тощо. Враховуючи це, для еколо-

гічної стабілізації місцевості гірничої розробки надзвичайно важливим є обмеження обсягів споживання земельних ресурсів у розрахунку на одиницю маси видобутої корисної копалини, що, водночас, стимулюватиме до більш повного її вилучення з надр.

Водночас слід підвищувати рівень використання відходів продуктів видобутку та збагачення корисної копалини, що дозволить звільнити значні площі земель від їх складування. Є необхідним впровадження замкнених циклів технології виробництва з мінімальною кількістю відходів [5, с. 277].

Відкритий спосіб розробки родовищ є основним напрямом розвитку гірничої промисловості (до 80% від загального об'єму видобутку корисних копалин), що зумовлює збільшення територій, які повністю або частково піддаються порушенню [4, с. 3]. Тільки у Дніпропетровській області кількість кар'єрів і шахт складає близько 100 од. Загальна площа порушених земель у області – 27 тис. га.

Обсяг порушення земель під час освоєння родовища залежить від куту нахилу покладів корисної копалини, обраної технології її видобутку і переробки, а також складу розкривних порід. Найбільшою землемісткістю характеризується розробка горизонтальних покладів корисної копалини, максимальні значення якої у розрахунку на 1 млн. т видобутої копалини наведені на рис. 1. В аспекті цього зниження землемісткості видобувних робіт повинне розглядатися у якості ключового аспекту інноваційного розвитку гірничодобувних підприємств в умовах заострення екологічної кризи.

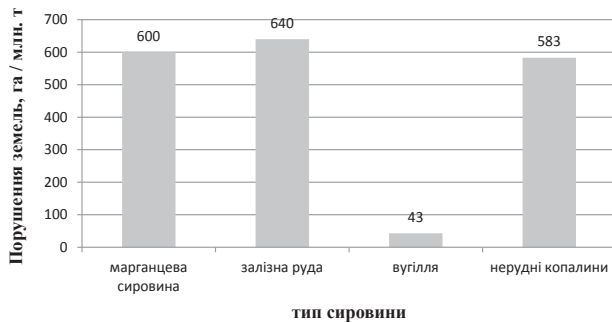


Рис. 1. Порушення земель за видобутку корисної копалини

Необхідно зазначити, що з досягненням проектної глибини кар'єру на території гірничого відводу утворюються нові геотехнічні об'єкти – кар'єрні виїмки, відвали розкривних порід, зони провалів, шламо- та хвостосховища, полігони, сховища для складування відходів тощо, які постійно здійснюють вплив на навколишнє середовище далеко за межами свого розміщення. Наприклад, розробка залізних руд супроводжується потужним вторгненням у природний комплекс території Криворізького басейну й викликає ряд найгостріших конфліктів природного, економічного та соціального характеру [6, с. 98]. Зі зростанням глибини кар'єрів до 250 м негативний екологічний вплив процесів видобутку розповсюджується на ділянку у радіусі 25...30 км.

Так, Л.М. Зайцева зазначає, що в Дніпропетровській області саме діяльність гірничодобувних підприємств є найвпливовішим фактором погіршення стану земель, враховуючи те, що в Криворізькому та Нікопольському басейнах розміщені найбільші в Європі поклади марганцевих та залізних руд [7, с. 45]. І, починаючи з 1970-х рр., на території області обсяг відтворення земель постійно знижується у порівнян-

ні з темпами її вилучення, що негативно відзначається на ефективності гірничого землекористування, поглиблює протиріччя між суб'єктами відчуження землі, а саме: попередніми землевласниками, гірничим підприємством та наступними землевласниками, й уповільнює загальний соціально-економічний розвиток промислово зруйнованих територій.

Пошук ефективності використання земель, насамперед, повинен полягати у площині дотримання певного режиму їх відтворення як визначеного порядку реалізації технологічних етапів повернення земель у господарське використання. Очевидно, що обрання того чи іншого режиму рекультивациі землі забезпечує різний рівень якості техногенних ґрунтів, а відтак, і загальну результативність заходів з їх відтворення.

В цілому режим землезбереження на гірничодобувному підприємстві слід розглядати у двох аспектах: з одного боку, воно досягається шляхом більш раціонального планування об'єктів гірничої розробки, використання технологій, що обмежують поширення зони порушень ґрунтів, з іншого – за рахунок своєчасної та якісної рекультивациі вже порушених земельних угідь, вивільнення земельних площ від складованих відходів збагачення корисної копалини. Проте з точки зору витрат на здійснення відповідних заходів землезбереження перевага повинна надаватися заходам, скерованим на недопущення порушення земельних угідь, уповільнення у часі темпів руйнування ґрунту з більш повним вилученням корисної копалини з надр. Це дозволить мінімізувати екологічні збитки для місцевості гірничого контролю, а вже рекультивовані угіддя на початкових етапах експлуатації суттєво поступаються за якістю своїм непорушеним аналогам.

На практиці через особливості гірничопромислового ландшафту та браку коштів на рекультивацию не досягається повне відтворення угідь у їх до промислових межах. На рис. 2 наведена динаміка питомої ваги відтворених земель щодо порушених угідь впродовж 2003-2012 рр. в Україні.

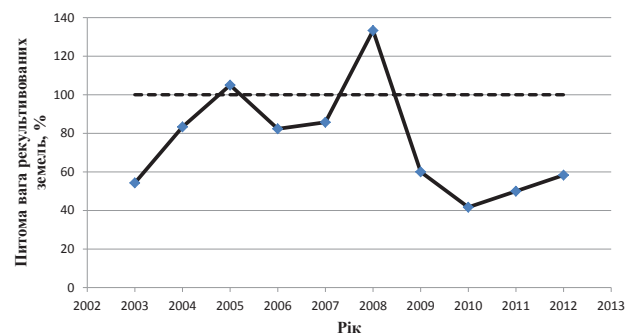


Рис. 2. Питома вага відтворених земель у обсязі порушених угідь

Примітка: на підставі [8, с. 497]

Так, в середньому у зазначений період рівень відтворення порушених гірничими розробками угідь в Україні становив 75%. Проте ті угіддя, що були рекультивовані, як-правило, потребують тривалого періоду екологічної стабілізації. Решта угідь являють собою переважно відстійники та шламосховища, що найбільш складно піддаються рекультивациі.

Частина відтворених угідь змінює своє господарське призначення, що не тільки дозволяє обрати найбільш ефективний напрям відтворення землі, але й уможливорює закладання строкатої структури тех-

ногенного ландшафту з метою стабілізації його поведінки. Необхідно зазначити, що шламосховища, вміщуючи у собі компоненти корисної копалини, можуть бути доопрацьовані з метою її більш повного вилучення та ліквідації даного техногенного осередку.

Управління режимом землезбереження повинне визначати відповідність досягнутого рівня рекультивациі земель попереднього стану порушеної місцевості принагідно до відтворення конкретної земельної ділянки гірничого відводу. Це є можливим представити у вигляді коефіцієнту повернення земельної ділянки $K_{n.з}$.

Враховуючи те, що темп відтворення землі з технологічних причин має певний часовий лаг, який сягає 5-7 років, хоча в деяких випадках через довготривалість ґрунтоутворюючого процесу – десятки років, і те, що територія гірничого відводу може бути поділена на зони різних напрямків господарювання, коефіцієнт повернення земельних ресурсів $K_{n.з}$ встановлюється на підставі даних обсягів повернення землі за декілька років поспіль з визначенням натурального обсягу якісного та кількісного відтворення конкретної ділянки відводу за наступним виразом:

$$K_{n.з} = \frac{\sum_{j=1}^T S_{n_j} q_{ij} I_{\sigma_{ij}}}{S_{\sigma_i}}, \quad (1)$$

де S_{n_j} – площа землі, повернута у j -му році; q_{ij} – частка i -ї земельної ділянки, відновлена у j -му році; $I_{\sigma_{ij}}$ – коефіцієнт співвідношення балів бонітетів i -ї ділянки землі, відновленої у j -му році щодо цієї ж не порушеної ділянки.

Дотримання певних вихідних параметрів ґрунту в ході рекультивациі ще не гарантує її ефективності стосовно подальшого цільового використання землі. Необхідно у кожному випадку визначити оптимальні параметри ґрунту для господарювання і зіставляти фактичні відхилення від них досліджуваних показників якості техногенних ґрунтів. Якщо технологічно неможливо забезпечити рівномірність фізичних параметрів техногенного шару ґрунту, то у розрахунках необхідно використовувати їх середнє значення. В такому разі визначається коефіцієнт оптимальної відповідності $K_{o.б}$ відтворених земель певному напрямку їх господарського освоєння згідно з наступним виразом:

$$K_{o.б} = \sqrt{\frac{\sum \left(1 - \frac{x_i}{x_{om_i}}\right)^2}{n}}, \quad (2)$$

де x_i , x_{om_i} – відповідно фактичне середнє та оптимальне значення i -ї досліджуваної властивості техногенного ґрунту; n – число суттєвих оціночних фізичних параметрів ґрунту.

Обраний режим землезбереження буде відповідати вимогам еколого-економічної результативності у тому випадку, коли відтворені земельні площі, попри можливу зміну свого цільового призначення, не втрачатимуть у ринковій оцінці, функціональних властивостей та рівні дохідності їх використання. Зміни ландшафту відкривають нові можливості для структурної перебудови місцевості, зазначається у джерелі [9, с. 1].

Розширення напрямів потенційного використання відтворених угідь та передбачення їх збалансованої еколого-економічної структури створюватиме

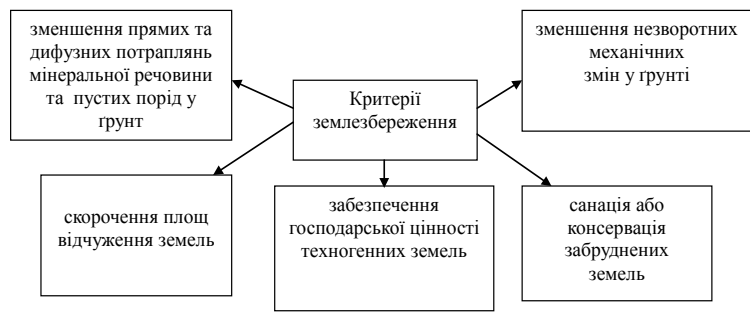


Рис. 3. Основні критерії землезбереження на гірничодобувних підприємствах

додаткові стимули щодо підвищення обсягу фінансування відновлювальних робіт та сприятиме досягненню екологічної стійкості техногенних ландшафтів.

Виходячи з різноманітності проявів впливу гірничодобувної діяльності на еколого-економічні характеристики відчужених угідь, цілі землезбереження повинні передбачати комплексне поліпшення функціональних характеристик техногенних ландшафтів, що відображено на рис. 3.

Досягнення зазначених критеріїв землезбереження має передбачати реалізацію сукупності організаційно-технологічних заходів щодо зменшення землеможності видобувних робіт, а саме:

- формування виробленого простору та відвалів, а також рельєфу місцевості з орієнтацією на тип майбутнього використання земельних угідь;
- мінімізація у часі розриву між порушенням і відтворенням земель з метою недопущення незворотних змін у їх стані;
- застосування технології внутрішнього відвалоутворення на всіх етапах розробки родовища;
- застосування технології відпрацювання за рахунок розкритих порід сусідніх ділянок або кар'єрів;
- впровадження селективної технології виймання та складування ґрунту;
- диференціація площ відводу за напрямками відтворення з метою збалансованого поєднання типів угідь з урахуванням їх взаємних впливів.

Впровадження запропонованих заходів дозволить досягти таких еколого-економічних результатів діяльності гірничодобувних підприємств, як мінімізація площі порушення земель під розробкою родовища, впровадження інноваційних технологій більш повного виймання корисної копалини, поліпшення якісного та кількісного складу земель, відтворених після завершення видобувних робіт, створення угідь, привабливих для господарської діяльності та життя населення, зменшення рівня інтегрального забруднення сусідніх по відношенню до гірничого відводу місцевостей. Принципово це є можливим за умови кооперації суб'єктів рекультивациі землі на регіональному та міжнародному рівнях, покращення фінансування їх природоохоронної діяльності, проведення рекультивацийних робіт на високому рівні з урахуванням попиту на земельні угіддя певного типу.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна практика використання земельних угідь для потреб гірничої розробки характеризується високим рівнем деградації ґрунтів, що потрапляють у зону видобутку. З метою зменшення негативних екологічних наслідків гірничого землекористування діяльність видобувних підприємств повинна здійснюватися у режимі землезбереження, що передбачає раціональне планування розміщення об'єктів гірничої розроб-

ки та спонукає до прийняття технологічних рішень, скерованих на якнайшвидше і якісне відтворення порушених земельних угідь відповідно до обраного напрямку їх використання. Збереження та розширення функціональних властивостей техногенних земель, обґрунтування їх збалансованої структури повинні бути ключовим аспектом у прийнятті рішень щодо впровадження технологій освоєння родовищ з метою мінімізації конфліктної складової гірничого землекористування. У подальшому є важливим визначити економічну ефективність зображених напрямів землезбереження та обґрунтувати його суб'єктний склад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постоловський В.В. Реструктуризация горно-обогатительных предприятий // В.В. Постоловський, А.Є. Добринін, В.І. Прокопенко / Кривий Ріг : Мінерал, 2000 – 335 с.
2. Вагонова А.Г. Динамика взаимодействия природной, технологической и экономической компонент горного предприятия / А.Г. Вагонова, С.В. Салли // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2007. – № 5. – С. 87–90.
3. Фененко В.І. До питання рекультивації земель, порушених відкритими роботами / В.І. Фененко, В.М. Романенко, С.М. Новожилов // Екологія і природокористування: Зб. наук. праць ІППЕ – Дніпропетровськ, 2000. – Вип 2. – С. 181–183.
4. Літучий В.В. Обґрунтування технологічних рішень зі зменшення порушень земельних угідь при розробці горизонтальних родовищ. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.15.03 – «Відкрита розробка родовищ корисних копалин» / В.В. Літучий. – Дніпропетровськ, 2013. – 23 с.
5. Бардась А.В. Вплив гірничих робіт на техногенне руйнування ґрунтового покриву та екологічне використання земельних ресурсів // А.В. Бардась, К.С. Бокач / Економічний простір. Секція: Сталій розвиток, екологічний менеджмент та альтернативна енергетика. – № 71. – 2013. – С. 277–286.
6. Тимошенко Л.В. Інноваційні рішення еколого-економічних проблем гірничодобувних регіонів / Л.В. Тимошенко, О.В. Крилова // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Інноваційний розвиток економіки регіону»], (Дніпропетровськ, 10-12 черв. 2004 р.). – Дніпропетровськ : РВК НГУ, 2004. – С. 98–99.
7. Зайцева Л. М. Региональная система управления (организационно – методологический аспект) // Л. М. Зайцева / – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. – 336 с.
8. Статистичний щорічник України за 2012 рік : [за ред. О.Г. Осауленка] / Державна служба статистики України. – К.: Держаналітінформ, 2013. – 552 с.
9. Ohne Boden – bodenlos. Eine Denkschrift zum Bodenbewusstsein [Електронний ресурс] / Wissenschaftlicher Beirat Bodenschutz beim Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit. – Berlin. – Dezember 2002. – 58 S. – Режим доступу : <http://www.umweltbundesamt.de/boden-und-altlasten/bod-en/bildung/download/Denkschrift.pdf>, вільний.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 316.42.001.76 (477)

Більська О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і управління національним господарством
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ І ПАРАСОЦІАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЇХ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкриваються проблеми соціального інноваування з відтворення стану їх теоретичного опрацювання та встановлено деструктивні моменти в практиці їх впровадження. Основний зміст дослідження полягає в обґрунтуванні концепції «соціальних інновацій» у глибокому зв'язку зі змістом результату функціонування соціальної держави, яким, на погляд автора, виступає соціальність. Репрезентується спроба відтворення асоціальних аспектів задіяння соціальних стандартів і соціальних гарантій в практику планування і оцінки соціального поступу суспільства впродовж 2000-2012 рр.

Ключові слова: соціальні інновації, природа, підходи, концепція, практика впровадження, деструктиви, наслідки, перспективи.

Бильская О.В. СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ПАРАСОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ СОЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье раскрываются проблемы социального инновирования с отражением состояния их теоретического осмысления и определены деструктивные моменты в практике их внедрения. Основное содержание исследования состоит в обосновании концепции «социальных инноваций» в глубокой связи с содержанием результата функционирования социального государства, каким, на взгляд автора, выступает социальность. Представлена попытка воспроизведения асоциальных аспектов задействования социальных стандартов и социальных гарантий в практику планирования и оценки социального продвижения общества в 2000-2012 гг.

Ключевые слова: социальные инновации, природа, подходы, концепция, практика внедрения, деструкции, последствия, перспективы

Bil'skaya O.V. SOCIAL INNOVATION AND PARASOLS TECHNOLOGIES OF THEIR FORMATION AND USE IN THE PRACTICE OF SOCIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY

The article reveals the problems of social innovation to play their theoretical treatment and installed destructive moments in the practice of their implementation. The main content of the study is the Foundation of the concept of «social innovations» in a deep connection with the contents of the functioning of the social state, which, in the opinion of the author, is sociality. It seems attempt to play the anti-social aspects of the application of social standards and guarantees in practice the planning and evaluation of social progress of society within 2000-2012.

Key words: social innovation, nature, the approach, the concept, the practice of implementation of destructive, consequences and prospects.

Постановка проблеми. Україна вже майже двадцять три роки поспіль здійснює комплекс масштабних трансформаційних перетворень щодо реструктурування економіки та створення інституційних підвалин для результативних дій держави по узгодженню різнополярних інтересів суб'єктів економіки і забезпеченню тим самим соціальності в соціумі. Зорієнтованість на домінування соціальних аспектів розвитку над економічними відтворилася з 1996 р. в конституційному закріпленні в нашій країні моделі соціальної держави. За тією теоретичною базою, яка була напрацьована з часу введення в науковий обіг концепції соціальної держави та практики її розбудови рядом розвинених країн основною функцією такої моделі держави вбачалося досягнення суспільної справедливості на фундації зведення соціальної нерівності до прийняттого за цивілізаційними мірками рівня. Щоб виключити питання відносно наявності чи відсутності суттєвої нерівності у доходах громадян у колишньому СРСР, потрібно акцентувати увагу на тому, що воно залишалося поза увагою дослідників. Між тим на час проголошення незалеж-

ності України в деяких європейських країнах максимальні розміри диференціації середньодушового рівня заробітних плат оцінювалися співвідношенням 1 : (5÷7), «...а реальні розриви між крайніми доходними групами в СРСР суттєво його перевищували» [1, с. 320]. Радянське керівництво чинило опір розкриттю цього факту. З переходом на рейки ринкового господарювання й усуненням держави від виконання соціальних функцій у ряді сфер соціалізації ситуацію потрібно було утримати хоча б незмінною. Проте уникнути розриву між конституційно закріпленим статусом української держави та втіленням на її теренах цивілізаційних норм соціального буття в повсякденне життя не вдалося. Тому проблематика конвертації наявних ресурсів і можливостей у джерела забезпечення соціальної динаміки стала практично ключовою в забезпеченні соціальної ходи в національному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо забезпечення соціальної зорієнтованості у розвитку в принципі не було новим в науковій практиці. У його витоках стояли такі за-

рубіжні вчені, як Л. фон Штейн, Р. Гільфердінг, А. Сміт, І. Міль, В. Гільденбранд, В. Рошер, К. Маркс. В різні часи до них зверталися також І. Геллрейт, Н. Менк'ю, Л. Ерхард, В. Ойкен, В. Рьопке, А. Мюллера-Армак, Й. Шумпетер та інші. Соціальна компонента розвитку на етапі принципово іншого її сприйняття розглядалася і російськими вченими, зокрема, Л. Абалкіним, О. Бузгаліним, Т. Заславською, В. Іноземцевим, С. Шаталіним, Т. Юр'євою та ін.

Становлення ринкової економіки в Україні з відкочуванням від позитивів усупільнення до джерел активності індивідуалізації вимагало опрацювання як західного досвіду соціалізації, так і врахування особливостей формалізації транзитивних процесів національної економіки. В руслі цих проблем були розроблені теоретичні основи соціалізації [2], методологія формування її потенціалу [3], організаційно-економічні підвалини реалізації соціалізаційних заходів в умовах звуження кола надання державою суспільних послуг [4; 5] та інші напрацювання такими вченими, як О. Амоша, В. Беседін, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, С. Дорогунцов, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, І. Лукінов, О. Новікова, В. Тарасевич, Л. Тимошенко та ін. щодо забезпечення нагальних потреб соціального поступу. Разом з тим, незважаючи на наявність вагомої теоретичної спадщини, реалії соціального реформатування економіки вказують на прояви деструкцій в розподілі результату виробництва, проявів бідності, неповному задоволенні потреб і порушенні тим самим нормального ходу відтворення працездатності. Необхідність посилення соціальної орієнтації в Україні змушує шукати нові інструменти забезпечення цивілізаційного розвитку. За такого імперативу особливу значимість набуває переорієнтація вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку. В цьому контексті одним із драйверів забезпечення суспільної динаміки справедливо називають соціальні інновації.

Постановка завдання. До наукових розвідок в напрямку соціального інновування активно підключилися вчені різних галузей науки. Але концепції останніх, які сформувалися в сучасний період, мають достатній спектр теоретичних і методологічних розбіжностей. Як наслідок прийняті до реалізації на різних рівнях програми соціального інновування урешті-решт виявляються неспроможними за закладеними у них потенціями впливу адекватно реагувати на допущені деструктивні аспекти в забезпеченні соціальної динаміки. Ці реалії свідчать на користь того, що питання реалізації державою свого соціального призначення через соціальні інновації є настільки організаційно складними, що деякі з них потребують наукового упорядкування в контексті змістовного наповнення та технології здійснення. Керуючись нагальними вимогами посилення соціальної компоненти в забезпеченні суспільної динаміки нами в межах даної статті було поставлено завдання визначитися з сутністю «соціальних інновацій» та розкрити асоціальні аспекти впровадження їх в практику програмування соціально-економічного розвитку в умовах перехідної економіки з ринковим механізмом забезпечення активності на національних теренах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривалий час людство в продукуванні інновацій та здійсненні інноваційних процесів орієнтувалося виключно на техніко-технологічне сприйняття їх сутності. А оскільки в процесі ринкових трансформацій соціальні цінності закономірно перебрали на себе регулятивну функцію, спектр інновацій суттєво розширився.

У цьому контексті історичний дискурс дозволяє започаткувати позицію, за якою потреба в інноваціях соціального характеру постала наприкінці XIX – початку XX ст. у зв'язку з необхідністю порозуміння необхідності та методології запровадження нових форм мотивації і стимулювання трудової діяльності, подолання психологічного супротиву людей техніко-технологічним нововведенням в капіталістичному виробництві. Ці спроби спочатку поодинокі щодо ступеню охоплення підприємств і може не настільки результативні спочатку поступово розгорталися і ставали більш зрозумілими з позицій їх економічної ефективності. У XX ст. в умовах вже різних економічних систем продовжилися активні пошуки соціально доцільного інновування суспільного розвитку. У XXI столітті людство стало свідком висунення нових ідей, принципів і механізмів їх реалізації, які сприяли створенню якісно різних станів соціальної взаємодії на рівні соціальних інститутів та окремих індивідів. Згідно з концепціями соціально-економічного розвитку на кожному новому етапі суспільно-реформативних перетворень розширювалася сфера впливу інновацій на соціальне життя.

Треба підкреслити, що в останні роки термін «соціальні інновації» міцно ввійшов у обіг не тільки в зарубіжній, а й у вітчизняній літературі. Саме по собі поняття «соціальні інновації» звичайно є словосполученням категорій «соціальний» і «інновація». За підходами, які стали аксіоматичними слово «соціальний» походить від латинського *socialis* і сприймається як «спільний, суспільний» [6, с. 751]. Згідно з останнім тлумачним словниковим виданням, «інновація» ідентифікується з нововведенням або комплексом заходів, спрямованих на їх впровадження [7, с. 498]. На перший погляд, поєднання понять «соціальний» та «інновація» сприймається досить легко без будь-яких запитань. Проте об'єктивна реальність виокремлює категорію «соціальні інновації» не настільки однозначно, а в множині або в широкому спектрі теоретичних образів і формул, які мають як спільні риси, так і достатньо суперечностей.

Проведений нами огляд визначень поняття «соціальні інновації» дозволив встановити, що на сьогодні склалися три наукові школи щодо підходу до тлумачення їх сутності. За одним з них вони ідентифікуються з нововведеннями виключно в соціальній сфері [8, с. 384; 9, с. 14; 10, с. 208], за другим – зі змінами способу та рівня життя в цілому [11, с. 3-4; 12, с. 38; 13; 14, с. 20], а за третім – зі звичайними діями організаційного характеру по забезпеченню соціальних змін [15, с. 160; 16, с. 94; 17].

Наявність тлумачної розбіжності, запропонованих до використання в науково-практичній діяльності формул соціальних інновацій, безумовно, викликає дискусію. Перш за все сфера впровадження соціальних інновацій не може обмежуватися суто соціальною інфраструктурою, а має розповсюджуватися і на виробничий і інші сектори економіки в силу прив'язки до умов і оплати праці, мотиваційних аспектів тощо. Важко погодитися і з тим, що «соціальні інновації» є простим реорганізаційним заходом. Мабуть, досить неконкретною постає і їх векторна спрямованість на абстрактну зміну рівня життя. Розбіжність у сприйнятті змісту «соціальних інновацій» виступає свідченням складності цієї категорії, негативи непорозуміння змісту якої ми ще не усвідомили. Якщо бути об'єктивним, то наявність різнотлумачень соціальних інновацій віднаходить пояснення у облишенні поза увагою особливостей логіки і змісту трансформаційних перетворень відповідно національної концепції

розбудови соціальної держави. Кожна з країн, що проводить конструктивну, інноваційну соціалізацію економіки формує і реалізує соціальну політику за власною схемою і в економічно можливих межах з чітким вирішенням складу і структури компонентів, що забезпечують соціальність. При цьому соціальність постає зовсім не в якості заходів по підтримці громадян неспроможних до самозабезпечення в силу об'єктивних причин, а в «іпостасі» як процесу, так і результату зменшення неприйнятної асиметрії у доходному та майновому стані громадян країни. У зв'язку з тим, що відомі формули «соціальних інновацій» не є ідентичними моделі соціальної держави, функцією якої є формування і зміни соціальності в прийнятному напрямку, концептуально наукову категорію «соціальні інновації», слід тлумачити як відносини між суб'єктами економіки з приводу проектування і впровадження нововведень у різні сфери національної економіки, які потенційно спроможні змінити на краще відповідно цивілізаційним стандартам соціальність у суспільстві. Подібний більш конкретизований і адаптований концепт соціальних інновацій до української реальності вимагає відповідної трансформації політичної, економічної та соціальної систем країни і об'єктивно зумовлює необхідність формування сучасної моделі управління суспільним розвитком. Але це зовсім не означає, що потрібно конструювати щось принципово відмінне від відомого і вже давно використовуваного у практиці соціально зорієнтованих країн. Практика розвинених країн пропонує упорядковувати рух по щаблям соціальної драбини на базі соціальних стандартів та соціальних гарантій держави. В принципі на пострадянському просторі як соціальні стандарти, так і соціальні гарантії, і все, що пов'язано з їх встановленням та досягненням, сприймають у якості нововведень у соціальній сфері, які сприяють усуненню протиріч, що виникають в умовах неоднорідного і нестабільного соціального розвитку, тобто соціальних інновацій.

Проте у національному просторі саме у спектрі тлумачення приведених і похідних від них понять інституціями управління та технології встановлення їх величин, а також оперування змінами дістали прояв парасоціальні аспекти деструктивного плану, які гальмують суспільну динаміку. Для їх конкретної ідентифікації нами було встановлено реально складене у період економічного зростання співвідношення між середньодушовими доходами найбагатшого і найбіднішого прошарків населення, яке наведено у табл. 1.

Згідно з даними табл. 1, слідє висновок про посилення соціальної нерівності впродовж 2000-2012 рр. порівняно з вихідним станом на кінець 1990 р. щонайменше на два порядки. Якщо керуватися виключно діаметрально протилежними даними, то соціальна нерівність у 2000 р. зросла порівняно з 1990 р. у 38 разів, а за станом на кінець 2012 р. – у 72 рази.

За подібної динаміки логічно виникає питання щодо регуляторних дій держави. Треба підкреслити, що з достатнім запізненням, а саме тільки в кінці першого десятиріччя незалежності України відбулися певні зрушення у інформаційному забезпеченні соціальної функції держави відповідно її Основного закону. Ми маємо на увазі прийняття закону щодо базового соціального стандарту для визначення основних державних соціальних гарантій (мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, розміри соціальної допомоги, допомога сім'ям з дітьми, допомога по безробіттю та інші соціальні виплати) [19]. Мова йде про прожитковий мінімум. Не варто вступати в полеміку з приводу відповідності наповнення державного акту змістом його базових категорій. Проте словосполучення «соціальний стандарт» вже за етимологічним значенням, утримуваного в ньому слова «стандарт», не може ототожнюватися з соціальними показниками, оконтурюючими мінімальні рівні відтворення життєздатності людини, забезпечення, споживання чи надання послуг. Якщо навіть погодитися з існуванням подібного стандарту, то виникає питання щодо необхідності встановлення на його основі «верхньої планки стандарту доходів пересічного українця», до якої має поетапно рухатися країна. На жаль, подібної віхи до останнього часу не встановлено. В умовах відсутності загальної цілі щодо рівня середньодушових доходів та його етапних значень в ході соціальної конверсії економіки реформаторами було прийнято унікальну технологію забезпечення соціально-добробутного поступу, а саме програмування соціальних змін за середньомісячною заробітною платою. Саме на її базі формується бюджет країни, розробляються програми соціального розвитку, оцінюються дії органів управління загальнодержавного і місцевого рівня щодо зміни добробутних позицій населення. Як наслідок, презентація результатів соціальної ходи за середньомісячною заробітною платою не то, що дивує, а ставить будь-якого аналітика у тупик. Державна служба статистики України, керуючись у більшій мірі політичним, але аж ніяк не соціальним та економічним інтересом, при презента-

Таблиця 1

Динаміка співвідношення між середньодушовими доходами найбагатшого і найбіднішого прошарків населення України у 2000-2012 рр.

Показники	Рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Середньомісячна заробітна плата (СМЗП), грн.	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026
Питома вага осіб, що отримують СМЗП і більше, %	Понад 240 грн -13,9%	Понад 300 грн -12,1%	Понад 360 грн - 9,9%	Понад 360 грн - 14,7%	Понад 420 грн -18,6%	Понад 720 грн -10,6%	Понад 720 грн -15,8%	Понад 840 грн -24%	Понад 1920 грн -6,1%	Понад 1920 грн -7,1%	Понад 1920 грн -12,4%	Понад 1920 грн -24,8%	Понад 3000 грн -8,4%
Модальне значення СМЗП, грн.	96,3	114,1	117,2	144,4	188,7	270,1	322,9	516,7	686	754,5	1015,7	1190,1	1386,2
Співвідношення між номінальною і модальною СМЗП, разів	2,39	2,73	3,21	3,20	3,13	2,98	3,22	2,61	2,63	2,53	2,20	2,21	2,18

Складено і розраховано автором за даними [18]

ції розподілу домогосподарств за рівнем середньодушових доходів включає дохід на рівні середньомісячної заробітної плати у діапазон «дев'ятого-десятого» децилів, але не «четвертого-п'ятого-шостого» [18]. В силу того, що середньомісячна заробітна плата при маніпулятивному інтервальному розподілі населення за доходами не займає відповідного їй в ньому за законами статистики місця нами було встановлено іншу статистичну характеристику, призначенням якої є відтворення найбільш часто повторюваного варіанта з доходами, а саме моду. Зміни співвідношення між номінальною і модальною середньомісячною заробітною платою найманих працівників в Україні у 2000-2012 рр. наведено у табл. 2. З табл. 2 з врахуванням штучного підлаштування статистичних характеристик випливає факт як мінімум потрійного перевищення номінальною середньомісячною заробітною платою її модального значення. Виходить, що планування добробутного поступу по зміні значення середньомісячної заробітної плати реально змінює доходи найбільш заможного прошарку населення. Подібна соціальна технологія забезпечення руху до середнього достатку немає нічого спільного з забезпеченням керованої соціальної динаміки і не зачіпає інтересів основної маси населення країни.

Для нівелювання цього деструктивного аспекту держава прийняла на себе зобов'язання щодо соціальної підтримки тих, хто ще або вже неспроможний до підтримання власної життєдіяльності. Лейтмотивом цієї концепції формування і підтримання соціальності сприймається масштабний вторинний

перерозподіл доходів через соціальні трансферти. За доступною статистикою при первинному розподілі результату виробництва частка держави коливається в межах 13,5% від ВВП, а після вторинного складає близько 32,0% [18]. Потреба в презентованому перерозподілі пояснюється доведенням питомої ваги соціальних допомог та інших поточних трансфертів у доходах населення майже до 40,0%. Але подібні зміни доходної частини бюджету та обсяг соціальних трансфертів більшою мірою засвідчують не про економічні й соціальні досягнення, а про те, що соціально-економічний механізм, який використовувався для забезпечення соціальної динаміки, розширює коло осіб, які потребують державного втручання, і посилює соціальну дезінтеграцію. Стало очевидним, що подальше виконання соціальної функції виключно державою без обмеження контингенту опікуваного нею населення, яке реально потребує суспільної підтримки, утримуватиме країну на нижчому щаблі соціально-економічного розвитку.

Є потреба звернути увагу на хибну практику визначення частки заможного населення країни на підставі норми, за якою такий добробутний стан мають особи з доходом удвічі більшим від прожиткового мінімуму [20, с. 84-85]. Результати подібного підходу до оцінки управлінських впливів на соціальну динаміку відтворені в табл. 3.

З порівнянь середньомісячного доходу на рівні заможності з номінальною середньомісячною заробітною платою найманих працівників слідує, що ті хто отримував в межах останньої і складала прошарок

Таблиця 2

Динаміка співвідношення між номінальною і модальною середньомісячною заробітною платою найманих працівників у 2000-2012 рр.

Показники	Рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Середньомісячна заробітна плата (СМЗП), грн.	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026
Питома вага осіб, що отримують СМЗП і більше, %	Понад 240 грн -13,9%	Понад 300 грн -12,1%	Понад 360 грн - 9,9%	Понад 360 грн - 14,7%	Понад 420 грн -18,6%	Понад 720 грн -10,6%	Понад 720 грн -15,8%	Понад 840 грн -24%	Понад 1920 грн -6,1%	Понад 1920 грн -7,1%	Понад 1920 грн -12,4%	Понад 1920 грн -24,8%	Понад 3000 грн -8,4%
Модальне значення СМЗП, грн.	96,3	114,1	117,2	144,4	188,7	270,1	322,9	516,7	686	754,5	1015,7	1190,1	1386,2
Співвідношення між номінальною і модальною СМЗП, разів	2,39	2,73	3,21	3,20	3,13	2,98	3,22	2,61	2,63	2,53	2,20	2,21	2,18

Складено і розраховано автором за даними [18]

Таблиця 3

Виокремлення заможної частки населення і її порівняння з реально складеним рівнем доходів найманих працівників в Україні у 2000-2012 рр.

Показники	Рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Середньомісячна заробітна плата (СМЗП), грн.	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026
Модальне значення СМЗП, грн.	96,3	114,1	117,2	144,4	188,7	270,1	322,9	516,7	686	754,5	1015,7	1190,1	1386,2
Прожитковий мінімум (ПМ) на кінець року, грн.	270,1	311,3	342,0	342,0	362,23	423,0	453,0	472,0	626,0	701,0	875,0	953,0	1095,0
Мінімальна місячна заробітна плата на кінець року, грн.	118,0	118,0	165,0	205,0	237,0	332,0	400,0	460,0	605,0	744,0	922,0	1004,0	1134,0
Середньомісячний дохід на рівні заможності (2,5 ПМ), грн.	675,3	778,3	855,0	855,0	905,6	1058,0	1058,0	1180,0	1565,0	1753,0	2188,0	2383,0	2738,0

Складено і розраховано автором за даними [18]

середнього класу країни. Реально ж це були все ті ж багаті люди. При цьому переважна частина населення мала дохід в межах гарантованого державою мінімального рівня місячної заробітної плати.

Презентацію парасоціальних інновацій можна було б продовжити, але і приведені засвідчують про асоціальність цільових установок інститутів і інституцій управління, які утримують соціальні позиції населення навіть не в стагнації, а в площині рецесії.

Є всі підстави стверджувати, що для забезпечення керованої, реальної динаміки до соціальних вершин за доходами слід терміново відійти від сповідуваної в Україні моделі стандартизації соціальних показників і задіяти принципово нові, більш адекватні соціальним імперативам і складеним умовам. Зокрема, таким варіантом можна було б вважати введення в практику планування коефіцієнта співвідношення між номінальною і модальною середньомісячною заробітною платою найманих працівників.

Висновки з проведеного дослідження. Отже проголошений в Україні ще на початку реформаційних заходів курс на розбудову соціальної держави об'єктивно зумовлює пошук нових інструментів та технологій забезпечення цивілізаційного розвитку. На наш погляд, в теорії соціального інновування нагромадилося забагато схоластики і абстрактних конструкцій, які орієнтують практику на повільні і, як правило, часткові зрушення в тих сферах економіки й суспільного життя, де є нагальна потреба в якісних і швидких радикальних змінах. Сферою концентрації зусиль наукової думки щодо соціальних інновацій має стати в найближчій перспективі досягнення узгодженості між виробництвом і споживанням. В основному йдеться не тільки й не стільки про створення нової системи соціальних стандартів та гарантій, а насамперед, про впровадження соціальних факторів забезпечення економічного зростання у систему мотивації поведінки суб'єктів господарювання і найманих працівників.

Також необхідною умовою реалізації на національних теренах концепції соціально орієнтованої ринкової економіки є, на наш погляд, залучення до соціальної місії і інших суб'єктів економіки. Мова йде про інститут соціальної відповідальності, змістом якого є усвідомлення суб'єктами економіки соціальної держави вагомості виконання своїх прямих обов'язків та здійснення соціальних дій щодо конститування соціальності в структурі цивілізаційного суспільного поступу. Практика дотримання принципів соціальної орієнтації надає всі підстави стверджувати, що усунути деструктивні соціальні негаразди з українськими особливостями може тільки держава, навіть за умови дотримання господарюючими суб'єктами вимог щодо соціальної відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роговин В.З. Багатство и бедность или как регулировать дифференциацию / В.З. Роговин // Социальные ориентиры обновления: общество и человек; под ред. Т.И. Заславской. – М.: Политиздат, 1990. – 448 с.
2. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В.О. Гришкін. – Д.: Пороги, 2005. – 498 с.
3. Дєєва Н.М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: монографія / Н.М. Дєєва. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.
4. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З.І. Галушка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2009. – 408 с.
5. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: монографія / Ю.К. Зайцев. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.
6. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1990. – 917 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
8. Бабосов Е.М. Основные направления инновационного развития в социальной сфере Республики Беларусь / Е.М. Бабосов // Наука – инновационному развитию общества: материалы междунар. научно-практ. конференции, Минск, 22-23 января 2009 / редкол. М. Мясникович и др. – Минск: Белорусская наука, 2009. – С. 384-388.
9. Zaviřsek. D. Social Innovations. A New Paradigm in Central European Social Work / D. Zaviřsek. // Perspectives in Social Work. – 1995. – September – Vol. 1. – S. 145-148
10. Уставицкий С.А. Механизмы внедрения инноваций в социуме: сравнительный анализ / С.А. Уставицкий // Проблемы управления. – 2010. – № 3(36). – С. 208-210.
11. Федотова В.Г. Социальные инновации: макро- и микропотенци / В.Г.Федотова // Вопросы философии. – 2010. – № 10. – С. 3-16.
12. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник., В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
13. Phills Jr. Rediscovering Social Innovation / Jr. Phills, K.Deiglmeier, D.Miller // Stanford Social Innovation Review – Fall 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: // http://www.scireview.org/articles/entry/rediscovering_social_innovation.
14. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка; Пер. с англ. – М.: Аспект-Пресс, 1996. – 416 с.
15. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
16. Бойко-Бойчук Л.В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л.В. Бойко-Бойчук // Наука і інновації. – 2009. – Т. 5. – № 5. – С. 94-99.
17. Летуновська Н.Є. Роль соціальних інновацій у діяльності вітчизняних підприємств / Н.Є. Летуновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/31164/1/letynovska.pdf>.
18. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
19. Про прожитковий мінімум: закон України № 966-ХІУ // Праця і соціальний захист населення. – 1999. – № 10. – С. 3-7.
20. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.

УДК 338.242.42

Бурлуцький С.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки промисловості
Донбаської державної машинобудівної академії*

СИСТЕМНА ДЕКОМПОЗИЦІЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

У статті визначено основні системні складові моделей соціального захисту: ціль, об'єкт, тип фінансування та характер державного втручання, критерії ефективності. Проаналізовано доцільність експорту європейських соціальних інститутів для соціально-економічної системи України. Доведена необхідність реформування консервативної складової вітчизняної моделі соціального захисту.

Ключові слова: системна декомпозиція, модель соціального захисту, добробут, безробіття, прожитковий мінімум.

Бурлуцкий С.В. СИСТЕМНАЯ ДЕКОМПОЗИЦИЯ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

В статье определены основные системные составляющие моделей социальной защиты: цель, объект, тип финансирования и характер государственного вмешательства, критерии эффективности. Проанализирована целесообразность экспорта европейских социальных институтов для социально-экономической системы Украины. Доказана необходимость реформирования консервативной составляющей отечественной модели социальной защиты.

Ключевые слова: системная декомпозиция, модель социальной защиты, благосостояние, безработица, прожиточный минимум.

Burlutskii S.V. SYSTEM DECOUPLING OF SOCIAL SECURITY MODELS

The main system components of social security models are defined in the article: target, object, financing type and the state intervention character, efficiency criteria. Expediency of the European social institutes export for Ukrainian social and economic system is analyzed. Need of conservative part domestic social security models reforming is proved.

Keywords: system decoupling, social security models, welfare, unemployment, living wage.

Постановка проблеми. Найнагальніша потреба реформування моделі соціальної політики України обумовлена швидкоплинною інституційною трансформацією вітчизняної економічної системи та докорінними змінами економічного укладу. Актуальності цьому питанню надає розгортання всебічної економічної та соціальної кризи в Україні. Політичний колапс початку 2014 року не тільки загострив загальні проблеми соціального забезпечення, але й висвітлив приховані розбіжності у розумінні широким загалом подальшого розвитку як безпосередньо національної економіки, так вектору інтеграції України у світову економічну систему.

Останні десятиріччя перед країною стояла досить складна проблема. З одного боку, потрібно було зберегти ті соціальні добутки, які сформувалися під впливом історичних умов, національних особливостей, культурних традицій у радянському суспільстві. З іншого боку, соціальну політику потрібно було адаптувати до ринкових умов функціонування економічної системи. Загальносистемна криза вітчизняної соціально-економічної системи, її виснаження олігархічними структурами не дозволила в Україні ефективно розв'язати проблему залишково-інституційної дихотомії. Як відомо «залишковий підхід» передбачає надання соціальної допомоги (забезпечення) тільки окремим особам що відповідають певним критеріям, а «інституційний підхід» спрямовує соціальну політику на підвищення добробуту населення в цілому. Постійне загравання держави з електоратом спотворило інституційний підхід неефективною генерацією нових і нових категорій отримувачів соціальної допомоги. Як результат – незрозумілість, неефективність та недовіра існуючої моделі соціального захисту і підтримки взагалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування моделей соціального захисту, аналізу ефективності їх реалізації соціальної політики присвячена велика кількість робіт. Насамперед потрібно відзначити класичні роботи євро-

пейських фахівців в цій галузі Г. Еспіг-Андерсена [1, 2], Г. Терборна [4, 5], А. Сапіра [6] та Т. Боєрі [7]. Теоретичний доробок та результати емпіричних досліджень цих авторів складають підґрунтя більшості досліджень у аналізованій сфері. Якщо класифікація соціальних держав, наведена у роботі Г. Еспіг-Андерсена «Три світи капіталізму добробуту» [1], мала досить абстрактні характеристики, то в роботах його послідовників пропонувалася більш гнучка типологія, підґрунтям якої була «соціальна модель».

Соціальна модель як формальне відображення цілеспрямованої діяльності держави, спрямованої на розв'язання протиріч між суб'єктами ринкової економіки та запобігання соціальних конфліктів, досить складний об'єкт аналізу. Це обумовлюється складністю та неоднорідністю об'єктів та суб'єктів соціальної політики, різноманітністю соціальних проблем. Незважаючи на досить вагоме наукове дослідження сформульованої проблеми в наших попередніх роботах [10; 11], все ж недостатньо вивченими залишаються системні зв'язки між окремими складовими моделями соціального захисту.

Постановка завдання. Мета статті – системна декомпозиція моделей соціального захисту та розробка на цьому підґрунті рекомендацій для реформування вітчизняної соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система соціального захисту кожної держави ґрунтується на сукупності трьох головних критеріїв надання допомоги: перевірка нужденності, перевірка виконання отримувачем допомог певних умов (сплата страхових внесків або наявність трудового стажу) та приналежність до визначеної категорії нужденних. Відштовхуючись від цих критеріїв шведський економіст Г. Еспіг-Андерсен запропонував одну з найвідоміших класифікацій моделей соціального захисту. Класифікація автора базується на трьох вихідних положеннях. По-перше це поєднання ролей які відіграє домогосподарство, ринок та держава у забезпеченні добробуту. По-друге – ступінь декомодифікації. Це

можливість індивіда забезпечити себе коштами для існування без опори на ринок, не враховуючи продаж робочої сили (надання державою гарантованого доходу найманому робітнику поза меж їх робочого місця) [1, с. 21]. Індивіди у процесі ринкової реалізації належних їм прав власності потрапляють у залежність від ринкової вартості їх ресурсів. Ринкова неконкурентоспроможність ресурсів може бути послаблена заходами соціальної політики. Отже ступінь надання державою соціальних гарантій (розподіл альтернативних ресурсів отриманих поза ринком) є визначальною для декомодифікації індивідів. Ціль декомодифікаційних процесів в скороченні абсолютної влади роботодавця. Пізніше критерій декомодифікації був доповнений показником дефамілізації. Режим дефамілізації, згідно з Г. Еспінг-Андерсеном, забезпечує добробут членів домогосподарства незалежно від шлюбного статусу та характеру міжродинних відносин [2, с.51]. Таке корегування стало реакцією на дебати щодо гендерної чуттєвості соціальної політики. Так одним з аргументів опонентів був факт того, що економічна роль чоловіка та жінки оцінюються неоднаково, а неринкова праця жінки у межах домогосподарства взагалі не враховується.

Показник стратифікації, як індикатор суспільної нерівності, теж відіграє важливу роль. Як зазначає Г. Еспінг-Андерсен державна соціальна політика не тільки корегує структуру суспільної нерівності, але створює власні варіанти суспільної стратифікації та відтворює приклади соціальних відносин.

Отже Г. Еспінг-Андерсен пропонує ідентифікувати три базові режими держави добробуту та відповідні моделі реалізації соціальної політики. Слід зазначити, що під режимом автор розумів певну специфічну форму політичних дій, що реалізуються в умовах комплексним проблем суспільної праці та соціальної безпеки [1, с. 29-33]. Конкретні історичні умови формування політичної влади невіддільно пов'язані з формуванням інститутів та механізмами прийняття політичних рішень. Самовідтворювання режимів призводить до формування інституціонально стабільних механізмів регулювання суспільних відносин.

Соціальна допомога в ліберальній моделі носить остаточний характер та в ідеалі свідчить про зобов'язання держави надавати мінімум соціальних гарантій усім членам суспільства. Головними цілями соціальної політики є регулювання рівня зайнятості та підтримка єдиного для усіх рівня соціального захисту достатнього для подолання межі бідності, але значно меншого від рівня робітників з середнім та високим рівнем оплати праці. Останні повинні були використовувати накопичення для збереження незмінного рівня споживання в період безробіття або після виходу на пенсію. Обсяг соціальних допомог не повинен пригнічувати схильності до праці. Так, взагалі, ліберальна політика соціальних допомог покликана стимулювати низькооплачувану працю та таким чином розширювати ринок та скорочувати безробіття. Ефективність ліберальної політики обмежується кількістю суб'єктів які у формуванні свого добробуту орієнтуються на ринок, тобто безпосередньо ліберальним механізмом. Будь яке скорочення соціальних виплат може призвести до скорочення готовності учасників ринку до сплати високих податків, що в свою чергу призведе до колапсу системи. До того ж обсяг державного бюджету у ВВП не значний.

Роль держави у межах ліберального режиму полягає в стимулюванні, а не підміні ринкових угод. Саме це пояснює чому добробут домогосподарств у

переважаючому ступені субсидіюється через податковий механізм. Бюджет США як типового предствника ліберального режиму передбачає соціальні витрати в розмірі тільки 2% ВВП. У цей же час соціальні витрати домогосподарств складають майже 9% ВВП, що складає 37% від загальних суспільних та приватних витрат [271, с. 7]. Як вказувалося, ліберальна політика орієнтується на нерегульовані ринки праці переслідуючи ціль підтримки зайнятості. Але з іншого боку це сприяє більшій плінності кадрів, що в свою чергу посилює соціальні напруженість та зростаючу нестабільність трудових доходів та в результаті посилює ризик бідності.

Комбінація ринкових пріоритетів та цільових допомог на користь найбільш нужденних прошарків призводить до суперечливих редистрибуційних результатів. Система приватної підтримки добробуту разом з податковими стимулами справляє чіткий несприятливий вплив на параметри рівності та справедливості соціальної політики. Цільові елементи соціальної політики навпаки націлені на вирівнювання у розподілі добробуту хоча і послаблюється ефектом «парадоксу перерозподілу». Дійсно в країнах ліберального режиму допомоги нужденним прошаркам дуже незначні, що пояснює високий рівень бідності.

Соціал-демократична (скандинавська) модель передбачає надання рівних соціальних пільг незалежно від ступеню нужденності та трудового вкладу. Держава розглядається як інструмент забезпечення рівності за найвищим стандартом, а не за мінімальними потребами. В економіці значну частину займає державний сектор об'єкти якого мають соціальне призначення. Соціал-демократичні режими нерозривно пов'язані з існуванням високо розвинутого громадянського суспільства, а отже існують суспільні сили спроможні впливати як на державу, так і на ринок (роботодавців). До того ж прагнення до універсалізації прав сприяє прийняттю соціальної політики як необхідної усьому суспільству, а не тільки нужденним прошаркам.

Високий рівень дефамілізації досягається за рахунок ефективної мобілізації та включення в суспільне виробництво неконкурентних на рику праці індивідів (самотні жінки з дітьми, інваліди працівники похилого віку). У цьому аспекті Данія та Швеція, як типові представники моделі, передбачають максимальний рівень соціального забезпечення по догляду за дитиною та літніми людьми. Дефамілізація призвела безпосередньо до підвищення ставок оплати жіночої праці та взагалі до підвищення рівня добробуту. Соціальні послуги не пов'язані з медичною допомогою складають більш 20% усіх соціальних витрат Данії та Швеції порівняно з 4-5% для країн-членів ЄС [3, с. 7]. Рівень жіночої зайнятості порівняний з зайнятістю чоловіків та наближається до потенційного рівня. Це створює значний вплив на рівномірність розподілу добробуту особливо в найнижчих по рівню доходу квантилях домогосподарств. Вважається, що соціал-демократична (скандинавська) модель є найбільш доцільною в умовах постіндустріальних змін.

Чистий вплив розглянутих дистрибуційних чинників соціал-демократичного режиму важко передбачити та точно виміряти. Універсальність більшості допомог призводить до скорочення ефекти вирівнювання добробуту. Також всі допомоги (за виключенням сімейних допомог) підлягають оподаткуванню, а отже безпосереднім результатом є більший вертикальний перерозподіл (отримувачі допомог з більш високим доходом сплачують більші податки, ніж аналогічні отримувачі з меншим доходом). Згаданий

раніш «парадокс перерозподілу» також свідчить про позитивний вплив зменшення цільового характеру допомоги на загальні параметри рівності.

Особливістю скандинавської моделі є те що будь який ефект вирівнювання добробуту не може бути оцінений тільки стандартними показниками доходу. Прикладом є допомоги по догляду за дитиною. Враховуючи що стандарти та якість допомоги однакові для дітей з сімей з різним рівнем доходу, то кінцеве збільшення добробуту буде більш суттєвим для більш нужденних сімей. Цікавим є також ефект від додаткової жіночої зайнятості в результаті реалізації політики стимулювання материнства. Реальний дистрибуційний ефект такої політики дещо нівельований. Забезпечується майже повна зайнятість, а отже визначальний перерозподіл доходів відбувається ще до безпосереднього перерозподілу.

Консервативно-корпоративна модель характеризується частковим поєднанням елементів перших двох типів соціальної політики. Приватне страхування та надання соціальних послуг знаходиться на мінімальному рівні, перерозподільний ефект держави також незначний. Особливостями моделі є залежність соціальних прав від гендерної належності, статусної стратифікації та визначальна роль обов'язкового соціального страхування за місцем роботи та залежність соціальних виплат від ринкового доходу. Отже рівень як декомодифікації, так і дефамілізації знаходиться на найменшому рівні. Порівняно з попередніми моделями консервативно-корпоративний варіант у найбільшому ступені не відповідає сучасній демографічній ситуації (принаймні у розвинутих країнах) для якої характерно підвищення економічної незалежності жінок та посилення нестабільності шлюбних відносин.

Роль приватних механізмів формування добробуту в консервативно-корпоративному режимі є несуттєвою аналогічно скандинавській моделі. По-перше, це пояснюється значними допомогою з соціального страхування та високим рівнем соціальної підтримки зайнятого населення. По-друге, сфера приватних соціальних послуг має надто високий рівень цін. Жорстке регулювання ринку праці та висока вартість робочої сили значно вплинули на формування структури зайнятості. Так, якщо робітники середнього віку мають досить високі гарантії зайнятості, то серед молоді рівень безробіття має значний рівень. Механізм дострокового виходу на пенсію який використовується для відносного розширення ринку праці викликає збільшення пенсійного навантаження не економіку.

Домінування в соціальній політиці страхування обумовлює горизонтальну дію дистрибуційних процесів. Також низький коефіцієнт зайнятості серед людей похилого віку ще більше посилює перерозподіл. Розповсюджений достроковий вихід на пенсію збільшує кількість така званих «нульових добувачей» головне джерело доходу яких це пенсія [3, с. 9]. Добробут домогосподарств, особливо нижчих за доходом децилей, погіршується за рахунок незначного рівня жіночої зайнятості, але це частково компенсується сильним соціальним захистом чоловічої зайнятості.

Як свідчать кількісні показники ліберальний режим характеризується найменшими витратами коштів на соціальні цілі. Соціал-демократичний та консервативно-корпоративний режим незважаючи на значні відмінності у побудові соціальної політики майже не розрізняються. Незважаючи на схожість показників загальних витрат коштів різниця між режимами більш суттєва при аналізі цільової спрямо-

ваності, ступеню поширення приватних соціальних програм та обсягу соціальних послуг.

Використовуючи аналогічний Г. Еспінг-Андерсену історичний підхід Геран Терборн у процесі аналізу співвідношення демократії, громадянського суспільства та соціальної справедливості визначає три основні етапи розвитку функцій державної влади. Перший етап пов'язаний з війною домінував в усіх державах до кінця 19 сторіччя. На наступному етапі найбільша увага приділялася інфраструктурі – будівництву портів, каналів, мостів, залізничних доріг, розвитку комунікаційних елементів. На третьому етапі (починаючи з 1970 року) головною функцією стало досягнення добробуту громадян, пріоритетний розвиток освіти, соціального забезпечення та соціальної безпеки.

Громадянське суспільство, з точки зору Г. Терборна, протиставляється державі. Якщо громадянське суспільство ототожнюється з добровільністю та горизонтальними зв'язками, то держава – примус ієрархія та вертикальні зв'язки. Громадянське суспільство, як правило – благо, у той же час держава у найкращому випадку, необхідність. Узагальнюючі чинники нерівності між суб'єктами економіки (спроможності досягнути стану що має певну цінність) Г. Терборн виділяє три їх основні групи [4]: біологічна(вітальна) нерівність що знаходить прояв у різних фізіологічних можливостях людей; екзистенціональна нерівність в соціальному, політичному та моральному аспекті проявляється у відмінностях у соціальному середовищі існування; ресурсна нерівність як має відношення к розподілу ресурсів в соціальній системі.

Спроби держави добробуту розв'язати проблеми нерівності знаходять свій прояв у чотирьох моделях реалізації соціальної політики. Критеріями диференціації є рівень державних витрат на реалізацію соціальних програм та їх спрямованість на підтримку ринку праці та досягнення повної зайнятості. Слід зазначити, що Г. Терборн визначав державу добробуту як таку яка більш ніж половину своїх витрат спрямовує на потреби соціальної політики [4].

Перша ринкова модель за своїм змістом та інструментарієм максимально орієнтована на ринкові пріоритети. Держава забезпечує мінімальний рівень соціальних гарантій та прав громадян та віддає перевагу пасивній політиці на ринку праці. М'яка ринкова модель є більш компенсаційною. А отже значні соціальні витрати держави приймають форму матеріальних допомог найбільш знедоленими стратам суспільства. Перші дві моделі, перш за все, спрямовані на запобігання соціальним потрясінням та частіш за все формуються як результат класової боротьби [5].

Неринкова модель передбачає незначний рівень соціальних витрат при інституціональній орієнтації на повну зайнятість. Найбільш впливова інтервенціоністська модель поєднує значні соціальні зобов'язання держи та пріоритети повної зайнятості. Останні дві моделі притаманні так званому «буржуазному» типу держави добробуту де соціальна політика спрямована на забезпечення економічного зростання та відтворення кваліфікованої та лояльної робочої сили. Системна декомпозиція розглянутих моделей соціальної політики (табл. 1) дозволяє створити певне методологічне підґрунтя для синтезу вітчизняного варіанту побудови системи соціального захисту та моделі соціальної політики.

В останній роботі професора Андре Сапіра «Глобалізація та реформа європейських соціальних моделей» вказується на існування чотирьох основних

Таблиця 1

Системна декомпозиція моделей соціального захисту

Характеристика		Модель			
		Англосаксонська	Континентальна	Середземноморська	Скандинавська
Характеристика зовнішнього середовища	Режим	Ліберальний	Консервативно-корпоративний		Соціал-демократичний
	Базові країни	США Великобританія	Німеччина, Австрія, Франція, Бельгія	Греція, Італія, Португалія, Іспанія	Данія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди
Ціль		Регулювання зайнятості Забезпечення прожиткового мінімуму			Повна зайнятість Забезпечення прожиткового мінімуму
Об'єкт		мало-забезпечені	малозабезпечені; економічно активні, але тимчасово не мають джерел до існування		усе суспільство
Характер державного втручання		пасивний			активний
Ресурси	Тип фінансування	резидуальний	меритократичний		інституційно-перерозподільчий
	Принцип надання допомоги	вибірковий			універсальний
	Головний напрямок редистрибуції	вертикальний	горизонтальний		вертикальний
Роль у забезпеченні добробуту	Домогосподарства	допоміжна	центральна	неістотна	
	Ринок	центральна	неістотна		неістотна
	Держава	неістотна	допоміжна	центральна	
Критерій ефективності	Деко-модифікація	неістотний	мінімальний		максимальний
	Стратифікація	поглиблення соціальної нерівності	відтворення існуючої соціальної структури		вирівнювання соціальної структури

моделей соціальної політики які відрізняються за великою кількістю показників але сформовані переважно за географічною ознакою [6, с. 375]:

Скандинавська модель (Данія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди) базується на значному податковому тиску на ринок праці що забезпечує можливість підтримки високого рівня соціального захисту та універсальності надання допомог. Сильні профспілки забезпечують високий рівень оплати праці.

Англосаксонська модель (Великобританія, Ірландія) передбачає досить значні соціальні виплати але тільки в особливих випадках. Соціальні допомоги націлені в першу чергу на підтримку працездатного населення. Стимулюючи діє держави спрямовані перш за все на формування постійної зайнятості. Взагалі ринок праці характеризується слабким функціонуванням профспілок, суттєвою диференціацією ставок оплати праці та значною часткою робітників які отримують низьку заробітну плату.

Континентальна модель (Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Люксембург) передбачає що можливі соціальні виплати прямо залежні від розміру та строку сплати страхових внесків. За межами соціального страхування можливе отримання мінімальної соціальної допомоги з коштів державного бюджету. На ринок праці профспілки продовжують відігравати значну роль хоча їх кількість щорічно скорочується.

Середземноморська модель (Греція, Італія, Португалія, Іспанія) переважно акцентує увагу на наданні пенсійного забезпечення за умов значної диференціації отримувачів за їх соціальним статусом. Політика на ринку праці з одного боку спрямована на збереження робочих місць, з іншого боку на витиснення з ринку робітників пенсійного віку.

Наведена класифікація є подальшим розвитком режимів Г. Еспінг-Андерсена. Ліберальний режим є відповідним англосаксонській моделі, консервативний режим поєднує континентальну та середземноморську моделі, а соціал-демократичний режим є

варіантом скандинавської моделі. У межах поданої класифікації професор Тіто Боєрі розглянув ступень реалізації цілей соціальної політики: скорочення диспропорцій у розподілі доходів (скорочення бідності), захист від непередбачених ризиків ринку праці та винагорода від участі на ринку праці [7].

Відповідно до кількісних показників скорочення диспропорцій у розподілі доходу та рівня бідності після бюджетної дистрибуції національного доходу досягає найбільшого значення у скандинавській моделі (42%) та найменшого у середземноморській (35%). Рівень бідності (як частка індивідів с доходом меншим ніж 60% від середнього національного рівня) у скандинавській та англосаксонській моделі становить приблизно 12%, а у континентальній та середземноморській моделі 20% [6, 7].

Суворість законодавства щодо захисту зайнятості (EPL) досягає найвищого відносного рівня в середземноморській моделі, але рівень надання допомог по безробіттю знаходиться на рівні 20%. Протилежністю є англосаксонська модель з найменш строгим законодавством але досить високим рівнем (65%) надання допомог. Інші дві моделі мають як достатньо строгий EPL, так і високий рівень підтримки безробітних.

Відповідно до Лісабонської стратегії 2000-2010 років [8] та стратегії Європа-2020 [9] рівень зайнятості поступово повинен підвищуватися від 69% до 75%. Тільки скандинавська модель цілком відповідає стратегічним завданням Європейської спільноти. Континентальна та середземноморська моделі за цим критерієм виявляють свою низьку ефективність. Слід зазначити рівень зайнятості достатньо корельований з рівнем розвитку законодавства щодо захисту зайнятості: чим вище рівень EPL, тим менший рівень зайнятості. Динаміка відповідної частки безробітних що отримують допомоги свідчить навпаки про стимулюючу роль страхування по безробіттю для зайнятості.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проведений аналіз слід порівняти ступінь ефективності та справедливості кожної з моделей. Безсумнівно реалізації соціальної політики у межах єдиної концепції соціальної держави спрямована на поєднання суспільства в цілому, але політичне (режимне) підґрунтя кожної з моделей має протилежні інтереси. Якщо соціальна політика з точки зору соціал-демократичних сил це шлях побудови «соціалістичної» держави, то консервативні сили використовують соціальну політику як стримуючий інструмент. Скандинавська модель є одночасно ефективною та справедливою, а середземноморська модель є повним антагоністом. Англосакська модель забезпечує ефективну, але не достатньо справедливую політику. В той же час континентальна модель є більш справедливою, але менш ефективною. З точки зору західних фахівців саме скандинавська та англосаксонська моделі за всіма критеріями є найбільш життєздатним варіантом розвитку європейської соціальної політики. Деякі інші тенденції притаманні вітчизняній політиці.

За останні 20 років Україна так і не змогла здійснити ефективну реформу соціального захисту та визначитися з подальшим вектором розвитку соціальної політики. Реалізація ліберального варіанту реформування соціального захисту є обмеженою як з фінансової точки зору (нестабільність фінансового сектору вітчизняної економіки є поганим підґрунтям для розвитку приватних систем соціального забезпечення), так і з неможливістю подолання закоренілої орієнтації більшості населення на традиції високого державного соціального захисту пов'язаного з попередніми заробітками. Щодо консервативної моделі, то вона сформована і продовжує функціонувати в Україні та більшості пострадянських країн. Її домінування є найбільш вірогідним навіть у довгостроковій перспективі.

У цьому сенсі поточне завдання держави не соціальна реформа, а як мінімум подолання існуючих недоліків та модифікація консервативних структур відповідно до політичних та економічних реалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism / G. Esping-Andersen. – Cambridge : Polity Press, 1990. – 35 p.
2. Esping-Andersen G. Social Foundations of Postindustrial Economies / G. Esping-Andersen. – Oxford : Oxford University Press, 1999. – 120 p.
3. The European Social Model / ETUC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.etuc.org/a/2771>.
4. Therborn G. When, how and why does a welfare state become a welfare state? / G. Therborn // Paper presented at ECPR Workshop, Feiburg. – 1983. – March. – P. 3-5.
5. Therborn G. Welfare State and Capitalistic Markets / G. Therborn // Acta Sociologica. – 1987. – № 3-4. – P. 237-254.
6. Sapir A. Globalisation and the Reform of European Social Models / A. Sapir // Background document for the presentation at ECOFIN informal Meeting in Manchester. – 2005. – Num. 2 (9 Sept.). – P. 369-390.
7. Boeri T. Let social policy models compete and Europe will win / T. Boeri // Conference hosted by the Kennedy School of Government, Harvard University. – 2002. – Vol. 11. – 12 p.
8. Rodrigues M. J. Europe, Globalization and the Lisbon Agenda / M. J. Rodrigues // Edward Elgar Publishing, Inc. – 2009. – 404 p.
9. Hacker Björn What influence for European governance? The reformed stability and growth pact, the Europe 2020 strategy and the «European Semester» / Björn Hacker // Friedrich-Ebert-Stiftung. – 2010. – 16 p.
10. Бурлуцький С.В. Методологічне підґрунтя формування моделей соціальної політики / С.В. Бурлуцький // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 3(7). – С. 96-101.
11. Бурлуцький С.В. Системний аналіз концепцій державної соціальної політики / С.В. Бурлуцький // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: економіка. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2011. – Вип. 5(3). – С. 3-9.

УДК 314.18

Горбань С.Ф.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізького національного технічного університету*

ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ

Стаття присвячена комплексному аналізу сучасного стану демографічної ситуації в Україні. Розглянуті питання особливостей розвитку демографічних процесів та перспектив соціально демографічних зрушень. Виявлені проблеми та визначені основні шляхи подолання демографічної кризи.

Ключові слова: демографічна криза, рівень народжуваності, рівень смертності, тривалість життя, старіння населення, здоров'я нації, відтворення населення, міграція.

Горбань С.Ф. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ КРИЗИС В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Статья посвящена комплексному анализу современного состояния демографической ситуации в Украине. Рассмотрены вопросы особенностей развития демографических процессов и перспектив социально демографических сдвигов. Выявлены проблемы и определены основные пути преодоления демографического кризиса.

Ключевые слова: демографический кризис, уровень рождаемости, уровень смертности, продолжительность жизни, старение населения, здоровье нации, воспроизводство населения, миграция.

Gorban' S.F. DEMOGRAPHIC CRISIS IN UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

The article is about the complex analysis of the current state of the demographic situation in Ukraine. The author described the peculiarities of development of the demographic processes and the prospects of social and demographic shifts. The problems were identified and the main ways of overcoming the demographic crisis were suggested.

Keywords: demographic crisis, the birth rate, mortality rate, life expectancy, population aging, health of the nation, population reproduction, migration.

Постановка проблеми. Демографічна ситуація та її розвиток упродовж усього періоду незалежності країни цілком ґрунтовано викликають занепокоєння науковців, громадськості та політиків. Тривала депопуляція, один з найнижчих у світі рівень народжуваності та найвища в Європі (за винятком Росії) смертність, масштабний відплив економічно активного населення за межі країни – усе це підстави кваліфікувати демографічну ситуацію в країні як кризову. Стан сучасної демографічної ситуації в Україні можна кваліфікувати як кризовий не лише тому, що депопуляція поєднується зі значним погіршенням здоров'я населення та інших його якісних характеристик, а тому, що за певних умов криза може перетворитися на демографічну катастрофу. Особливо актуальності ця проблема набуває в сучасних складних умовах посилення світової глобалізації та регіоналізації.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Дослідженням різнобічних аспектів проблеми присвятили свої роботи багато економістів та науковців. До вітчизняних дослідників цієї проблеми належать Богиня Д., Старостенко Г., Лібанова Е., Пирожков С., Власенко Н., Позняк О., Пальян З., Стельмах Л., Марченко А., Гладун О., Терещук В. та інші вчені. Не залишилась проблема і поза увагою дослідників країн СНД. Серед них такі вчені, як Боярський А., Кваша О., Вишневіський А., Капиця С., Кокошин А., Рубін Я., Фельдман Г. та інші.

Разом з тим, не дивлячись на значний науковий доробок, дослідженнями не охоплено в повній мірі питання особливостей розвитку демографічних процесів в Україні та перспектив соціально-демографічних зрушень, що власне і стало предметом даного дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є комплексний аналіз сучасного стану демографічної ситуації в Україні, виявлення проблем і визначення основних шляхів подолання демографічної кризи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Демографічна криза – це глибоке порушення відтворення населення, що загрожує самому його існуванню. Демографічна криза в Україні спостерігається ще з 90-х років минулого століття і буде продовжуватися надалі.

Можна зазначити, що основними ознаками кризи в Україні є:

- низький рівень народжуваності та аборти (за роки незалежності в Україні офіційно було зроблено близько 32 мільйонів абортів, що значно більше від кількості народжених);
- зниження середньої тривалості життя (до 62,3 років у чоловіків і до 73,8 років у жінок);
- підвищення вірогідності смертності чоловіків у працездатному віці (близько 38-40%);
- висока порівняно з розвинутими державами смертність немовлят і дітей віком до 5 років;
- високі рівень і темпи старіння населення та збільшення навантаження на працездатну його частину;
- постійний масштабний міграційний відплив молоді, що негативно позначається як на чисельності та статеві-віковому складі населення, так і на народжуваності;
- зниження рівня життя основної маси населення;
- екологічні катаклізми;
- погіршення здоров'я нації;
- вичерпання потенціалу демографічного зростання, що унеможливує навіть процес простого відтворення населення.

Одною з головних причин загострення демографічної кризи в Україні є зниження до критичного рівня народжуваності. Сучасний її стан такий, що забезпечується лише половиною потрібного для відтворення населення. На сьогодні Україна вже перетнула межу зниження народжуваності, за якою відбувається незворотне руйнування демографічного потенціалу, що вже призвело до втрати умов для відновлення чисельності населення.

Процес зниження народжуваності у сучасних умовах має глобальний характер і зумовлений низкою економічних, соціальних, біологічних причин. Глобальна тенденція зниження народжуваності посилилася в Україні у 90-х роках минулого століття у зв'язку з економічною кризою, різким зниженням рівня життя, доходів широких верств населення, невпевненістю у майбутньому. Переважно через низьку народжуваність та високий рівень смертності Україна за 22 роки незалежності втратила більше ніж 6,5 млн. людей і сьогодні її населення становить 45,4 млн. проти 52,1 млн. у 1991 р. [1].

Для відтворення кількості населення станом на 1991 р. необхідно підвищити народжуваність до 2,2-2,3 дитини на двох батьків. Сьогодні цей показник в Україні майже вдвічі менший і складає 1,1 дитини на одну сім'ю. Відтак кількість населення зменшується щороку в середньому на 350 тис. осіб. В демографічному відношенні Україна стала однією з найгірших країн світу. У першу чергу, це викликано неефективною політикою щодо найменш захищених верств населення [3, с. 53]. Якщо така тенденція зберігатиметься й надалі, то, за розрахунками інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, існує реальна загроза, що до 2050 року кількість населення України зменшиться до 35 млн. [2, с. 49].

Ще одна проблема України, раніше притаманна лише розвиненим країнам, – старіння населення. Дослідники говорять сьогодні про «геронтологічну революцію» – революцію старих. Найбільш інтенсивно процес старіння суспільства буде відбуватися між 2010 і 2040 роками, коли в пенсійному віці виявляться післявоєнні покоління. В Україні процес старіння населення має свою особливість. З одного боку, як і на Заході, він обумовлений спадом народжуваності, а з іншого – підвищенням смертності в працездатному віці. За даними статистики, ймовірність померти в працездатному віці для українських чоловіків у 1,5 рази вище, ніж для європейських [1].

Сучасну демографічну ситуацію можна визначити як кризову саме тому, що депопуляція супроводжується істотним погіршенням здоров'я людей, що виявляється у зниженні середньої тривалості життя. Обстеження стану здоров'я населення виявило, що рівень загальної захворюваності в Україні один із найвищих не лише серед країн Західної Європи, але й колишнього СРСР. За цим показником Україна перебуває на другому місці серед держав СНД. Прогресує тенденція значного погіршення здоров'я дітей і підлітків [3, с. 55].

Нині домінуючими у структурі захворюваності й смертності населення є хронічні неінфекційні захворювання, насамперед хвороби органів дихання, системи кровообігу, злоякісні новоутворення. Помітно зросли травматизм, нервово-психічні, ендокринологічні, алергічні, генетичні та інші захворювання складної етіології, що свідчить про вагомий вплив умов життя населення на його здоров'я. Проблема поліпшення здоров'я населення сьогодні перетворилася у проблему його елементарного збереження.

Катастрофічною залишається екологічна безпека населення. Техногенне і радіоактивне забруднення атмосфери негативно впливає на кожного третього жителя України, а 28% взагалі дихають повітрям, що є небезпечним для життя. При цьому на громадянина України припадає в 50 разів менше щорічних природоохоронних асигнувань ніж у Німеччині. За даними щодо смертності від серцево-судинних хвороб Україна ділить останнє місце в Європі з Болгарією, утримуючи випереджаючи розвинені країни. Поширеність хвороб серед населення протягом останніх 10 років зросла на 38%. Статус українців як вимираючої нації (щорічне зменшення на 350-400 тис. людей) зі зниженням якості життя є неприйнятним для розвитку економіки України [3, с. 55].

У зв'язку з цим необхідно реформувати систему охорони здоров'я, на якій негативно позначилися зміни соціально-економічних умов, а також збільшити асигнування на розвиток цієї сфери. Тим більше, що в умовах стрімкого старіння населення потреба в коштах на охорону здоров'я та соціальне забезпечення осіб похилого віку постійно зростає.

Щоб змінити ситуацію, яка склалася, держава насамперед повинна звернути головну увагу на сім'ю та молодь. Як свідчить статистика, якщо у всьому світі майже половина населення, становлять люди до 25 років, то за даними всеукраїнського перепису населення в Україні молодь від 14 до 28 років становить 11%, тобто близько 5 млн. осіб [1].

Невтішною є ситуація і щодо кількості зареєстрованих шлюбів серед молоді. Якщо у 1991 р. одружилось 493,1 тис. пар, то у 2012 р. лише 278,3 тисячі, що істотно зменшило кількість новонароджених дітей (у 2012 р. це склало 520,7 тис. проти 630,8 тис. у 1991 р.) [1]. Головними причинами цього сама молодь вважає відсутність житла, соціального захисту з боку держави, невелика заробітна плата, небажання приватних структур утримувати у себе на роботі вагітних та жінок з маленькими дітьми, хоча це й заборонено законом. Як наслідок молоді сім'ї мають не більше 1-2-х дітей у кращому випадку, а для відтворення населення сім'я має виховати 2-3 дитини.

Держава для вирішення проблеми вже зробила низку заходів, спрямованих на розв'язання проблем соціально-економічного становлення та розвитку сімей, виховання дітей, вдосконалення системи соціального захисту сімей, які перебувають у складних життєвих обставинах, попередження насильства в сім'ї та реалізації сімейної політики, надання односторонньої грошової виплати при народженні першої дитини. Але слід зазначити, що виплати, що українська влада надає матерям при народженні дітей, на думку багатьох демографів, можуть сприяти підвищенню народжуваності лише на першому етапі.

Говорячи про демографічну кризу, не можна обминути і таке явище, як масовий виїзд наших громадян на заробітки і постійне місце проживання за кордоном. Причинами міграції є поєднання суб'єктивних і об'єктивних умов взаємозв'язок яких викликає переміщення робочої сили. Для нашої країни в період розпаду СРСР і до теперішнього часу найбільших масштабів набула саме трудова міграція. Основні чинники, що викликають трудову міграцію, – це насамперед економічні фактори, а всі інші – етнічні, релігійні розглядаються через призму економічної ситуації.

Опитування працівників-мігрантів дає можливість встановити ієрархію мотивів, які зумовлюють поїздки за кордон:

- заробіток задля поліпшення житлових умов (купівля квартири чи будівництво будинку), придбання машини або інших товарів тривалого вжитку;
- заробіток задля задоволення поточних життєвих потреб харчування, придбання товарів повсякденного вжитку;
- накопичення коштів для оплати навчання дітей у вищих навчальних закладах;
- накопичення стартового капіталу для створення власного бізнесу або розвитку своєї справи;
- мотиви нематеріального характеру (побачити світ, здобути певні трудові навички, поліпшити знання іноземної мови тощо).

З України виїжджає досить великий потік висококваліфікованого населення в працездатному віці, яке є дешевшою робочою силою. На підставі обстежень, здійснених центрами зайнятості низки областей за дорученням Міністерства праці та соціальної політики України, було зроблено висновок, що загальні обсяги трудової міграції з України сягають близько 2,5-3 млн. осіб. Разом з тим існують й інші, значно більші оціночні дані щодо кількості працівників-мігрантів. Деякі економісти називають цифру до 5 млн. осіб. Політики вважають, що це більше – до 7 млн. осіб.

За інформацією дипломатичних представництв України, у пошуках працевлаштування 37,2% українців-мігрантів їдуть до Росії. Друге місце посідає Польща (18,7%), третє – Чехія (16,9%). Також громадяни України виїжджають у пошуках роботи до Італії (8,5%), Португалії (3,8%), Угорщини (2,5%), Греції (2,2%), Словаччини (2%) і Білорусі (1,7%).

Незважаючи на різноманітність оцінок масштабів трудової міграції, всі вони засвідчують, що поїздки на заробітки за кордон набули широкого розповсюдження, стали типовим для багатьох українців джерелом доходів.

Трудова міграція як масове явище негативно впливає на економічну ситуацію в країні, здатна спричинити дефіцит робочої сили у певних галузях та регіонах. Вона призводить до втрати кваліфікації осіб з високим рівнем професійної підготовки. Крім того, трудова міграція виступає фактором, що підвищує ризик еміграції.

Протиставити цьому ми можемо лише поліпшення умов оплати праці у своїй країні. Потрібно підвищувати оплату праці до європейського рівня. За рівнем оплати праці Україна значно більше поступається іншим європейським країнам, ніж за продуктивністю праці. Тому резерви існують і потрібно їх використовувати, створювати якісні нові робочі місця з високою оплатою праці.

Неможливо вирішити жодну з проблем, пов'язаних з демографічними аспектами, якщо не буде здійснена радикальна зміна на краще в структурі доходів населення. Сучасна ситуація в цій сфері, яка була досягнута за останні роки дає підстави для оптимізму, однак відставання України все ще залишається великим, порівняно з європейськими країнами. Основні причини низького рівня доходів працюючих необхідно пов'язувати насамперед з реальним кризовим станом економіки, а також відносинами між працею і капіталом. Саме тому якісні зрушення в рівні доходів населення практично є неможливими без функціонування в Україні економіки знань, економіки інноваційного розвитку. Економіка знань заохочує організації та людей пізнавати, створювати, розповсюджувати та використовувати знання більш ефективно для інтенсивного економічного та соціального розвитку. Тільки тоді, коли економіка і суспіль-

ство в цілому будуть націлені на поєднання науково-дослідницької діяльності, системи освіти, людських ресурсів та бізнесу з єдиною метою – підвищення рівня технологічного розвитку та міжнародної конкурентоспроможності країни, з'являться додаткові широкі можливості стабільного економічного росту.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегія демографічного розвитку повинна передбачати цілісну систему заходів економічного, правового, соціального, освітнього, культурного, інформаційно-пропагандистського та організаційного характеру і бути спрямована на зниження смертності, підвищення народжуваності, захист та відновлення генофонду населення України. Її реалізація повинна підтримуватися спеціально створеною системою моніторингу соціально-демографічної ситуації, націленою на інформаційне забезпечення демографічних досліджень, зокрема процесів відтворення населення, питань репродуктивної поведінки, трудової міграції тощо.

Подолання кризи і досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому вихід із ситуації, що склалася, полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якос-

ті життя населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу. Сьогодні у світі все більшого розповсюдження набуває так звана модель балансу, коли населення оцінюється не кількісними показниками, а якісним потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Лібанова Е. Прогноз демографічного розвитку України на період до 2050 року / Е. Лібанова // Світогляд. – 2008. – № 3. – С. 48-51.
3. Рамазанов Ш. Демографічна ситуація в Україні: тенденції розвитку та ризику / Ш. Рамазанов // Університет. Історико-філософський журнал – 2008. – № 2. – С. 51-58.
4. Лібанова Е. Як подолати демографічну кризу / Е. Лібанова // Праця і зарплата – 2007. – № 12(544) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=40715&cat_id=3698544.
5. Стратегія демографічного розвитку в період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 червня 2006 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/879-2006-p>.
6. Терещук В. Природний рух населення й депопуляція в Україні на тлі європейської демографічної ситуації / В. Терещук // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С. 19-23.

УДК 331.5.024.54

Дружиніна В.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*

ВИБІР МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНІСТІ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ

Стаття присвячена обґрунтуванню вибору методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Теоретичне і практичне дослідження місцевого ринку праці свідчить, що існує різноманіття наукових методів, застосування яких дозволяє досягати поставлених цілей. З урахуванням специфіки наукового дослідження розроблена модель вибору оптимальних методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці на основі їх класифікації залежно від регулюючого впливу.

Ключові слова: місцевий ринок праці, збалансованість, методи, сегментація, прогнозування, регулювання місцевого ринку праці.

Дружиніна В.В. ВЫБОР МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНОГО РЫНКА ТРУДА

Статья посвящена выбору методов обеспечения сбалансированности местного рынка труда. Теоретическое и практическое исследование местного рынка труда свидетельствует, что существует многообразие научных методов, применение которых позволяет достигать поставленные цели. С учетом специфики научного исследования разработана модель выбора оптимальных методов обеспечения сбалансированности местного рынка труда на основе их классификации в зависимости от регулирующего влияния.

Ключевые слова: местный рынок труда, сбалансированность, методы, сегментация, прогнозирование, регулирование местного рынка труда.

Druzhinina V.V. CHOICE OF METHODS FOR LOCAL LABOUR MARKET BALANCE PROVISION

The article deals with the study concerning the substantiation of the choice of methods for local labour market balance provision. Theoretical and practical research of the local labour market shows that there is a variety of scientific methods, the use of which allows to achieve the goals. Taking into account the nature of scientific research it has been developed the model of the choice of optimal methods for local labour market balance on the basis of the classification according to the regulatory effect.

Keywords: local labor market, balance, methods, segmentation, forecasting, regulation of local labor market.

Постановка проблеми. Виявлений за допомогою методів економічного аналізу дисбаланс місцевого ринку праці, викликаний посиленням невідповідності попиту та пропозиції, мобільності населення міста, збільшенням тривалості безробіття, підвищенням гнучкості місцевого ринку праці, відмиранням старих і появою нових професій, вимагає розробки послідовності вибору методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Методи наукового пізнання відрізняються своєю універсальністю і можуть бути застосовані щодо досліджен-

ня різних типів ринків. За допомогою цих методів можна вирішити завдання різної складності. Однак не всі такі методи можуть бути застосовані для вирішення завдань забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Для вибору таких методів необхідно керуватися чітким розумінням особливостей порушеної проблеми, специфіки проведеного аналізу. Згідно з такими умовами, вибір методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці є актуальним, чим пояснюється своєчасність наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення. У роботах науковців І. Горленко, Л. Руденко, С. Малюк, Н. Лебедь, І. Вахович, В. Золотарьова, І. Маслової подано вихідні позиції концептуальних основ збалансованості ринку праці. Проблемна ситуація дисбалансу ринку робочої сили з професійно-кваліфікаційної структури зайнятих досліджувалася в працях Д. Вишневського, який вивчав досвід і перспективи професійно-кваліфікаційної структури робочої сили в країнах з розвинутою ринковою економікою; Ю. Маршавіна, що визначає шляхи регулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку робочої сили.

Узагальнення й аналіз опублікованих праць вітчизняних та зарубіжних вчених щодо забезпечення збалансованості місцевого ринку праці свідчать про те, що підходи до проблем вибору методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці вивчені недостатньо як у теоретичному, так і в методичному аспектах, і потребують подальшого дослідження. У зв'язку з чим виникає необхідність у додаткових дослідженнях теоретичних та методичних питань стосовно даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування вибору методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці на основі виділення ознаки регулюючого впливу, яка дозволяє вибирати інструменти залежно від цілей регулювання місцевого ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення рівня збалансованості місцевого ринку праці має комплексний характер, тому досягнення наукової мети можливе за допомогою комплексу методів та здійснення їх вибору; загальна схема такого процесу наведена на рис. 1. Перший етап передбачає сегментацію ринку праці та вибір сегмента. До головних критеріїв сегментації ринку праці відносять соціальні, демографічні, територіальні, організаційно-економічні. Згідно з територіально-просторовою ознакою, серед різноманітних ринків праці виділяють місцевий ринок праці. Методи сегментації дозво-

ляють виявити можливості з боку пропозиції та попиту ринку праці. На підставі отриманих результатів можливо визначити ємність та місткість місцевого ринку праці, а також спрогнозувати кількість його складових елементів.

Сегментація дає можливість сформувати модель функціонування місцевого ринку праці, а також проаналізувати обраний сегмент та визначити характер його функціонування за допомогою аналізу, який проводиться на підставі системи показників сукупного місцевого ринку праці як системи взаємодії сукупного попиту та пропозиції, яка охоплює всю робочу силу та обумовлена структурою зайнятості; показників поточного місцевого ринку праці, системи яких охоплює незайняту робочу силу та обумовлену мобільність елементів внутрішньої структури місцевого ринку праці; рівня сукупної та поточної збалансованості; чисельність вивільнених та прийнятих працівників за видами економічної діяльності; коефіцієнта обороту робочої сили за видами економічної діяльності; основні міграційні потоки як за межами міста, так і у його межах тощо. Система показників формується залежно від мети наукового дослідження, від обраного сегмента ринку праці, на який спрямовані важелі регулювання.

На другому етапі визначається характер функціонування місцевого ринку праці на основі проведення його аналізу та визначення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на його функціонування (рис. 2). Зовнішні чинники складаються з особливостей функціонування міста і не можуть бути змінені самим ринком праці. Фактори зовнішнього впливу на пропозицію місцевого ринку праці сформувалися під впливом історичних, географічних, соціальних, екологічних аспектів, а фактори зовнішнього впливу на попит на робочу силу – під впливом економіко-географічних аспектів, природних умов і ресурсів.

На сукупну пропозицію місцевого ринку праці впливають фактори, пов'язані з особливостями міста, соціальною структурою населення, демографічні, міграційні, освітні і фінансові. На сукупний попит впливають фактори, пов'язані з особливостями міста, політико-правові, економічні, інноваційно-інвес-

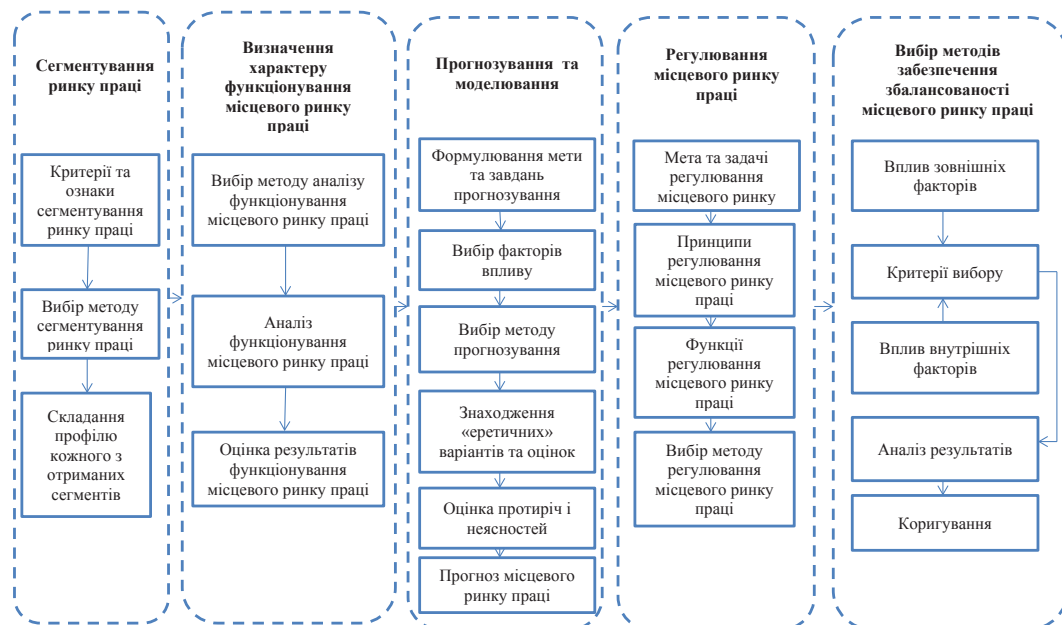


Рис. 1. Модель вибору методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці (авторська розробка)

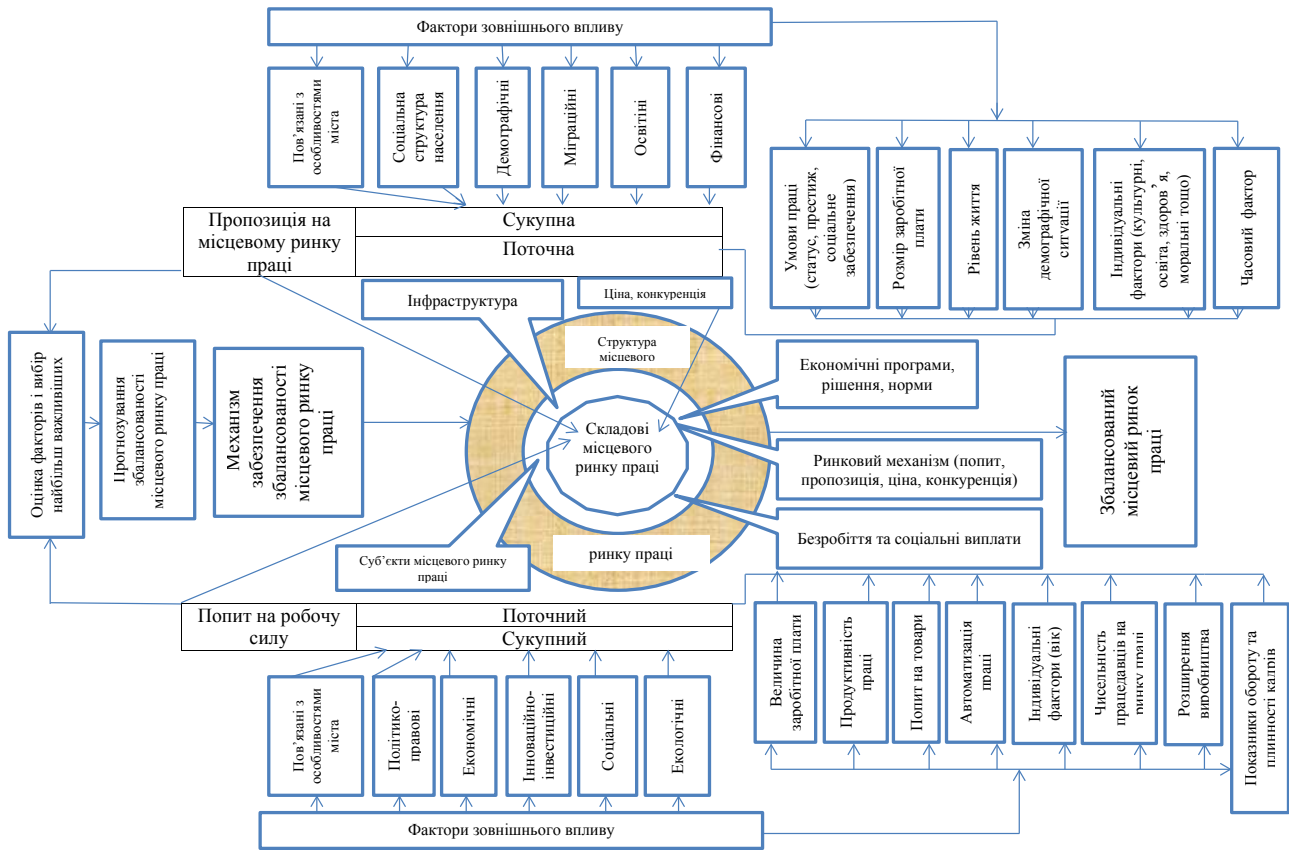


Рис. 2. Фактори впливу на функціонування місцевого ринку праці (авторська розробка)

тиційні, соціальні і екологічні чинники. Характеристика факторів впливу на сукупні попит і пропозицію місцевого ринку праці наведена в табл. 1.

Фактори зовнішнього впливу на функціонування сукупного місцевого ринку праці як механізму характеризуються великою кількістю статистичних показників, основними з яких є соціально-еколого-економічні показники міста: валова додана вартість, обсяг реалізованої промислової продукції, обсяг інвестицій в основний капітал (капітальних вкладень) за рахунок усіх джерел фінансування у фактичних цінах, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, обсяг прямих іноземних інвестицій за зростаючим підсумком, кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, роз-

дрібний товарооборот суб'єктів підприємницької діяльності всіх форм власності у діючих цінах, доходи місцевих бюджетів (без трансфертів з держбюджету), інноваційна діяльність (впровадження прогресивних технологій, освоєння нових видів продукції), обсяг реалізованої інноваційної продукції, розмір прожиткового мінімуму на одну особу на місяць, сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, чисельність народжених, чисельність померлих, міграційний приріст у межах міста, приріст зовнішньої міграції у межах міста, введення в експлуатацію житла, середньомісячна заробітна плата, обсяги шкідливих викидів.

Отримавши результати другого етапу, можна перейти до наступного етапу – етапу прогнозування та моделювання збалансованості місцевого ринку праці. Під прогнозом розуміють можливий стан об'єкта у майбутньому. Залежно від терміну прогнозування прогнози класифікуються на короткострокові, середньострокові та довгострокові. На величину прогнозу впливають причино-наслідкові зв'язки між ендогенними та екзогенними факторами. При прогнозуванні використовується нормативний підхід, який заснований на меті прогнозу:

- зниження рівня безробіття;
- забезпечення умов для збільшення мобільності трудових ресурсів;
- ефективний розподіл працівників за сферами та галузями економіки тощо, від якого залежать методи прогнозування [2].

Найбільш результативними для прогнозування збалансованості місцевого ринку праці є комбінація методів, які враховують

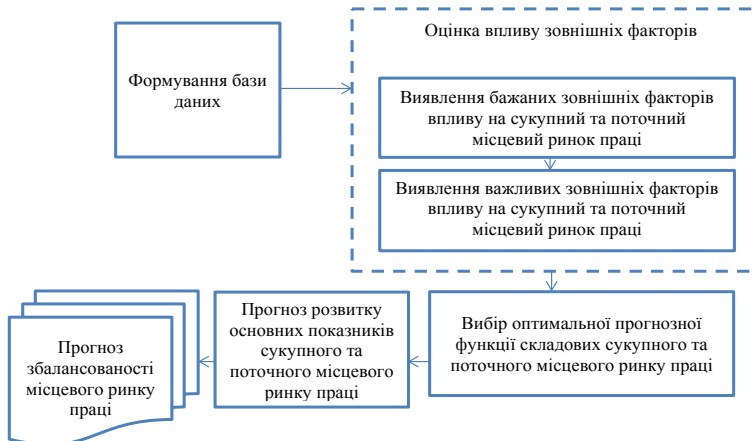


Рис. 3. Алгоритм прогнозування збалансованості місцевого ринку праці (авторська розробка)

Таблиця 1

Характеристика факторів зовнішнього впливу на функціонування сукупного місцевого ринку праці*)

Фактори	Характеристика факторів
Сукупний попит	
пов'язані з особливостями міста	висока концентрація різногалузевих потужних підприємств, скорочення кваліфікованих робочих місць; цікаве місто для підприємницької активності
політико-правові	стабільність політичного режиму; регулювання стану роботодавців по найму та питання соціального забезпечення; стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць, легалізація трудових відносин, реалізація прав громадян на працю.
Економічні	прискорення росту економіки; структурна перебудова економіки; зростання доходів суб'єктів економіки; усунення перешкод мобільності робочої сили; інформаційне забезпечення місцевого ринку праці
інноваційно-інвестиційні	розвиток інноваційного типу зайнятості; вклад інвестицій в розвиток міста; задоволення транспортних потреб міста; наявність налагодженої системи залучення інвестицій в соціальну сферу; розвиток науки; інтеграція науки, ринку праці та бізнес-структур.
Соціальні	соціальне страхування; соціальна підтримка (субсидування зайнятості, дотації на оплату житла, комунальні послуги, транспорт); соціальні гарантії (прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія тощо); соціальні індексації: соціальна допомога, соціальне обслуговування.
Екологічні	підвищення рівня екологічної культури населення міста; покращення стану навколишнього природного середовища.
Сукупна пропозиція	
пов'язані з особливостями міста	розвиток малого бізнесу
соціальна структура населення	зниження питомої ваги населення працездатного віку, яке має дуже низький рівень доходу або його позбавлений; практично відсутній середній клас населення, що призводить до відсутності стабільності та стійкості; одночасне співіснування надлишку та дефіциту окремих категорій працівників
демографічні	збільшення чисельності населення міста; збільшення народженості та зменшення смертності; збільшення тривалості життя; зменшення смертності населення працездатного віку
міграційні	імпорт робочої сили високої кваліфікації; переважання вимушеної внутрішньої міграції населення; повернення перспективних молодих спеціалістів та молоді
освітні	задоволення розвитку ринку освітніх послуг запитам місцевого ринку праці; забезпечення необхідним рівнем інженерних кадрів; створення матеріально-технічних умов, в яких може і повинен здійснюватися навчальний процес; фінансування вищої освіти за рахунок поліпшення демографічного фактора; безперервна освіта
фінансові	підвищення рівня заробітної плати сприяє зростанню сукупної пропозиції, доходи від індивідуальної діяльності та малий бізнес обмежують сукупну пропозицію; фінансування науково-освітнього комплексу; реалізація політики зайнятості населення за напрямками: тимчасове працевлаштування неповнолітніх, інформування населення та працівників про ситуацію на місцевому ринку праці, соціальна адаптація безробітних; кредитування населення під реалізацію програм «Доступне житло»; лояльна програма щодо надання населенню освітнього кредиту.

*) Таблиця складена на основі [1]

результати прогнозів, отриманих різними методами. Для визначення взаємозв'язків між складовими місцевого ринку праці та його перспективного функціонування побудовано алгоритм прогнозування збалансованості місцевого ринку праці (рис. 3).

Формування інформаційної бази здійснюється із статистичних джерел. Ретроспективний аналіз даних місцевого ринку праці передбачає оцінювання динаміки показників сукупного та поточного місцевого ринку праці. Результати ретроспективного аналізу є основою для застосування методів прогнозування та визначення виду економетричної моделі.

Наступним етапом є аналіз впливу бажаних зовнішніх факторів на складові сукупного та поточного місцевого ринку праці, який дозволяє виявити найбільш важливі фактори функціонування ринку праці та оцінити ступінь їх впливу. За допомогою мате-

матичних методів обирається оптимальна прогнозна функція для сукупних та поточних попиту, пропозиції задоволеного попиту, на підставі якої складається середньорічний прогноз функціонування місцевого ринку праці та його збалансованості.

Прогноз збалансованості місцевого ринку праці дає можливість адекватно реагувати на зміни відповідно у попиті, пропозиції робочої сили, у сфері підготовки та перепідготовки кадрів, узгодженості у процесах вивільнення та розподілу робочої сили у галузях економіки. Ефективність прогнозів залежить від рівня узгодженості інтересів органів місцевого самоврядування, освіти та центрів зайнятості, якого можна досягнути за рахунок регулювання місцевого ринку праці, що передбачає весь перелік методів та інструментів для досягнення поставлених цілей (табл. 2).

Таблиця 2

Вибір методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці*)

Методи	Інструменти	Цілі регулювання						
		Збільшення кількості робочих місць і чисельності зайнятих	Розвиток політики освіти, професійної підготовки та перепідготовки	Стимулювання соціально-економічного розвитку міста	Удосконалення механізму роботи центру зайнятості	Забезпечення контролю за укладанням колективних договорів	Розширення сфери застосування тимчасової зайнятості	Інтеграція осіб з обмеженими можливостями у суспільство
Адміністративні	Створення нових робочих місць	+		+				+
	Ліцензування діяльності організацій	+	+			+		
	Регулювання демографічних і міграційних процесів	+	+					
	Стимулювання зайнятості в інноваційному секторі	+	+	+	+			+
	Модернізація структури робочих місць	+	+	+				+
	Регулювання трудових відносин		+	+		+		+
	Узгодження структури пропозиції та структури робочих місць	+		+	+			+
Організаційні	Створення територіальних схем, планів, прогнозів розвитку місцевого ринку праці	+	+	+	+		+	
	Реалізація територіальних програм зайнятості населення	+	+	+	+		+	
	Організація роботи центру зайнятості населення		+	+	+		+	
	Профорієнтаційна робота, організація суспільної праці		+		+		+	
Організаційні	Організація системи навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації	+	+	+	+			+
Економічні	Бюджетна політика	+	+	+	+			+
	Грошово-кредитна політика	+		+				
	Економічна	+	+	+		+		+
	Податкова	+	+	+				

*) авторська розробка

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, резюмуючи вищевикладене, можна відмітити, що запропонований підхід до вибору методів забезпечення збалансованості місцевого ринку праці на основі середньострокового прогнозування основних соціально-економічних факторів впливу на складові місцевого ринку праці дозволяє створити умови щодо стимулювання зайнятості населення та збільшення кількості робочих місць, підготовки та перепідготовки робочої сили, а розроблена класифікація методів та інструментів, закономірностей і принци-

пів утворюють структуру механізму збалансованості місцевого ринку праці, який має бути прозорою та відкритою системою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котырло Е. Прогнозирование спроса на рабочую силу на уровне региона / Е. Котырло // Человек и труд. – 2008. – № 4. – С. 26-29.
2. Програма економічного і соціального розвитку міста Кременчука на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa_na_2013_r_k.pdf.

УДК 378.1

Квасній Л.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка***Паславська В.В.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В УМОВАХ РИНКУ

У статті розглянуто значення освіти в контексті глобалізаційних викликів часу. Визначено необхідність високоякісної освіти та ефективної науки в Україні. Проаналізовано особливості європейської вищої освіти. Визначено чинники впливу на стан освіти. Розроблено основні напрямки інновацій в освітній галузі України.

Ключові слова: освіта, інноваційні системи, рівень освіти, якість освіти, вища освіта.

Квасний Л.Г., Паславська В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В статье рассмотрены вопросы роли образования в контексте глобализационных вызовов времени. Отмечена необходимость высококачественного образования и эффективной науки в Украине. Проанализированы особенности европейского высшего образования. Отмечены факторы воздействия на образование. Разработаны основные направления инноваций в образовательной сфере Украины.

Ключевые слова: образование, инновационные системы, уровень образования, качество образования, высшее образование.

Kvasniy L.G., Paslavskaya V.V. CONCEPTUAL QUESTIONS OF INNOVATIVE SYSTEM OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT ARE IN THE CONDITIONS OF MARKET

In the article the value of education is considered in the context of calls global of time. Certainly necessity of high-quality education and effective science for Ukraine. The features of European higher education are analysed. Certainly factors of influence on the state of education. Basic directions of innovations are developed in educational industry of Ukraine.

Keywords: education, innovative systems, level of education, quality of education, higher education.

Постановка проблеми. Проблема удосконалення системи освіти завжди залишається актуальною. Забезпечення якісного рівня освіти вважається одним з головних завдань, що є невід'ємними від соціальної сфери.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Серед українських науковців поширені дискусії щодо сутності інноваційної системи та економіки знань. На думку авторів монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці», специфіка інноваційних систем в освіті зумовлена, перш за все, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, що охоплюють нині більшість сфер людської діяльності, включенням більшості людей у процес діяльності з формуванням і використанням нових знань на відміну від домінуючого раніше буденного знання, із масовим використанням можливостей культурного та духовного збагачення глобалізованого світу, що несе в собі можливості нагромадження та обміну новими знаннями як науково-технічного, так і гуманітарного змісту [1, с. 32]. Особливе значення в цьому повинні відігравати вищі навчальні заклади.

Проблемам економіки та організації наукової та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів присвячена значна кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників: А. Абрамшина, Г. Беккера, Й. Бескида, О. Молчанової, Р. Солоу, Т. Шульца, Л. Якобсона, Л. Романкової, Г. Добрової, В. Тонкала, Б. Маліцького, А. Алімова, І. Єгорова, Д. Черваньова та інших. Ряд теоретико-методологічних проблем та практичних питань, пов'язаних з організацією наукових досліджень, ви-

значенням їх ефективності та зв'язку з інноваційними процесами залишаються невирішеними. Потребують подальшого наукового обґрунтування та методичного забезпечення класифікація напрямків інноваційної діяльності вищого навчального закладу, проблеми ефективності використання робочого часу науково-педагогічними працівниками тощо.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в тому, що, усвідомлюючи те, що авторитетні вищі навчальні заклади можуть зробити значний внесок в економічний та соціальний розвиток країни, університети повинні бути уповноваженими приймати інноваційні рішення щодо своєї внутрішньої організації та управління.

Цілями статті є дослідження концептуальних питань інноваційної системи вищого навчального закладу в умовах ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна увага держави щодо розвитку національної вищої освіти сьогодні проявляється як назрілий відгук суспільства на виклики часу. Реалії сьогодення ставлять перед науково-освітньою галуззю України вирішення нових завдань в контексті забезпечення інноваційного поступу України. Нинішня важка економічна ситуація в країні свідчить про те, що Україні важко вибратися з лабіринту індустріального суспільства і перейти до суспільства сталого розвитку. Тому необхідними є високоякісна освіта та ефективна наука, які, на жаль, ще не стали в Україні пріоритетами. Поширена теза «Знання заради життя» набуває особливої актуальності і стає домінуючою в XXI столітті, оскільки саме тепер спо-

стерігається значний розвиток науки, і настав час гармонізувати архітектуру системи вищої освіти. До основних властивостей європейської вищої освіти доцільно віднести наступні:

- висока конкурентоспроможність вищих навчальних закладів Європи;
- висока якість освітніх послуг;
- довіра держави до вищих навчальних закладів;
- сумісність структури освіти та кваліфікації;
- мобільність студентів;
- забезпечення працевлаштування випускників;
- привабливість освіти.

Нинішня наявна ситуація вимагає подальшого осмислення, в результаті чого потрібно розробити адаптовані до сучасних вимог концептуальні питання інноваційної системи вищого навчального закладу в умовах ринку.

Основна мета вітчизняної системи освіти, як це стверджується в проєкті Національної доктрини розвитку освіти України XXI, – створити умови для розвитку і самореалізації кожної особистості, формування покоління, здатного навчатися впродовж усього життя, створювати і розвивати цінності громадянського суспільства. Досягнення цієї мети можна віднести до найголовнішої гуманістичної функції освіти, оскільки саме це дозволить сформулювати потребу в навчанні впродовж усього життя, інтерес до навчання та постійного самовдосконалювання, забезпечити вільний, рівний доступ до освіти всіх рівнів і для всіх верств населення [3, с. 56]. У цьому зв'язку потребують подальших досліджень концептуальні питання інноваційної системи вищого навчального закладу в нинішніх умовах ринкових перетворень.

Невирішеними залишаються теоретичні питання, пов'язані з визначенням навчально-педагогічного ефекту результативності наукової роботи та диверсифікації джерел фінансування інфраструктури вузівської науки.

Сучасні інновації у виробництві, технологіях, освіті та в сфері послуг стають нормою існування та розвитку теперішньої людської цивілізації. Проте вони тісно пов'язані з рівнем розвитку системи освіти та якістю освіти в цілому. Система вищої освіти представляє собою складний багатофункціональний комплекс економіки, діяльність та розвиток якого потребують широкого використання наукових знань, впровадження науково обґрунтованих методів управління, залучення в практичну діяльність фінансових та матеріальних ресурсів.

Все це сприяє зміні не лише виробничої бази суспільства, але й соціально-економічних відносин, культури та міжособових взаємозв'язків. Як наслідок цього, змінюються вимоги і до самої людської особистості, до її освіти, науки та вміння пристосуватись до змін в навколишньому середовищі, завоювати і розповсюджувати знання та розвивати власні творчі можливості у відповідності до нових вимог часу.

Одним з нових напрямків вищої освіти є безперервна освіта. Зарубіжні дослідники ще в кінці 1970-х років визначили три основні напрямки розвитку безперервної освіти: експансія, інновація й інтеграція [2, с. 129]. Експансія в освіті означає, що освіта впродовж життя охоплює навчальний процес у часі, тобто за діапазоном, змістом й появою нових ситуацій навчання, і, таким чином, створює нові мотивації і пропонує різноманітні можливості. Інновація в освіті стосується створення альтернативних структур і видів навчання у відповідь на численні й різноманітні навчальні можливості. Інтеграція освіти створює ін-

струменти, які використовуються в процесі експансії і запровадження інновацій за допомогою необхідних організацій та створення певних зв'язків.

У цьому зв'язку вищий навчальний заклад доцільно розглядати як органічний елемент соціально-економічного комплексу країни з характерними для галузі освіти формами управління і наявністю притаманних йому ознак. Функціонування вищого навчального закладу як суб'єкту господарювання, пов'язує його з іншими складовими господарського комплексу країни та визначає його роль і функції у соціально-економічному середовищі.

Кожен вищий навчальний заклад перебуває в постійній взаємодії із зовнішнім середовищем. Функціонування вищого навчального закладу, як суб'єкта господарювання, залежить від впливу зовнішніх чинників, зокрема: потоку абітурієнтів і частки бюджетників та контрактників; потоку осіб, які підвищують кваліфікацію та науковий рівень (аспіранти, докторанти, студенти факультетів підвищення кваліфікації, слухачі курсів перепідготовки тощо); професорсько-викладацького складу, наукового, навчально-допоміжного та адміністративно-допоміжного персоналу; якості матеріально-технічних ресурсів, зокрема, програмного забезпечення; обсягів та структури фінансування.

Вищий навчальний заклад впливає на зовнішнє середовище. Цей вплив проявляється через випуск кваліфікованих фахівців, підготовку науково-педагогічних кадрів, перепідготовку та підвищення кваліфікації спеціалістів, виконання науково-дослідних робіт, впровадження результатів наукових досліджень. Тому ефективність функціонування вищого навчального закладу в цілому та його наукової складової визначається рівнем впровадження інноваційних технологій.

Таким чином, доцільно виділити основні концептуальні питання інноваційної системи вищого навчального закладу:

- зміст інноваційної політики вищого навчального закладу,
- цілі, види, категорії, принципи, закономірності його функціонування.

Реформування вищої освіти відповідно сучасним вимогам пов'язано з необхідністю адекватної оцінки виконання однієї з основних функцій університетської освіти – активного впровадження в навчальний процес результатів наукових досліджень.

Тому результативність від впровадження інновацій у вищому навчальному закладі доцільно визначати таким показником як «навчально-педагогічний ефект від впровадження інновацій». Зміст цього поняття полягає у визначенні суми знань, що передається новим поколінням безпосередньо у процесі функціонування вищого навчального закладу як навчально-наукового комплексу. Ефективність функціонування вищого навчального закладу обумовлюється поєднанням діяльності окремих його підсистем: навчальної, науково-дослідної та фінансово-господарської.

У вищому навчальному закладі відбувається формування людини як особистості, людина озброюється знаннями, виховуються громадянські якості, вміння думати й працювати, спілкуватися і відпочивати, брати участь у суспільному житті і водночас бути індивідуально неповторною особистістю.

Оскільки, на думку вчених, майбутнє буде ерою інформаційних технологій, глобальної комп'ютеризації, розповсюдження системного програмування та широкого використання мікроелек-

троніки, лазерної техніки і світлопровідних ліній зв'язку, то універсального значення повинні набути комп'ютерні способи прийняття рішень, телекомунікаційні комп'ютерно-дослідницькі й експериментальні системи.

Проте статистичні дослідження свідчать, що зміни у науковій сфері стали відзеркаленням зрушень в економіці України в цілому внаслідок глибокої соціально-економічної кризи кінця XX – початку XXI століття. Результатом цього стало значне погіршення показників наукової та науково-технічної діяльності. На рис. 1 представлена динаміка змін у розмірах фінансування наукової сфери та науково-кадровому потенціалі України. В останні роки ці тенденції все більше поглиблюються.

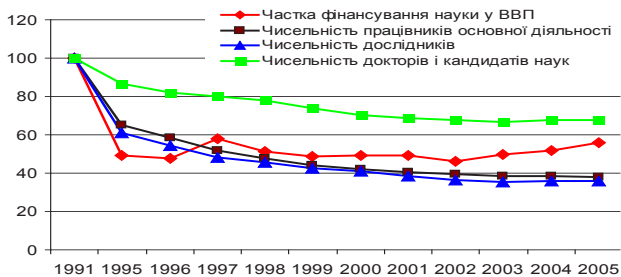


Рис. 1. Динаміка змін фінансування та кадрового потенціалу наукової сфери України у % до 1991 р.

Динаміка змін фінансування та кадрового потенціалу наукової сфери України у % до 1991 р. показує, що найбільш високими темпами скорочення усіх показників відбувалося у першій половині 90-х років. Саме у цей період Україна втратила значну частку наукового потенціалу і за індикатором науково-технічного розвитку відстала від європейських країн. Зменшення фінансування найбільш негативно вплинуло на галузевий та вузівський сектори науки. Проте, за останні роки стан справ не покращується, а навпаки, все більше погіршується.

У діяльності вищих навчальних закладів на місцях за останні роки відбувалися зміни, аналогічні тим, яких зазнала в цілому сфера науки і освіти України: зменшується кількість студентів стаціонару при підвищенні чисельності науково-педагогічних працівників, у тому числі докторів і кандидатів наук. Зазнали змін наукові структури університетів: скорочується кількість працівників наукових підрозділів, що компенсується збільшенням чисельності працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи за сумісництвом. На цій основі можна зробити висновок щодо ідентичності динаміки перетворень, що відбувалися у вищих навчальних закладах на місцях і в науковій сфері України в цілому.

У процесі дослідження з'ясувалося, що показники, які використовуються для характеристики функціонування наукового сектору ВНЗ, не завжди адекватно відображають внутрішній зміст процесів, а оцінка інших взагалі неможлива із-за відсутності необхідних індикаторів. Бракує методики розрахунку чисельності науково-педагогічних працівників вузів, які виконують роботи за сумісництвом у другій половині робочого дня. Це призводить до суб'єктивної оцінки участі працівників вищої школи у наукових дослідженнях.

Внаслідок соціально-економічної кризи в Україні в 90-ті роки минулого століття різко скоротилися обсяги фінансування науки, що, в свою чергу, стало причиною суттєвих структурних зрушень, появилися нові форми власності і нові джерела фінансування. Аналіз сучасного стану освітянських послуг в Україні свідчить про посилення конкуренції, що обумовлюється звуженням мережі вищих навчальних закладів, більш високою доступністю вищої освіти, змінами демографічного стану. В цих умовах вищі навчальні заклади змушені вступати у конкурентну боротьбу для одержання додаткових коштів. Тому набувають актуальності інноваційні заходи з розробки маркетингових комунікацій, спрямованих на створення та підтримку позитивного іміджу вищого навчального закладу, систематичного інформування потенційних абітурієнтів, керівників підприємств, організацій та установ щодо якості підготовки спеціалістів, формування у них мотивацій до одержання конкретної спеціальності саме в тому, а не в іншому вузі.

Посилення існуючих негативних тенденцій може призвести до кризи у відтворенні наукового потенціалу України. Тому уникнути повної кризи у системі формування наукового потенціалу вищих навчальних закладів можна завдяки науково обгрунтованій політиці у сфері науки на державному та регіональному рівнях, яка б поєднувала правові, економічні, організаційні та інші методи і стимули.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, враховуючи необхідність вступу економіки в новий етап світового розвитку, що докорінно змінює умови конкуренції країн світу, можна зробити остаточний висновок про необхідність вирішення концептуальних питань інноваційної системи вищих навчальних закладів в Україні. Формування інноваційної системи вищого навчального закладу повинно стати необхідною умовою підвищення його конкурентоспроможності. Така система повинна функціонувати у двох напрямках: удосконалення процесу освіти і підвищення ефективності наукової і науково-дослідної діяльності відповідно до потреб економіки країни та її соціально-економічного стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці: колективна монографія / В.М. Геєць, В.П. Семіноженко, Б.Є. Кваснюк: Економіка знань: модернізаційний проект України: у 3-х т., т. 1. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
2. Десятов Т.М. Неперервна освіта: концепція, сутність, та стратегія розвитку / Т.М. Десятов, І.А. Зязюн // Педагогіка і психологія професійної освіти: результати досліджень і перспективи. – К., 2003. – С. 124-132.
3. Марутян Р.Р. Гуманізація та демократизація сучасної вищої освіти: матеріали міжнародної науково-практичної конференції / Р.Р. Марутян // Формування національних, загальнолюдських ціннісних орієнтацій студентської молоді. – К., 2002. – С. 55-60.
4. Вихорева О.М. Економіка знань: мировые тенденции и Россия / Вихорева О.М. // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2005. – № 3. – С. 100-108.
5. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / Геєць В. // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 4-14.
6. Яковлев А. Будущее – за «экономикой знаний» / Яковлев А. // Финансовый контроль. – 2004. – № 8. – С. 120-124.
7. П'ятакова Г.П. Сучасні педагогічні технології та методика їх застосування у вищій школі / Г.П. П'ятакова, Н.М. Заячківська: навч.-метод. посібник. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 55 с.

УДК 314.15:336.5

Коломієць О.О.

*кандидат економічних наук,
науковий співробітник відділу досліджень
демографічних процесів та демографічної політики
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи Національної академії наук України*

ДЕМОГРАФІЧНЕ, СОЦІАЛЬНЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ДОПОМОГИ ПРИ НАРОДЖЕННІ ДИТИНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті висвітлено роль допомоги при народженні дитини у формуванні тенденцій і рівня народжуваності в Україні. Визначено ймовірні демографічні, соціальні та економічні наслідки змін у порядку надання та обсягах цієї виплати у період кризи. Запропоновано варіанти реформування даного інструменту сімейної політики.

Ключові слова: допомога при народженні дитини, сімейна політика, демографічна політика, народжуваність, бідність сімей з дітьми, становище жінок на ринку праці.

Коломієць А.А. ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ, СОЦИАЛЬНОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОМОЩИ ПРИ РОЖДЕНИИ РЕБЕНКА В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье освещена роль помощи при рождении ребенка в формировании тенденций и уровня рождаемости в Украине. Определены вероятные демографические, социальные и экономические последствия изменений в порядке предоставления и объемах этой выплаты в период кризиса. Предложены варианты реформирования данного инструмента семейной политики.

Ключевые слова: помощь при рождении ребенка, семейная политика, демографическая политика, рождаемость, бедность семей с детьми, положение женщин на рынке труда.

Kolomiets O.O. DEMOGRAPHIC, ECONOMIC AND SOCIAL SIGNIFICANCE OF BIRTH GRANT IN ECONOMIC CRISIS

The role of birth grant in demographic tendencies and fertility forming in Ukraine has been illuminated in the article. The probable demographic, social and economic consequences of changes in this payment's assignment and dimensions in economic crisis have been defined. The publication also suggests variants of reform of this policy instrument.

Keywords: birth grant, family policy, demographic policy, fertility, poverty of families with children, position of women at labour market.

Постановка проблеми. Однією з визначних демографічних тенденцій першого десятиріччя незалежності стало найдраматичніше за всю історію України падіння народжуваності – у 2001 р. значення сумарного коефіцієнта народжуваності було зафіксовано на рівні 1,085 дитини на одну жінку дітородного віку (в той час як у 1990 р. він був на рівні 1,844 дитини). Незважаючи на те, що цей показник зазнає помітних коливань як у більш розвинених, так і у менш розвинених державах, тодішній «антирекорд» досі не був подоланий ні однією країною європейського регіону. Значна тривалість періоду падіння рівня народжуваності і дуже поступовий характер його поновлення в наступні роки визначили необхідність у впровадженні активних заходів пронаталістської політики, головним (і практично єдиним) з яких стало підвищення допомоги при народженні дитини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сімейна політика як складова соціально-демографічної політики держави визнається багатьма дослідниками важливим інституціональним чинником народжуваності.

У першій половині ХХ ст. домінувала думка про те, що політика, спрямована на стимулювання народжуваності, є витратною і малоефективною, після того, як подібні оцінки були викладені Д. Глассом у 1940 р. [1]. У другій половині ХХ ст. розвинені країни зіштовхнулися з небезпечно швидкими темпами скорочення народжуваності і були вимушені вдаватися до заходів, спрямованих на її підвищення. У 1970-1980-х роках такі були вжиті майже в усіх країнах Східної Європи, у тому числі і в СРСР. Демографічний аналіз засобів сімейної політики, що впроваджувалися у радянській Росії в 1980-х роках, проведений С. Захаровим, дає неоднозначну оцінку її ефективності. В загальному підсумку йдеться про те, що найбільш очевидний наслідок цієї політики –

зсув календаря народжень, у довгостроковій перспективі відіграв швидше негативну, ніж позитивну роль у демографічній ситуації у сучасній Російській Федерації [2]. Німецькі ж дослідники Т. Бюттнер і В. Лутц, які вивчали вплив політичних засобів стимулювання народжуваності в 1976 р. у Східній Німеччині, дійшли висновку про те, що такі заходи були позитивними і призвели до підвищення народжуваності в цій країні на 15-20% в період з 1977 до 1987 року [3]. Проаналізувавши сімейну політику, що впроваджувалася в Угорщині з 1965 р., деякі вчені дійшли висновку, що вона справді зупинила падіння народжуваності, яке спостерігалось у той час [4].

У другій половині ХХ-на початку ХХІ ст. набули популярності комплексні дослідження щодо взаємного впливу на народжуваність економічних факторів і факторів соціального середовища. У 1997 р. А. Готьє і Дж. Хатціус провели дослідження ефективності політики стимулювання народжуваності на основі даних про 22 розвинені країни в період 1970 – 1990 рр. і побудували економетричну модель, що дала їм змогу зробити висновки про позитивний вплив грошових виплат на дітей на рівень народжуваності. За їх розрахунками для підвищення народжуваності на 0,07 дитини потрібно збільшити витрати держави на 25% [5]. Передбачається також, що широкий комплекс політичних заходів (що включає не тільки грошові виплати) на основі 25-відсоткового збільшення державних витрат міг би призвести до зростання народжуваності на 0,1 дитини.

На сучасному етапі в Україні дослідженням пронаталістської політики як явища та аналізом дієвості поточної демографічної політики в Україні і за її межами займаються в Національному інституті стратегічних досліджень та Інституті демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН Укра-

іни. Зокрема, в Національному інституті стратегічних досліджень пронаталістська політика вивчається в контексті створення демографічних передумов для ефективного забезпечення трудових ресурсів безпеки в Україні, розробки практичних рекомендацій для реалізації соціально-демографічної політики, спрямованої на збереження і розвиток трудових ресурсів потенціалу [6]. В Інституті демографії та соціальних досліджень було видано ряд колективних монографій, присвячених проблемам народжуваності та реалізації сімейної політики [7; 8; 9] та одноосібних публікацій з питань [10; 11]. Варто також відзначити спроби окремих дослідників провести проміжний аналіз результатів пронаталістської політики, що впроваджувалася в Україні починаючи з 2005 р. [12; 13].

Виділення невирішених раніше загальної проблеми. Запровадження останніх змін у порядку надання і обсягах допомоги при народженні дитини потребує визначення можливих наслідків такого реформування і розробки адекватних заходів реагування на них.

Метою статті є визначення можливих демографічних, соціальних та економічних наслідків змін у порядку надання та обсягах державної допомоги при народженні дитини.

Виклад основного матеріалу.

Народжуваність в Україні у 2002-2012 рр.: тенденції та фактор державної допомоги

З 2002 р. разом зі збільшенням чисельності народжених відбувається поступове підвищення сумарного коефіцієнта народжуваності. Так, у 2009 р. він сягає значення 1,46 дитини, що було помітно нижчим за середньоєвропейський рівень – 1,59 (для 27 країн ЄС у цьому ж році), проте вищим ніж у країнах, як Німеччина (1,36), Іспанія (1,4), Італія (1,41), Латвія (1,31), Угорщина (1,32), Мальта (1,43), Австрія (1,39), Польща (1,40), Португалія (1,32), Румунія (1,38), Словаччина (1,41). Це дозволило Україні позбавитися звання європейської країни з «найнижчим з низьких» [14] рівнів народжуваності.

Зростання сумарного коефіцієнта народжуваності після 2002 р. відбувалося у період стабілізації економічної ситуації, а активна демографічна політика у 2005-2009 рр. стала додатковим фактором підвищення народжуваності – у цей період загальний і сумарний коефіцієнти народжуваності підвищуються найбільш інтенсивно, хоча в 2010 р. останній незначно знижується до 1,445 (з 1,460 у 2009 р.). Проте в 2011 р. цей показник майже повертається до рівня 2009 р., і перебігає межу в 1,5 дитини на одну жінку дітородного віку в 2012 р.

Головною особливістю народжуваності в Україні стало збереження рис традиційної моделі дітородної поведінки, за якою первістоків жінки народжують у молодому віці. Незважаючи на те, що показник середнього віку матері при народженні першої дитини поступово зростає і в 2013 р. становив 24,8 роки, він все ще залишається одним з найнижчих у Європі. Крім того, як показує аналіз народжуваності за черговістю народження і віком матері, дітей наступних черговостей українські жінки також народжують порівняно рано: у 1990-2011 рр. найвищі повікові показники народжуваності спостерігаються у матерів 20-24 років. У 2011-2012 рр. вони помітно зближуються з відповідними показниками у наступній віковій групі (25-29 років) за рахунок продовження репродуктивної активності жінками цього віку. У 2013 р. вже у жінок у віці 28 років і старших частка других дітей (14 837 особи) переважає частку первістоків (12 711 осіб).

Ще однією важливою особливістю формування сучасного тренду народжуваності в Україні стало підвищення дітородної активності жінок старших вікових груп у 2000-ні роки. Так, для жінок 30-34 років кількість народжених на 1000 жінок збільшилася у 2,4 рази – з 26,5 в 2000 р. до 61,4 у 2012 р., для жінок 35-39 років у 3 рази – з 8,7 до 26,4, для жінок 40-44 років – з 1,9 до 5 у цей самий період. Як видно з табл.1, у старших вікових групах кількість народжених збільшується за рахунок народження дітей другої та більш високих черговостей.

Розподіл народжених в Україні у 2013 р. за порядком народження та віком матері, осіб

Вік матері	Порядок народження у матерів			
	Перші	Другі	Треті	Четверті і більше разом
До 15	140	5	0	0
15 – 19	27193	3175	33	55
20 – 24	97512	33610	6138	1696
25 – 29	78544	70439	16227	6713
30 – 34	25463	53503	18742	9432
35 – 39	6796	19495	11148	7830
40 – 44	1040	2688	2276	2331
45 – 49	82	100	93	119
50 – 54	15	12	7	4
55 і старше	5	6	2	0

Джерело: за даними Державної служби статистики України

Показовим є також той факт, що в кризовий і посткризовий період 2009-2012 рр. коефіцієнти народжуваності саме старших жінок зберігають тенденцію до підвищення порівняно з попереднім періодом: у віковій групі 30-34 років коефіцієнт народжуваності зріс з 61,4 в 2008-му докризовому році до 58,0 в 2012 р., з 19,7 до 26,4 для 35-39-річних жінок; з 3,3 до 5 для жінок віком 40-44 років у той самий період. Отже, в той час як молоді жінки в період рецесії народження дитини були схильні відкладати, для жінок старшого віку бажання реалізувати дітородні установки було сильнішим за економічні негаразди. Тим більше, існуюча на той час система соціальної допомоги сім'ям з дітьми надавала додаткове джерело підтримки для батьків, які народжували других і третіх дітей, у вигляді підвищеного розміру допомоги при народженні дитини на дітей цих черговостей. Таким чином, у період з 2009 по 2013 р. на національному рівні посилюється тенденція до підвищення частки дітей другої і третьої черговостей (рис. 1), що свідчить про більш повну реалізацію дітородних установок.

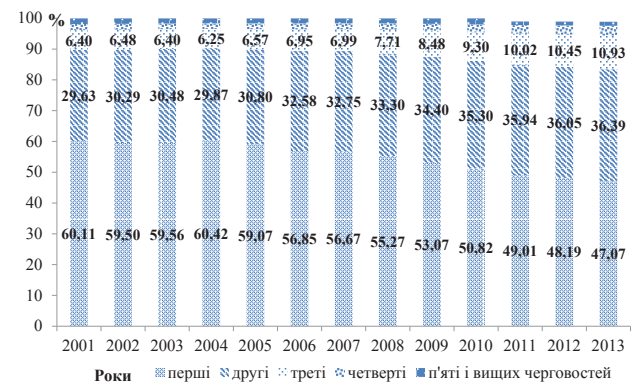


Рис. 1. Розподіл новонароджених за черговістю народження у 2001-2013 рр. в Україні, %

Підсумовуючи дані про поточний характер народжуваності, варто зазначити, що нинішні позитивні тенденції сформовані завдяки поєднанню розповсюдження традиційної моделі народжуваності та існування сприятливих умов для реалізації відкладених у 1990-ті роки народжень. Такими чином, загальний внесок у покращення показників фертильності зробили жінки всіх вікових категорій – одні народжували перших і других дітей в ранньому віці, в той час інші напередодні виходу із фертильного віку приводили фактичне число народжених дітей до бажаного.

Окремо слід відзначити, що домінування установки на реалізацію репродуктивної функції в молодому віці в Україні є фактором, що позитивно позначається на загальному рівні народжуваності, оскільки чим раніше жінка розпочинає «материнську кар'єру», тим більше часу і можливостей для народження більшої кількості дітей, у той час як «відкладені» народження завжди мають шанси бути нереалізованими з тих або інших причин (економічних, медичних, особистих та ін.) [15]. До того ж зі збільшенням віку психологічні вигоди від народження дитини (особливо другої і наступних черговостей) зменшуються [16]. Крім того, фактор наявності лише незначної кількості високооплачуваних престижних робочих місць на ринку праці робить для молодих жінок народження дитини достойною альтернативою початку трудової діяльності, особливо за умов надання значної фінансової підтримки державою. Тим більше, як показує ряд досліджень [17; 18], молоді сім'ї є більш чутливими до фінансових інструментів пронаталістської політики і більше схильні реалізовувати свої дітородні плани під їх впливом. Однак, як показує український досвід останніх років, в умовах економічної кризи значна кількість молодих жінок готова відкласти народження дитини на більш економічно сприятливий період, коли щедрі державна підтримка буде поєднуватися з реальними можливостями самозабезпечення.

Економіко-соціальне значення допомоги при народженні дитини у кризовий період

Станом на початок 2014 р., відповідно до Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» [19], розмір допомоги при народженні першої дитини відповідав 30 розмірам прожиткового мінімуму (сума у десятикратному розмірі прожиткового мінімуму виплачувалася одноразово при народженні дитини, решта – рівними частинами протягом наступних 24 місяців), розмір допомоги при народженні другої дитини відповідав 60 розмірам прожиткового мінімуму (та ж сама сума при народженні дитини, залишок – рівними частинами протягом наступних 48 місяців), допомоги при народженні третьої дитини – 120 розмірам прожиткового мінімуму (так само у розмірі 10 прожиткових мінімумів при народженні дитини і рівними частинами протягом наступних 72 місяців).

Згідно зі змінами до цього Закону, внесеними шляхом прийняття Закону України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» [20], розмір допомоги при народженні дитини нині складає 41280 грн. незалежно від черговості народження дитини (одноразово вилічується допомога у розмірі 10320 гривень, решта суми – протягом наступних 36 місяців рівними частинами у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України). Таким чином, було незначно збільшено допомогу при народженні першої дитини (однак розмір сукупний виплат на першу дитину, що виплачується протягом перших трьох років її життя, зазнав фактичного скорочен-

ня через ліквідацію допомоги по догляду за дитиною до досягнення не трирічного віку як такої), розмір допомоги при народженні другої дитини скоротився приблизно в півтори рази, при народженні третьої дитини – в три рази. Спробуємо спрогнозувати, які соціально-економічні наслідки буде мати таке скорочення.

Сім'ї з дітьми є однією з найбільш вразливих категорій населення, що підлягають значному ризику бідності. Особливо це стосується сімей з малолітніми дітьми, та таких, в яких зростає більше однієї дитини. Зокрема, навіть після перегляду державної політики щодо соціального забезпечення сімей з дітьми, у 2006 р. 42% домогосподарств з дітьми до трьох років залишалися за межею бідності, там само перебувало майже кожне друге (46,6%) домогосподарство з двома або більше дітьми [21]. Незважаючи на те, що бідність сімей з дітьми є складною соціальною проблемою навіть для розвинених країн, в Україні це явище набуває особливих негативних рис – в європейських країнах рівень бідності в повних сім'ях з двома дітьми, як правило, нижчий, ніж середьонаціональний, в той час як у нас наявність другої дитини значно підвищує ризик опинитися за межею бідності для всієї сім'ї. При цьому сім'ї з дітьми до трьох років найбільше ризикують опинитися за межею злиденності. Причини такого стану речей однакові практично в кожній країні: з народженням кожної наступної дитини у домогосподарстві збільшується навантаження на працюючих дорослих членів родин, кількість яких не змінюється. А в період, коли дитина перебуває у віці, коли потребує постійної турботи і домашнього піклування (1-3 роки), через відхід матері з ринку праці в сім'ї чисельність «годувальників» зменшується разом зі зростанням фактичних утриманців – як за рахунок дитини, так і за рахунок її матері.

І хоча зв'язок бідності і народжуваності нелінійний, однак суб'єктивно оцінюючи своє становище у середовищі з такими показниками дитячої бідності, більшість людей з середніми доходами схильна вчинити раціонально і відкласти народження дитини, або ж відмовлятися від народження бажаного числа дітей на користь збереження поточного соціального статусу. Особливо це стосується одиноких незаміжніх жінок, що бажали б народити дитину «для себе». Найбільш матеріально тяжким становище таких жінок стає після закінчення терміну виплати допомоги при народженні дитини – адже тоді матері доведеться не тільки самостійно виховувати, але й практично самостійно утримувати дитину, адже соціальний захист таких сімей залишається вкрай слабким – за існування чисельних видів державної підтримки (адресна соціальна допомога, допомога одиноким матерям, державна допомога на дітей, батьки яких ухиляються від сплати аліментів) рівень бідності в неповних сім'ях залишався помітно вищим за рівень бідності у сім'ях з дітьми (відповідного віку) в цілому по країні. Окремо варто зазначити, що до цієї категорії сімей відносяться не лише поодинокі випадки усвідомленого одинокого материнства, спричиненого «новими соціальними віяннями». У схожому з жінками, що народили дитину, але ніколи не перебували у шлюбі, опиняються жінки, які самостійно виховують дітей після розлучення – разом ці дві види сімей складають (або є частиною) майже 20% домогосподарств з дітьми.

Ситуація погіршується тим, що в Україні жінки, які виховують малолітніх дітей (як самостійно, так і в повних сім'ях), мають обмежені можливості

щодо самозабезпечення. В розвинених країнах жінки можуть поєднувати трудову діяльність і виховання дітей, навіть найменшого віку, завдяки участі у нетрадиційних формах зайнятості, як то дистанційна або надомна робота. При цьому право працювати на умовах часткової зайнятості або за гнучким графіком роботи закріплене в переважній більшості розвинених країн за працівниками з дітьми (обох статей) законодавчо. На початку 2000-х років в середньому в країнах ЄС таким правом користувався кожний третій робітник, який мав дітей (зі значними варіаціями, в залежності від країни), включаючи більше половини жінок з дітьми до 6 років [22; 23].

Повертаючись до ситуації в Україні, слід зазначити, що формально українське законодавство передбачає скорочення робочого часу (установлення неповного робочого дня і неповного робочого тижня) для жінок, які мають дітей до 14 років (ст.ст. 51, 56 Кодексу законів про працю України [24]). Передбачена також можливість працювати неповний робочий день для жінок, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку (ст. 179 Кодексу законів про працю України). Однак ці прогресивні норми не набули широкого практичного застосування, оскільки закон не регулює тривалість скороченого робочого дня або тижня. Отже, скористатися цим правом жінка може лише за домовленістю з роботодавцем, який в переважній більшості випадків не зацікавлений в розповсюдженості такої форми зайнятості. Таким чином, реальну можливість поєднувати роботу і виховання малолітніх дітей має лише незначна частка жінок, переважно з числа фрілансерів або представників творчих професій.

Отже, в умовах практично всеохоплюючої бідності сімей з дітьми державна допомога при народженні дитини є одним із найважливіших елементів системи соціального захисту. І результати досліджень умов життя домогосподарств, що регулярно проводяться Держстатом, показують: що більше у сім'ї дітей, то більшу роль відіграє державна підтримка у формуванні її доходів (в останньому кварталі 2012 р. в однієї сім'ї допомоги на дітей складала в середньому 2,9% від загального грошового доходу, в той час як в багатодітних, де виховується троє або чотири дітей, загальна вага таких виплат наближалася до чверті від усіх грошових доходів [25]). Особливу важливу соціальну роль відіграє державна допомога для найбільш вразливих категорій сімей з дітьми в економічно несприятливий період. Незважаючи на складну економічну ситуацію в 2008-2013 рр., завдяки існуючій на той час системі соціального захисту (в тому числі прив'язки допомоги при народженні дитини до черговості її народження) державі вдавалося попередити перетинання межі бідності значною частиною таких сімей: їх становище погіршилося лише у 2010 р., коли рівень бідності багатодітних господарств збільшився на 5 в. п., а домогосподарств з дітьми до 3 років на 1 в. п [26]. Однак вже наступного року рівень бідності серед багатодітних сімей з дітьми показав помітну динаміку до зменшення [27].

Продумана сімейна політика має проводитися відповідно до загальної макроекономічної ситуації і поточних потреб ринку праці. Впроваджуючи ті чи інші заходи політики, держава може стимулювати жінок активно залучатися до ринку праці на умовах повної зайнятості чи відкладати трудову діяльність на період (іноді тривалий) догляду за дитиною, або ж, як проміжний варіант, надати можливість для поєднання зайнятості в економіці з материнськими обов'язками.

Так, наприклад, у Франції після Другої світової війни і до середини 1960-х років впроваджувалася політика, підлаштована під існуючу в той час «модель чоловіка-годувальника», за якої заохочувалася активна репродуктивна діяльність жінок, що за громадським значенням прирівнювалася до участі в суспільному виробництві. З 1970-х років у відповідь на зростаючий в країні попит на працю жінок уряд став розширювати державні установи по догляду за дітьми дошкільного віку, запрошуючи жінок, які мають дітей, долучитися до ринку праці. Нова сімейна політика отримала назву «політики вільного вибору», за якої жінки могли обирати сферу самореалізації – сім'ю або кар'єру [28]. У другій половині 1990-х років на зміну прийшла «нова сімейна політика», заснована на ідеях соціальної справедливості і гендерної рівності [29]. Основними напрямками реалізації цих ідей стали заохочення зайнятості матерів, установлення гендерної рівності на ринку праці, всебічна матеріальна підтримка сімей з дітьми (особливо багатодітних) – за допомогою значних виплат при народженні дитини, дуже щедрих податкових пільг, численних сімейних бонусів і компенсацій витрат на дитячі товари та послуги, включаючи витрати на оплату дитячих дошкільних закладів і приватних піклувальників і вихователів. Таким чином, жінки, які наважуються на народження багатьох (трьох і більше) дітей, не втрачають можливості для професійної самореалізації і надійно захищені від бідності у випадку скорочення джерел власних доходів. За оцінками Французького національного інституту демографічних досліджень (INED), Франція стала єдиною європейською країною, що змогла зберегти тенденцію до підвищення народжуваності в кризовий та посткризовий період 2008-2013 рр. саме завдяки найбільш надійній серед розвинених країн системі соціального захисту і матеріальної підтримки сімей з дітьми [30].

Якщо б український уряд наслідував цей підхід, то не вдався б до скорочення виплат при народженні дитини у період зменшення трудових доходів населення і формування обмеженого попиту на ринку праці. В багатьох випадках жінки розглядають період рецесії як вдалий момент для реалізації своїх дітородних планів. Причому це стосується як молодих жінок, які не встигли вступити на ринок праці і народжують дитину, відкладаючи побудову кар'єри на більш економічно сприятливий період, так і високопрофесійних жінок старших вікових груп, які мали високодохідну роботу, але вимушені були перервати професійну діяльність через її втрату. Зокрема, є дані щодо помітного підвищення репродуктивної активності жінок з найвищими рівнями освіти у період економічної невизначеності 1992-1994 рр. у Швеції [31]. Такі жінки схильні відкладати народження дитини в період економічного зростання через те, що їх дітородна діяльність супроводжується значними «втратами від материнства», як фінансовими, так і кар'єрними. Однак для прийняття рішення про народження дитини кожна жінка повинна бути впевнена в тому, що таке рішення не виштовхне її за межу бідності. Звичайно, державна допомога, що не покривала реальних витрат на дитину та втрату доходів від зайнятості (навіть у тих розмірах, що були визначні на початок поточного року), не могла виступити при цьому визначальним чинником за умови відсутності власних ресурсів домогосподарства, однак її наявність відіграла роль «підстраховки» на випадок скорочення або зникнення джерел цих ресурсів.

Потрібно зазначити, що час для «оптимізації витратків» у цій сфері обраний вкрай невдало з демографічної точки зору, адже попри те, що численні когорти жінок, народжені в 1980-х роках, вийшли з найбільш активного дітородного віку (20-29 років), вони все ще продовжують народжувати щорічно значну кількість дітей. Водночас жінки старших когорт, стараннями яких, в тому числі, останніми роками відбувався приріст народжень дітей другої і вищих черговостей, взагалі найближчим часом вийдуть з фертильного віку. У разі, якщо населення відреагує на скорочення допомоги при народженні дитини значним зменшенням показників народжуваності, держава втратить останній шанс «підзасипати» демографічну яму 1990-х зусиллями жінок цих поколінь. Як відомо, покоління дівчат, які народилися в 1990-ті роки і найближчим часом розпочнуть свою дітородну діяльність, дуже нечисленні. І навіть якщо у держави через кілька років знайдуться гроші на пронаталістську політику, чисельність потенційних об'єктів такої політики не дозволить мати приріст у кількості народжень. Таким чином, скорочення допомоги при народженні дитини може не тільки призвести до зниження сумарного коефіцієнта народжуваності, але й негативно позначиться на формуванні народжуваності реальних поколінь жінок.

Орієнтуючись на дані щодо народжуваності у 2013 р., можна спрогнозувати, що загальна економія на виплатах при народженні дітей другої і більших черговостей складе близько 5,3 млрд грн. Однак вигода, яку отримує держава до кінця поточного року, досить невелика: значна частина цих коштів мала бути виплачена протягом четвертого-шостого років життя дітей третьої і вищих черговостей. Крім того, виплати, вже призначені дітям, які народилися в першій половині поточного року, будуть виплачуватися в повному обсязі. Більше того, в довгостроковій перспективі значну частину цих коштів держава буде вимушена повернути домогосподарствам у вигляді соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, компенсацій за оплату комунальних послуг для цієї категорії сімей, за харчування їх дітей у дошкільних і шкільних і навчальних і т. п. Чисельність нужденних помітно збільшиться, а суспільство отримає негативний сигнал про те, що сімейна політика не є більше пріоритетом для держави. При цьому сам факт скорочення допомоги при народженні дитини без попереднього повідомлення про зменшення фінансування однієї з найважливіших державних соціальних програм буде свідчити про непослідовність дій уряду у сфері сімейної політики і підірве довіру населення до її заходів.

Перспективні напрямки реформування допомоги при народженні дитини

Перш за все, проведення будь-якої реформи повинно супроводжуватися роз'яснювальною роботою щодо кінцевої мети здійснюваних заходів і проведенням громадських консультацій з питань реформування тієї чи іншої сфери соціально-економічної політики. «Згорання» соціальних програм потребує адаптації населення до нових соціально-економічних умов і тому повинно відбуватися поступово, з заздалегідь оголошеними етапами завершення дії окремих заходів, що впроваджувалися в межах цих програм.

З основних напрямків реформування допомоги при народженні дитини можна назвати:

1. Повернення диференціації виплат в залежності від черговості народження дитини. По-перше, будь-яка соціальна виплата повинна бути спрямована тим, хто потребує її найбільше. Оскільки ризик

опинитися за межею бідності для сім'ї безпосередньо залежить від кількості дітей, які в ній виховуються, то диференціація цієї виплати дозволяє дотримуватися принципу адресності без витрат на перевірку майнового стану сімей. По-друге, допомога при народженні дитини не є соціальною допомогою в чистому вигляді, великою мірою це – інвестиція у відтворення людського потенціалу. Саме тому в народженні другої і третьої дитини держава є більш зацікавленою, ніж мати і батько дитини, які несуть значні майнові і кар'єрні витрати у зв'язку з таким народженням, в той час як можуть отримати більшість психологічних переваг від батьківства після народження першої і єдиної дитини.

2. Можливе позбавлення права на виплату допомоги при народженні дитини матерів, які проживають у домогосподарстві з доходами більше 8-10 прожиткових мінімумів на особу на місяць. Очевидно, що рівень забезпеченості таких домогосподарств є настільки високим, що допомога при народженні дитини не відіграє великого значення у формування їхніх доходів. В той же час при обмеженні прав на отримання цієї виплати потрібно слідкувати, щоб під дію цього заходу не підпали представники середнього класу, оскільки можливість отримати ці кошти є для них важливою з точки зору утримання поточно соціального становища і, таким чином, виступає позитивним фактором у прийнятті рішення про народження дитини. Крім того, надання допомоги при народженні дитини (тим більше, значних її розмірів) лише незабезпеченим верствам населення буде сприяти маргіналізації народжуваності.

3. За умови підвищення попиту на ринку праці розмір допомоги при народженні дитини може скорочуватися разом з одночасним введенням значних (на рівні 70% від попереднього розміру заробітної плати) і відносно тривалих (6 місяців) виплат, спрямованих на компенсацію жінкам втрат їхнього заробітку. Це буде стимулювати високоосвічених жінок, затребуваних на ринку праці, до поєднання зайнятості і виконання материнських обов'язків. В умовах економічної кризи додатково до стандартного розміру допомоги при народженні дитини може бути призначено доплату для жінок, які в цей економічно складний період готові зменшити тиск на ринку праці і відійти від зайнятості, присвятивши себе вихованню кількох дітей. Така доплата може призначатися матерям, які народили другу дитину в період економічної кризи і не пізніше, ніж через 2,5 роки після народження попередньої дитини. Ця виплата відома у зарубіжній науковій літературі і практиці соціальної політики як *speed premium in parental leave systems*.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Підвищений розмір допомоги при народженні дитини справляв позитивний вплив на формування тенденції народжуваності в останні десять років (особливо в аспекті підвищення долі дітей другої та третьої черговостей) і сприяв покращенню матеріального становища сімей з дітьми, що мало особливо велике значення під час кризи останніх років.

Зменшення розміру допомоги при народженні другої, третьої та дітей вищих черговостей призведе до посилення ризику опинитися за межею бідності для сімей з дітьми, особливо багатодітних сімей і сімей з дітьми до трьох років. Крім того, внаслідок збільшення бідності сімей з дітьми і втрати довіри до заходів сімейної політики можливе зниження показників народжуваності.

Обґрунтування нових заходів соціально-демографічної та сімейної політики повинно супроводжуватись проведенням держаних інформаційних кампаній, спрямованих на розповсюдження через засоби масової інформації результатів досліджень і публікацій щодо причин і наслідків демографічної кризи, важливості трудових ресурсного забезпечення економіки, ролі народжуваності у послабленні темпів старіння населення; проведенням інформаційно-комунікативних заходів, присвячених проблемі подолання бідності сімей з дітьми.

У зв'язку з тим, що репродуктивна поведінка є наслідком дії складного комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів, ефективність пронаталістської політики залежить не тільки від вдалого підбору інструментів впливу, але й від їх взаємної узгодженості та підпорядкованості спільній меті, а також відповідності тим економічним і соціальним обставинам, за яких така політика впроваджується. Відповідно, зміна цих обставин передбачає модифікацію демографічної політики, розроблення комплексу заходів на перспективу.

На нашу думку, в майбутньому найбільш актуальним завданням пронаталістської політики буде розробка і впровадження заходів, спрямованих на забезпечення поєднання зайнятості та батьківства; тобто така, що буде пропонувати вирішення проблеми скорочення життєвого потенціалу на період трудової діяльності жінок молодших вікових груп, що прогнозується дослідниками-демографами [32].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Glass D. Population Policies and Movements in Europe / D. Glass. – Oxford: Clarendon Press, 1940.
2. Захаров С. В. Демографический анализ эффекта мер семейной политики в России в 1980-х гг. / С.В. Захаров // Материалы междунар. семинара «Низкая рождаемость в Российской Федерации: вызовы и стратегические подходы» (Москва, 14-15 сент. 2006 г.). – М.: Права человека, 2006. – 103 с.
3. Buttner T. Estimating fertility responses to policy measures in the German Democratic Republic / T. Buttner and W. Lutz // Population and Development Review. – 1990. – № 16(3). – P. 539-555.
4. Andorka R. The impact of population policy on fertility in Hungary, 1960–1980 / R. Andorka and G. Vukovich // Papers of the International Population Conference / Florence: International Union for the Scientific Study of Population, 1985. – P. 403-412.
5. Gauthier A. Family benefits and fertility: An econometric analysis / A. Gauthier and J. Hazius // Population Studies. – 1997. – № 51(3). – P. 295-306.
6. Коломієць О.О. Демографічні передумови забезпечення трудових ресурсної безпеки України: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / О. Коломієць. – Київ, 2013. – 20 с.
7. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-інформаційних процесів / [Е.М. Лібанова, С.Ю. Аксьонова, В.Г. Бялковська та ін.] – К.: АДЕФ-Україна, 2008. – 288 с.
8. Шлюб, сім'я та дітородні орієнтації в Україні [Е.М. Лібанова, С.Ю. Аксьонова, О.М. Балакірева та ін.] – К.: АДЕФ-Україна, 2008. – 256 с.
9. Сім'я та сімейні відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку / [Е.М. Лібанова, С.Ю. Аксьонова, В.Г. Бялковська та ін.] – К.: ТОВ «Основа-Принт», 2009. – 248 с.
10. Коломієць О.О. Політика сприяння поєднанню зайнятості і батьківства в Україні (з урахуванням досвіду країн Західної Європи) / О.О. Коломієць // Демографія та соціальна політика. – 2010. – № 1(13). – С. 139-148.
11. Загальна характеристика програм державної допомоги сім'ям з дітьми та оцінка допомоги при народженні дитини / Соціальні результати державних програм: теоретико-методологічні та прикладні аспекти оцінювання / за ред. Е.М. Лібанової; Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. — Умань: Видавель «Сочинський», 2012. — 312 с.
12. Коломієць О.О. Аналіз результатів політики стимулювання народжуваності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/25.htm>.
13. Крімер Б.О. Демографічні наслідки запровадження допомоги при народженні дитини / Б.О. Крімер // Демографія та соціальна політика. – 2013. – № 1(19). – С. 37-46.
14. Perelli-Harris Brienna Ukraine: On the border between old and new in uncertain times [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.demographicresearch.org/volumes/vol19/29/>.
15. McDonald P. Low Fertility: Unifying the Theory and the Demography / P. McDonald // Paper presented at the Annual meeting of the Population Association of America / Atlanta, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.anu.edu.au/archive/00001113/>.
16. McDonald P. The «Toolbox» of Public Policies to Impact on Fertility – a Global View / P. McDonald // Low fertility, families and public policies. – Sevilla : European observatory on family Matters, 2000. – 26 p.
17. Ermisch J. The Econometric Analysis of Birth Rate Dynamics in Britain/ John Ermisch // The Journal of Human Resources. – 1988. – Volume 23(4). – P. 563-576.
18. Olausson P. Teenage Childbearing and Long-Term Socioeconomic Consequences: A Case Study in Sweden/ P. Olausson, B. Otterblad, G. Haglund, R. Weitoft and S. Cnattingius // Family Planning Perspectives. – 2001. – Volume 33(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agi-usa.org/pubs/journals/3307001.html>.
19. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» № 2811-XII від 21.11.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>.
20. Закону України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» № 1166-VII від 27.03.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.
21. Демографічні чинники бідності (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2009. – С. 83.
22. Boyer I. Flexible working for managers / I. Boyer. – London : Chartered Institute of Management Accountants. – 1993. – 94 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.opengrey.eu/item/display/10068/478646>.
23. Balancing Work and Family Life: Helping Parents Into Paid Employment // Organization for Economic Cooperation and Development Employment Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/11/12/2079435.pdf>.
24. Кодекс законів про працю України № 322-08 від 13.06.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
25. Витрати і ресурси домогосподарств у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_vrd_12.zip.
26. Доповідь «Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2010 році» (за матеріалами вибіркового обстежень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/gdn/nttk/sesd_2010.zip.
27. Доповідь «Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2011 році» (за матеріалами вибіркового обстежень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/gdn/nttk/sesd_2011.zip.
28. Letablier Marie-Thérèse Fertility and Family Policies in France / Marie-Thérèse Letablier // Population and Soc. Security. – 2003. – № 245 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipss.go.jp/webjad/WebJournal.files/population/2003_6/9.Letablier.pdf.
29. Büttner O. L'action publique face aux transformations de la famille en France / O. Büttner, M-T. Letablier, S. Pennec // Rapport de recherche Iprosec n 02, Centre d'Etudes e l'Emploi. – Paris, 2002.
30. Pison G. France 2012: stable fertility, declining infant mortality/ G. Pison // Population & Societies. – 2013. – № 498 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ined.fr/fichier/t_publication/1634/publi_pdf2_population_societies_2013_498_fertility_mortality.pdf.
31. De Wachter D. Educational differentials in fertility intentions and outcomes: family formation in Flanders in the early 1990s / David De Wachter and Karel Neels // Vienna Yearbook of Population Research. – 2011. – Volume 9. – P. 227-258.
32. Шевчук П. Формування та перспективи динаміки життєвого потенціалу на період трудової діяльності / П. Шевчук, Г. Швидка // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 38-44.

УДК 331.37:330.14.01

Коровина Н.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
и экономических методов управления**Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина***ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРАНАХ
С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Статья посвящена поиску и изучению основных проблем, присущих сфере образования в постсоветских странах. Образование рассматривается как основная часть человеческого капитала – важнейшего фактора хозяйственных трансформаций в современном мире. Делается вывод о необходимости целостного подхода к образованию, изменениях в его содержании и целях, а также о важности усиления воспитательной составляющей, которая формирует моральные качества человека.

Ключевые слова: образование, воспитание, система образования, человеческий капитал, трансформационная экономика, социально-экономическое развитие.

Коровина Н.В. ПРОБЛЕМИ ОСВІТИ В АСПЕКТІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Стаття присвячена пошуку та вивченню основних проблем, що притаманні сфері освіти у пострадянських країнах. Освіта розглядається як основна частина людського капіталу – найважливішого фактору господарських трансформацій у сучасному світі. Робиться висновок про необхідність цілісного підходу до освіти, змін у її змісті та цілях, а також про важливість посилення виховної складової освіти, яка формує моральні якості людини.

Ключові слова: освіта, виховання, система освіти, людський капітал, трансформаційна економіка, соціально-економічний розвиток.

Korovina N.V. PROBLEMS OF EDUCATION IN TERMS OF HUMAN CAPITAL FORMATION IN COUNTRIES WITH TRANSITIONAL ECONOMY

The article is dedicated to the search and study of the major problems which are inherent for the field of education in postsoviet countries. Education is considered as a main part of the human capital – the most important factor of economic transformation in the modern world. Conclusion about the necessity of a holistic approach to education, changes in its content and objectives, as well as the importance of enhancing the educative component, which forms the moral qualities of a person, is made.

Keywords: education, educative component, system of education, human capital, transformational economy, socio-economic development.

Постановка проблемы. Мировое хозяйство, по мнению многих специалистов, переживает переход к новому типу общества, часто определяемого как постиндустриальное, для которого характерны «снижение роли материального производства и развитие сектора услуг и информации, иной характер человеческой деятельности, изменившиеся типы вовлекаемых в производство ресурсов, а также существенная модификация традиционной социальной структуры» [1, с. 19]. Используемый человеческий потенциал становится одним из ведущих факторов, определяющих место государства в международном разделении труда и его конкурентные преимущества. Все большее значение приобретают интеллектуальный капитал, образование, наука, мобильность, а также активы, которые чаще всего помещают под заглавием «и другие», а именно уровень общей культуры, уровень производственной культуры, мотивация, морально-этические и нравственные качества, мировоззрение и т. д.

При этом очевидно, что переход к постиндустриальному обществу – это тенденция, и касается она, прежде всего, развитых стран. Р.В. Нуреев отмечает, что на начало XXI в. только «примерно 15-20% человечества начинают жить в постиндустриальном обществе, 60-70% остаются в обществе индустриальном, а еще 15-20% не могут даже пройти первичную индустриализацию» [2, с. 129]. Что касается Украины, то на сегодняшний день ее отставание от развитых стран не уменьшается, а увеличивается. Уже почти 25 лет страна переживает хозяйственную трансформацию инверсионного типа, породившую множество противоречий и проблем, которые приводят к нерав-

номерности, фрагментарности развития, при этом его лишь отчасти можно понимать как прогрессирующее развитие, а в большей мере как регрессирующее.

Хозяйственная трансформация подразумевает изменения одновременно и в производительных силах, и в производственных отношениях. Особые требования предъявляются к формированию человеческого капитала, который должен по своим качественным и количественным характеристикам стать адекватным хозяйственной системе нового типа и который, в то же время, является ведущим фактором самого переходного процесса. Одной из важнейших составляющих человеческого капитала является образование.

Сегодня «образование стало «базисом базиса» материального и духовного воспроизводства, механизмом опережающего развития качества человека и качества общественного интеллекта» [3, с. 9]. Оно становится одной из главных забот государств, стремящихся к достижению высоких хозяйственных результатов. Более того, в XXI веке становление образовательного общества представляется «как важнейший императив, действующий в логике «императива выживаемости» человечества» и отдельных стран [4, с. 22]. Таким образом, исследование сферы образования в нашем обществе – важная и актуальная задача, решение которой позволит правильно определить существующие проблемы, слабые стороны украинской образовательной системы и более эффективно разрабатывать рекомендации в этой области.

Анализ последних источников и публикаций. Внимание качеству рабочей силы и, в частности, образованию и его важности для экономического раз-

вития уделялось уже в работах У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, позже в исследованиях Р. Беккера, Т. Шульца, Дж. Стиглица, П. Скотта, Л. Туроу и др. Проблемы образования поднимаются в работах таких отечественных авторов, как И. Бондарь, А. Бутейко, В. Геєц, Е. Гришнова, Г. Задорожний, А. Колот, В. Кремень, В. Кудрина, В. Лагутин, Э. Либанова, А. Музиченко, И. Скляр, И. Яровая и др. Несмотря на большое количество работ, посвященных образованию, эта тема не становится менее актуальной, а даже наоборот: растущее число исследований лишь подчеркивает важность этой сферы и острою необходимость в поиске решений стоящих перед нашим обществом задач в этой области.

Постановка задачи статьи. Нашу статью мы посвятили поиску и изучению основных проблем, присущих сфере образования в странах с трансформационной экономикой с точки зрения формирования человеческого капитала как основного фактора хозяйственных трансформаций.

Изложение основного материала. В нашем исследовании мы будем употреблять понятие «образование» в самом широком смысле. Г. Корнетов, делая обзор точек зрения на эволюцию взглядов на образование и их обобщение, замечает, что «применительно к процессу становления человека (обретения им человеческого образа) понятие «образование» генетически восходит к знаменитой древнегреческой пайде V-VI вв. до н. э.», которое определяется как «вообще образование: гармоничное телесное и духовное формирование человека, реализующее все его способности и возможности». Кроме того, эквивалентом греческой пайде в значении «образование», «образованность», по мнению многих авторов, является латинский термин *humanitas* (гуманизм), введенный в европейскую интеллектуальную традицию в середине I в. до н. э. Марком Туллием Цицероном и имеющий множество значений, среди которых «образование», «образованность», «просвещение» является ключевым и системообразующим [5, с. 39].

Длительное время образование подразумевало развитие природного потенциала человека в гармонии физических, нравственных, интеллектуальных, социокультурных и духовных сторон личности. Можно предположить, что нарушения этого баланса произошло вследствие преобладания рационалистической интерпретации природы человека, присущей западной интеллектуальной классической традиции. Однако такое понимание образования заужено, что, возможно, и породило постепенный отрыв, а потом и доминирование рационалистического, научного, прагматического отношения к образованию, а следовательно, и к жизни, создало условия для разрушения баланса знаний и нравственности, отсутствие стремлений к гармоничному сочетанию материального и духовного в человеке. На современном этапе возникает необходимость возврата к прежнему более полному и всеохватывающему пониманию образования, что в первую очередь связано с насущной необходимостью достижения и поддержания динамического равновесия системы «человек – общество – экономика – окружающая среда».

В самом обобщенном виде образование должно обеспечивать полноценное развитие человеческого потенциала, содействовать его реализации, ограничивать неопределенность и снижать риски (социальные, экономические, психологические, политические). Однако, сколь бы естественными и само собой разумеющимися эти важнейшие задачи не казались, решение их сопряжено со многими трудностями и преградами.

Ниже остановимся на основных, с нашей точки зрения, проблемах, вызовах и, одновременно, возможностях, которые мы видим в области образования стран с трансформационной экономикой.

Во-первых, существует накопленный еще в первый период проведения рыночных реформ груз проблем, обусловивших противоречивые показатели в области образования. И одной из наиболее значительных проблем является несоответствие структуры и качества образовательных услуг рыночному спросу. Подобное положение связано с большой инертностью сложившейся системы образования, с неразработанностью реального стратегического плана ее развития и с недостаточностью финансовых средств для обеспечения современной материально-технической базы обучения. Большое значение в этом плане играет отсутствие эффективной коммуникации между образовательными учреждениями и сектором бизнеса и предпринимательства, что усложняет и процесс формирования планов подготовки современных работников, и процесс их производственной подготовки, порождая, с одной стороны, переизводство одних специалистов и недопроизводство других [6, с. 143], и с другой стороны, низкий уровень реальной готовности работника к выполнению практической деятельности, а также высокий удельный вес выпускников, не работающих по своей специальности.

Во-вторых, система образования в таком виде, как она есть, не отвечает требованиям будущего, не носит опережающего характера. При этом помимо изменений в политике относительно государственных образовательных учреждений, важно развитие рыночных институтов в этой сфере. Так, важно использовать опыт развитых стран по созданию корпоративных университетов, способствовать развитию комплекса непрерывного повышения квалификации (всевозможные специализированные курсы, обучающие и развивающие программы во всех областях современного знания, реальное функционирование бизнес-инкубаторов и технопарков и других институтов, предоставляющих услуги повышения квалификационного и профессионального уровня). При этом важным представляется не только способствовать созданию подобных институтов, но и экономически стимулировать предприятия и фирмы вкладывать средства в развитие человеческого капитала работников, поощрять их активно участвовать в подготовке молодых специалистов и предоставлении им первого рабочего места.

Надо сказать, что усовершенствование рыночных и нерыночных институтов системы переквалификации и непрерывного образования способствует также повышению мобильности работников (территориальной, отраслевой, профессиональной, психологической), что очень важно в условиях изменчивого рынка, когда требуется быстрое реагирование на изменения на рынке труда. И, безусловно, самое главное создавать такую рыночную среду, где обновленный, усовершенствованный, прогрессивный человеческий капитал находил бы себе эффективное применение, тем самым обеспечивая главный мотив очередного витка его расширенного воспроизводства.

В-третьих, трансформационное общество наследует образовательную систему, построенную по так называемой парадигме адаптационного воспитания и обучения, на практике имеющей форму «командной педагогики», и господствовавшей в системах образования «централизованных иерархических стран» (в том числе в СССР). Такая парадигма представляла массу негативных для гуманизации и демокра-

тизации образования и общества в целом выводов и следствий, так как несмотря на декларируемую цель «развития личности», на деле «сверхзадачей всей системы образования, деятельности каждого ее активного и пассивного участника является сохранение, укрепление и воспроизведение существующей общественной организации» [7, с. 69].

Нельзя не признать, что последние десятилетия ведутся попытки изменить содержание и технологию образования с тем, чтобы формировать новую парадигму, которая бы отвечала задачам демократизации общества, но они пока, либо носят точечный характер, не распространяясь на всю систему образования, которая, к сожалению, во многом все еще действует в рамках старой парадигмы, несмотря на смену лозунгов; либо настолько неэффективно внедряются, что это подрывает саму идею новой парадигмы. Но изменения все же жизненно необходимы, поэтому оказание эффективной поддержки исследованиям и экспериментам в этом направлении, а также содействие эффективному внедрению их результатов в широкую практику являются, среди прочего, важнейшим направлением формирования человеческого капитала, адекватного требованиям современной эпохи.

И, безусловно, мы поддерживаем специалистов, предостерегающих от простого перенимания образовательных техник и даже технологий: «...подражатель лишь воспроизводит, как правило, в худшем варианте то, что создано до него и является объектом подражания. В этом плане подражание закрывает путь к творчеству, возникновению новых идей, теорий, сценариев, делает не только ненужными размыслительные усилия человека, но даже вытравляет потенциальные способности к мыслительной деятельности»; «подражание в образовательном пространстве способствует падению качества образования, а само образование перестает отвечать своей истинной природе» [8, с. 118-120].

В-четвертых, образование – это процесс, имеющий фундаментальное значение для жизни тех, кто его получает, и для жизни их детей. Такое понимание высокой значимости образования распространилось международными организациями по всему миру, а XXI век был даже назван ЮНЕСКО Веком образования. Доступ к ресурсам развития собственного потенциала (важнейшим из которых является образование) должен быть обеспечен для максимального числа граждан (в идеале для всех), так как наступает эпоха, когда благополучие и успех человека в огромной мере зависят именно от раскрытия его потенциала, от объема и качества накопленного и формируемого им самим человеческого капитала, а не прямо от его социального происхождения и наличия физического или/и денежного капитала. Потому требование равенства прав на получение образования (в том числе высшего) стало актуальным для любой страны. Важность такой политики неоспорима и для стран, переживающих хозяйственную трансформацию. Но в силу ряда причин (среди которых: несформированность эффективного механизма сочетания рыночных и нерыночных механизмов в образовании, недостаточность финансовых средств, неразвитость институтов гражданского общества и т. д.) реализация этих принципов невозможна без активного государственного вмешательства. Отсюда необходимость не только продуманной, стратегически нацеленной и тактически просчитанной государственной политики в области образования, но и налаживания эффективного общественного контроля по ее

созданию и исполнению, поскольку очень высока степень коррумпированности и инертности «государственной машины».

В-пятых, образование, адекватное требованиям современности и будущего, должно стать (в определенной степени является и на сегодняшний момент) эффективным способом снижения и страхования многих видов рисков, количество, динамика и сложность которых возрастает. Приведем лишь несколько примеров. Для начала вспомним о том, что образование, увеличивая объем человеческого капитала, снижает вероятность наступления длительной безработицы и ведет к росту доходов его владельца. Но вот насколько сейчас одинакова такая зависимость для получивших формально одно и то же образование? Как известно, наиболее ценными, а потому и высокооплачиваемыми сейчас являются работники, способные не просто обрабатывать, анализировать и передавать информацию любого рода, но и производить новые знания и информацию. Вполне понятно, как велика разница не только и даже не столько в количестве лет образования, сколько в индивидуальном потенциале этих людей и в качестве полученного образования или самообразования. Можно наблюдать ситуацию, когда люди, обладающие выдающимся потенциалом и сумевшие его развить и реализовать, получают своеобразную «сверхприбыль», иногда говорят «монопольную ренту», в результате того, что на сегодняшний день потребность и даже спрос на подобных специалистов существенно превышает их предложение, поскольку официальная система образования в силу своей инерционности не успевает подготовиться к уже происходящим изменениям и тем более подготовить обучающихся. Поэтому, необходим качественный скачок в целях, содержании, технологиях образовательного процесса, а не просто добавление отдельных специальностей и курсов; важно освоение нового и еще большего и сложного объема знаний, разработка новых методов запоминания, добавление новых обучающих техник, распространение информационных технологий, внедрение элементов развития и поддержания креативности в раннем и более старшем возрасте и т. п.

Что касается уменьшения вероятности оказаться в ряду безработных и времени нахождения в этом статусе, то здесь можно наблюдать следующее противоречие. С одной стороны, в результате образовательной политики последних десятилетий возникает так называемый эффект «излишней обученности» населения, когда уровень образованности и квалификации рабочей силы на определенный момент выше востребованного экономикой, в результате чего возникает безработица среди образованных кадров. С другой стороны, вследствие инерционности образовательной системы относительно развивающегося более быстрыми темпами инновационно насыщенного производства по-прежнему наблюдается дефицит работников определенных специальностей. В данном случае мы вновь сталкиваемся с необходимостью роста не столько количественного охвата образованием населения, сколько повышения качественного уровня обучающихся программ, которые должны обеспечивать работнику возможности высокой профессиональной гибкости и мобильности, привить ценности и навыки непрерывного саморазвития. Только тогда образование будет действительно эффективным элементом политики занятости населения. И, конечно, здесь снова стоит вспомнить о необходимости постоянного диалога образования и бизнеса, а также ученых, чтобы отвечать система образования отвечала и современным, и будущим требованиям хозяйства.

Безусловно, нельзя отрицать, что и на сегодняшний день, в том числе в странах с трансформационной экономикой, роль образования в борьбе с безработицей велика. Для этих стран, как и для большинства других стран мира, все еще остается верным тот факт, что безработица среди лиц с более высоким уровнем образования ниже, чем у лиц с более низким уровнем образования [9, с. 74]. Интересным моментом здесь является так называемый парадокс «образовательной спирали», в соответствии с которым обладание аттестатом или дипломом становится тем важнее, чем сильнее падает экономическая ценность образования, чем больше безработица среди образованной рабочей силы, потому что лишь его наличие гарантирует получение хоть какой-то работы. Кроме того, само время обучения может рассматриваться как отсрочка безработицы, а получение полноценного образования становится на современном этапе необходимым условием достижения человеком желаемого социального статуса. Помимо этого, повышение уровня образования является непосредственным развитием потенциала человека, и некоторый период незанятости можно рассматривать как лишь отсрочку в его реализации в связи с ожиданием более подходящих обстоятельств или временным их отсутствием. Кроме того, на макроэкономическом уровне существует идея и необходимость создания так называемого «квалификационного запаса» – подготовки кадров в количестве, кажущемся избыточным сегодня, но в последующие годы дающим возможность устойчивого прогресса.

Таким образом, сознательный, трезвый и тщательный пересмотр системы образования и реализация изменений в сторону приоритетного формирования и развития творческих, инновационных потребностей и способностей у обучающихся всех уровней – безусловно, значимое направление формирования человеческого капитала, без которого уже сейчас становится все труднее преодолеть существующий разрыв в потенциале работников и в их возможностях на рынке труда. Иначе будет сохраняться и даже, возможно, увеличиваться различие в заработках. Просто рост количественных и даже некоторых качественных показателей образования перестает обеспечивать уменьшение риска снижения доходов и безработицы для большей части населения, обладающей средним потенциалом, что можно наблюдать на примере развитых стран [10, с. 153].

Следует учитывать и то, что образование содействует снижению рисков не только индивидуальных, но общественных в силу того, что помимо частных (индивидуальных) выгод образования (выгоды непосредственно для обучающегося, его родителей, семьи) существуют и внешние (общественные) выгоды образования (получаемые другими людьми или обществом в целом). К внешним, или экстерналиям, выгодам относятся: рост социальной отдачи от вложений в образование; рост социальной активности лиц с высоким образованием и более широкие возможности эффективно участвовать в демократических процессах; лучшее воспитание и дошкольная подготовка детей, родители которых имеют более высокое образование; увеличение налоговых поступлений вследствие более высокой производительности труда и доходов; сокращение ассигнований на социальные нужды в результате сокращения безработицы; сокращение уровня преступности и т. д. Несмотря на то, что эти экстерналии эффекты сложно выразить количественно, значение их для хозяйственного развития нельзя преуменьшать. Учет этого обстоятельства

является еще одной причиной активного участия государства в социальной сфере, в частности в сфере образования.

Выводы из проведенного исследования. Роль образования всегда была значительна для общественной эволюции, но требования к образованию изменяются от эпохи к эпохе. Особенности современного рыночного хозяйства и тенденции перехода к постиндустриальной стадии и одновременно сложная и противоречивая ситуация в трансформационном обществе требуют первоочередного развития, накопления и реализации человеческого капитала как наиболее динамичного, инновационно направленного фактора хозяйственной реальности, способного разрешить накопившиеся противоречия и способствовать устойчивому развитию нации и мира в целом. Значимые перемены могут происходить посредством целенаправленного образования, воспитания, «выращивания» и развития потенциала новых поколений на основе современных достижений науки, культурных и духовных традиций регионов, использования современных коммуникационных технологий, разработок в разных областях знания и т. д., с активным участием государства, общественных организаций, семьи и самой личности, при этом изменения касаются не только обучающих техник и технологий, но также и содержания и даже целей самого образования. Важнейшим направлением становится усиление воспитательной составляющей образования, которая формирует моральные и духовные качества человека.

В странах с трансформационной экономикой мы все еще наблюдаем противоречивость и во многом неспособность ответить на вызовы нового времени. Налицо статическое несоответствие накопленного образовательного потенциала страны структуре рыночного спроса на рабочую силу и продолжение негативной динамики в этой области. Это объясняется рядом причин, среди которых: недостаточное участие работодателей в формировании профессионально-квалификационных стандартов, отвечающих реальным требованиям рынка; несформированность институциональной основы для возобновления отношений в области занятости на рыночных принципах, но с учетом потребностей и прав работника; отсутствие стратегически выверенной и эффективно проводимой государственной политики в области образования и науки, занятости, предпринимательства и инноваций; наличие значительных по численности групп населения, квалификация которых не востребована на рынке труда и одновременно дефицит работников по многим профессиям и специальностям; продолжающееся воспроизводство накопленных проблем и противоречий, сложившихся прежде; отсутствие достаточных прогрессивных качественных изменений в системе образования и производственной подготовки для их опережающего развития, соответствующего хозяйственным вызовам современной эпохи.

Можно констатировать, что большинство постсоветских стран, включая Украину, не воспользовались своими исходными преимуществами в области человеческого капитала, утрачивая постепенно и безвозвратно накопленный потенциал. И одной из важнейших тому причин – отсутствие возможностей реализации и развития человеческого капитала в трудовой деятельности.

Проведенный в статье анализ проблем образования и диагностика их причин должны помочь в дальнейшем разработать комплекс мер по преодолению существующих противоречий и слабостей с целью налаживания эффективной работы сферы образования как важнейшей движущей силы современного хозяйственного развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Инноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с.
2. Нуреев Р.М. Западный мир на пути к постиндустриальному обществу / Р.М. Нуреев // Terra Economicus. – 2013. – Том 11. – № 4. – С. 120-142.
3. Субетто А.И. Законы социально-экономического развития России как самостоятельной цивилизации в контексте закона гетерогенности мировой экономики / А.И. Субетто // Ноосфера. Общество. Человек. – 2014. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.es.rae.ru/noocivil/ru/233-1207.
4. Субетто А.И. Образовательное общество и реализация стратегии развития образования в XXI веке. Часть 4. / А.И. Субетто // Астраханский вестник экологического образования. – 2013. – № 2(24). – С. 4-29.
5. Корнетов Г.Б. Развитие представлений об образовании в системе гуманитарного знания / Г.Б. Корнетов // Гуманитарні науки. – 2002. – № 2. – С. 38-55.
6. Мосьпан Н.В. Вища освіта України в умовах розвитку ринкової економіки / Н.В. Мосьпан // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2013. – № 4. – С. 145-153.
7. Корсак К. В XXI век – с новой парадигмой национального образования / К. Корсак // Персонал. – 2000. – № 1. – С. 66-72.
8. Задорожный Г.В. О необходимости подготовки специалистов по социальной экономике на основе разработки новой инновационной образовательной технологии (статья первая) / Г.В. Задорожный // Социальная экономика. – 2001. – № 2. – С. 117-124.
9. Education at a Glance 2013: OECD Indicators. OECD Publishing [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2013-en>.
10. Инноземцев В.Л. Потерянное десятилетие / В.Л. Инноземцев. – М. : Московская школа политических исследований, 2013. – 600 с.

УДК 005.334:005.95

Лобазов С.М.

*аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ

У статті розглянуто теоретичні аспекти кадрової безпеки як об'єкту управління за рахунок дослідження міжнародного досвіду, наведені факти корпоративного шахрайства компаній, представлені результати дослідження світових загроз кадровій безпеці. Визначені регіони, які ведуть найактивнішу політику управління кадровою безпекою, а також лідери рейтингу країн, в яких власники компаній частіше за інших тримають службу безпеки.

Ключові слова: кадрова безпека, загрози, міжнародний досвід, управління безпекою, шахрайство, служба безпеки.

Лобазов С.Н. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

В статье рассмотрены теоретические аспекты кадровой безопасности как объекта управления за счет исследования международного опыта, приведены факты корпоративного мошенничества компаний, представлены результаты исследования мировых угроз кадровой безопасности. Определены регионы, которые ведут наиболее активную политику управления кадровой безопасностью, а также лидеры рейтинга стран, в которых владельцы компаний чаще других содержат службу безопасности.

Ключевые слова: кадровая безопасность, угрозы, международный опыт, управление безопасностью, мошенничество, служба безопасности.

Lobazov S.N. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF MANAGEMENT SKILLED SAFETY

The article considers the theoretical aspects of skilled safety as an object of management due to research of international experience, the facts of the corporate swindle of companies are resulted, the results of world's research threats skilled safety are presented. The regions which conduct the most active policy of management skilled safety, and also leaders of countries' rating are certain, There are the proprietors of companies contain service safety more frequent than other.

Keywords: skilled safety, threats, international experience, management, swindle, service safety, safety.

Серед найбільш важливих проблем, що постають сьогодні перед підприємствами, – створення надійної системи захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз. Вагомим чинником стабільності та розвитку управління безпекою підприємства є персонал як вирішальний чинник конкурентної боротьби, а отже, кадрова безпека займає провідне місце серед інших елементів системи безпеки, оскільки включає комплекс заходів для запобігання та усунення ризиків та загроз, пов'язаних із роботою персоналу, його інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами в цілому. Формування ефективної системи кадрової безпеки вимагає теоретичного дослідження міжнародного досвіду управління безпекою, пов'язаною з кадровою діяльністю, що пояснює актуальність теми дослідження.

Питанням дослідження кадрової безпеки присвячено велику кількість праць відомих науковців, таких як: Абрамов А., Алавердов А., Арєф'єва О.,

Геєць В., Грунін О., Губський В., Задорожний Г., Козаченко Г. [1], Колосов А., Кузенко Т., Лашенко О. [2], Мунтіян В., Олейніков Є., Сенчагов В., Тамбовцев В., Швець І. [3], Щелкунов В., Шликов В.

Метою даного дослідження є розвиток теоретичних аспектів кадрової безпеки як об'єкту управління за рахунок дослідження міжнародного досвіду щодо вирішення означеної проблеми.

За даними досліджень, 45% компаній по всьому світу активно займаються питаннями забезпечення кадрової безпеки підприємств. Встановлено, що у 33 країнах світу серед 7800 компаній найактивнішу політику управління кадровою безпекою ведуть у Північноамериканській зоні вільної торгівлі [4]. Проте, звертати увагу на цю проблему компанії починають лише тоді, коли особисто відчують нестачу грошей у компанії. У рейтингу країн, в яких власники компанії частіше за інших тримають службу безпеки, лідирують Філіппіни (72%), Мексика (71%) і Росія (63%).

95% збитків на підприємствах США утворюється за особистої участі персоналу підприємств і тільки 5% – внаслідок дій клієнтів та інших осіб. Статистичні дані Європейського Союзу показують, що приблизно 58% відомих випадків шахрайства й зловживань припадає на частку службовців, 30% – менеджерів, а 12% – топ-менеджерів і власників [5, с. 35].

Французька компанія Kroll Ontrack серед десяти основних тенденцій у сфері захисту інформаційних даних 2012 р. називає крадіжки за сприяння інсайдерів: сьогодні прогресивні організації роблять ставку на посилення безпеки за допомогою технологій, в той час як злочинці йдуть легшим шляхом – знаходять співробітників серед персоналу [6]. На вітчизняних підприємствах здебільшого панує ситуація, коли роботодавці змушені захищати безпеку підприємства не від зовнішніх небезпек, а відстежувати участь своїх співробітників у злочинах.

Українські підприємства все більш активно впроваджують заходи боротьби з внутрішньокорпоративними крадіжками. Найпоширенішим заходом є охорона, але компанії, які мають справу з багатомільйонним річним оборотом, створюють і відділи внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю. На жаль, найбільш ефективним способом боротьби з корпоративними злочинами є доповідні колег злочинця. За допомогою цього методу вдається розкрити близько 17% усіх корпоративних злочинів [4]. Виходячи з цього на вітчизняних підприємствах є стійка необхідність у створенні дієвого механізму забезпечення кадрової безпеки.

Аудиторська компанія Ernst & Young представила дослідження корпоративного шахрайства і корупції в країнах Європи. Це вже другий звіт, що включає Україну. Цього року серед 2300 респондентів (від рядових співробітників до керівників вищої ланки) з 25 європейських країн було опитано 100 представників великих українських компаній [7].

В опитування Ernst & Young уперше включений пункт про рівень корупції в країні. 91% українських підприємств вважають, що хабарництво і корупція широко поширені. За даним показником Україна поступається лише Росії (93%), у той час як у середньому по Європі він склав 62%. Але якщо в Європі про збільшення рівня корупції цього року повідомили 40% підприємств, то в Україні – 55%.

У той же час щорічний рейтинг конкурентоздатності Інституту розвитку менеджменту швейцарської бізнес-школи (IMD) підтвердив цю ситуацію. Україна зберегла в ньому 57-ю позицію серед 59 досліджуваних країн, випередивши лише Хорватію та Венесуелу [7].

Серед іншого фахівці Ernst & Young виявили ще одну проблему. Якщо торік 24% українських респондентів заявили їм про виявлення в останні два роки фактів зловживань серед своїх співробітників, то в нинішньому році – лише 16%. Такий результат виявився несподіваним для авторів дослідження.

Зниження рівня шахрайства можна пояснити завершенням впливу кризи, з одного боку, і посиленням функції протидії шахрайству в компаніях – з іншого: великі компанії всі частіше впроваджують програми із забезпечення кадрової безпеки. У Росії ситуація зворотна: якщо торік про факти шахрайства серед персоналу заявляло 10% респондентів, то зараз – 37%.

Рівень зафіксованого в Україні корпоративного шахрайства ненабагато вище за середнє значення показника у розвинених країнах (13%) і краще показника країн, що розвиваються (20%). Аналогічний

показник – 16% – в Ірландії й Румунії, а в сусідній Польщі він склав 19%. Найменший – у Словаччині – 5% [7].

Запобіжні заходи у всіх країнах досить схожі, Україна – не виключення. Корпоративний сектор воліє проводити внутрішній контроль і аудит (рис. 1).

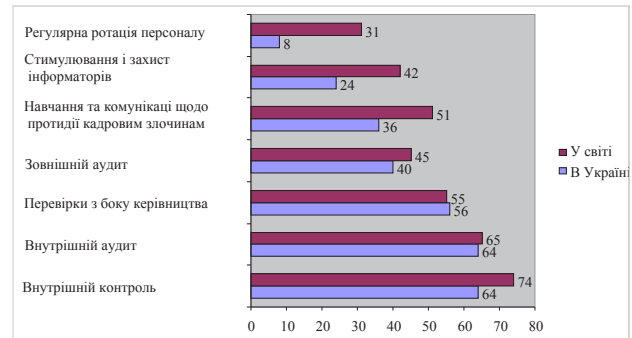


Рис. 1. Факти корпоративного шахрайства компаній за 2012-2013 роки, у % за дослідженням «Ernst & Young» [6]

Наприклад, у тютюновій компанії JTI система протидії внутрішньому шахрайству будується за трьома напрямками – стандартизація внутрішніх процесів у компанії, розмежування сфер компетенцій співробітників, а також контроль і звітність. У якості резервного в JTI існує механізм повідомлення про підозрілі дії й операції. Співробітник, що зауважує що-небудь підозріле, може відразу сповістити про це або місцеве керівництво, або довіреним співробітником на місці або в головному офісі компанії в Женеві [8].

У свою чергу компанія Falcongaze, розроблювач і постачальник високопродуктивних рішень в області інформаційної безпеки, провела дослідження основних причин звільнень у 2012 році і склала перелік основних причин [9].

За допомогою системи SecureTower, призначеної для контролю витоку інформації, фахівці Falcongaze з'ясували, що головною причиною звільнень стало нецільове використання робочого часу та Інтернету (33%). Друга причина звільнень – обговорення компанії або її керівного складу в Інтернеті, це стало основою для звільнення 21% співробітників, що забули про те, що соціальні мережі можуть проглядатися спеціально вповноваженими співробітниками або просто не дружньо налаштованими колегами.

Третя – корупційні процеси та хабарі (14% звільнених). Четверта – пошук нової роботи, через що втратили роботу 12%. Причиною звільнення в цьому випадку стало не тільки нецільове використання Інтернету в процесі пошуку нової роботи, але й побювання роботодавців, що при переході на нове місце працівник захопить із собою важливі документи або базу даних контактів.

П'ятою причиною звільнень (11%) стала безвідповідальність в обігу з конфіденційними даними. Незважаючи на те, що всього втрата важливих даних відбувається випадково й без злого наміру, компанії намагаються позбутися від неуважних і безтурботних співробітників. Втім, не всі працівники гублять дані випадково: 6% співробітників було звільнено через виробниче шпигунство на користь конкурентів, і це пошта причина звільнень у дослідженні компанії Falcongaze. Останньою причиною звільнень у 2012 р. стало порушення внутрішніх правил компанії (3%). Роботодавці позбувалися від порушників

внутрішнього режиму, щоб не допустити погіршення атмосфери в колективі і зниження ефективності роботи [9].

Дані вищенаведеного дослідження підтверджують необхідність оцінки стану кадрової безпеки і розробки системи управління нею з метою утримання в компанії ключових співробітників, недопущення додаткових витрат на підбір і навчання, псування іміджу компанії та витоку конфіденційної інформації.

Згідно з даними порталу Content Security, внутрішні та зовнішні світові загрози кадровій безпеці розподіляються на 5 основних груп, що наведені на рис. 2.



Рис. 2. Результати дослідження світових загроз кадровій безпеці за даними порталу Content Security [9]

За цими даними, основним чинником загрози кадровій безпеці підприємства є людський фактор, що змушує серйозно замислитися над ретельністю підбору персоналу в компанію.

У досвіді вітчизняних компаній відчувається гостра недостатність нормативно-правової та методичної літератури, які б інформували підприємства та їх керівництво про корпоративне і кадрове шахрайство, можливості їх передбачення чи виявлення. Таким чином, вивчення досвіду розвинених країн є важливою умовою розвитку вітчизняного бізнесу.

У Сполучених Штатах Америки широке розповсюдження отримали програми профілактики та протидії кадровим правопорушенням у взаємодії правоохоронних органів з громадськими ті приватними охоронними агентствами і детективними бюро. Відпрацьованими є програми щодо боротьби із злочинністю, що включають заходи із недопущення широкого кола порушень бізнесу, починаючи від зловживання наркотиками та алкоголем на робочих місцях і закінчуючи крадіжками інформації із комп'ютерів фірм та корпорацій.

Витрати американських фірм при підписанні контрактів із спецслужбами досягають 6 млрд. дол. Ще більше 11 млрд. дол. складають витрати на охорону внутрішніх приміщень через прагнення зменшити витрати на страхові компанії, що виплачують компенсації за збитки від крадіжок, які здійснені співробітниками компанії [10, с. 261].

До приватних детективних бюро звертаються у справах комп'ютерних та інформаційних злочинів, крадіжок, що здійснені співробітниками фірми, крадіжки документів, фінансових шахрайств.

Часто підприємці умисно утримуються від розголошення, щоб уникнути небажаного витоку інформації, наслідки якого можуть спричинити більшу шкоду престижу компанії, ніж саме правопорушення.

Характерною особливістю американського бізнесу є тенденція до безконфліктного звільнення співробіт-

ників, які заслуговують юридичної відповідальності за економічні правопорушення, але з обов'язковим інформуванням підприємницьких кіл про особистість та поведінку цієї особи. Такі дії забезпечують загальні інтереси кадрової безпеки підприємництва.

Так само, як і в Сполучених Штатах Америки, для Великої Британії характерним є намагання підприємців до мінімізації небажаного розголосу проти-правної діяльності працівників, найменшої загрози репутації компанії. З цієї причини чисельні випадки кадрових правопорушень, крадіжок інформації, фінансового шахрайства, розслідування яких проводяться співробітниками служб безпеки, залишаються недосяжними для правоохоронних органів і громадськості [10, с. 267].

У Великій Британії постійно розширюється і диференціюється попит на послуги приватних пошукових агентств, які здатні виконувати специфічні завдання, як промислове шпигунство, забезпечення заходів кадрової безпеки компаній, пошук конфіденційної інформації про конкурентів.

Профілактична діяльність служб безпеки у Великій Британії розділяється на приватну та загальну. До приватної діяльності відносять різні методи психологічного впливу на конкретних співробітників компанії з метою попередження порушень ними законності, недопущення протиправних дій. Вона проводиться стосовно осіб, поведінка яких виражає тенденцію до проступків і правопорушенням, які створюють шкоду економічним інтересам підприємства, чи по відношенню до осіб, які вже скоювали проступки або дії, які можуть нанести шкоду іміджу компанії, спровокувати порушення правил внутрішнього трудового розпорядку і корпоративного кодексу.

У Німеччині проблеми гарантування кадрової безпеки займають важливе місце, в тому числі велика увага приділяється іноземцям, що працюють в країні. Виділяються 2 великі групи служб безпеки – агентства, що надають компаніям комплекс детективно-охоронних послуг із забезпечення безпеки бізнесу, майна та фізичного захисту співробітників, а також підрозділи внутрішньої безпеки [10].

Стрімке збільшення кількості служб в промислово-комерційних фірмах У Франції – це тенденція останнього часу. Основними напрямками діяльності підприємств Франції є безпека персональних комп'ютерів, недопущення несанкціонованого доступу до баз даних, дослідження та перевірка персоналу, що наймається на роботу, збір відомостей також про родичів, зв'язки персоналу, контроль за персоналом, який звільняється.

У скандинавських країнах існує тенденція до створення могутніх служб безпеки, для підвищення ефективності роботи щодо попередження інформаційних злочинів, а також промислового шпionажу [3].

Таким чином, у розвинених країнах простежується тенденція до постійного розширення діапазону задач із забезпечення кадрової безпеки, збільшується число спеціалістів та рівень їх професіоналізму, що повинно стати основою для розвитку кадрової безпеки на українських підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко : монографія. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. Лашенко О.Ю. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с.
3. Швець І.Б. Економічна безпека в управлінні персоналом. Нау-

- кові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск № 36-1. – 2009. – С. 179-184.
4. Гомба Л.А. Кадрова безпека в системі управління персоналом торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Л.А. Гомба. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_4/NV-2011_V4_46.pdf.
 5. Назарова Г.В. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г.В. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 34-37.
 6. Жуковська В.М. Теоретичні аспекти дослідження кадрових ризиків на підприємстві [Електронний ресурс] / В.М. Жуковська, Н.В. Серафим. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2009_4_1/v48ek016.pdf.
 7. Староверов Д. Лояльність персонала как фактор безопасности бизнеса [Электронный ресурс] / Д. Староверов. – Режим доступа : <http://www.union.kz/ru>.
 8. Чумарин И.Г. Что такое кадровая безопасность компании? // Кадры предприятия. – № 2. – 2003. – С. 25-29.
 9. Основные причины увольнений в 2012 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/news/rukovoditeli-otslezhivayut-internet-aktivnost-sotrudnikov-i-podslushivayut-ih-gazgovory>.
 10. Зеркалов Д.В. Экономическая безопасность : монография / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2011. – 585 с.

УДК 331.5

Михальченко Г.Г.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств та менеджменту
Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту
Української інженерно-педагогічної академії

ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНОЇ ДИСКРИМІНАЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан жінок на ринку праці України. Охарактеризовано його ґендерні диспропорції, зокрема щодо економічної активності і зайнятості населення, диференціації заробітної плати, основних причин незайнятості жінок, та розглянуто проблеми гендерної нерівності. Визначено напрями усунення економічних основ гендерної нерівності на ринку праці з метою забезпечення соціальної справедливості та гідної якості життя населення України.

Ключові слова: ринок праці, економічно активне населення, зайнятість населення, ґендер, ґендерна нерівність, ґендерна політика.

Михальченко А.Г. ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние женщин на рынке труда Украины. Охарактеризованы гендерные диспропорции, в частности относительно экономической активности и занятости населения, дифференциации заработной платы, основных причин незанятости женщин, и рассмотрены проблемы гендерного неравенства. Определены направления устранения экономических основ гендерного неравенства на рынке труда с целью обеспечения социальной справедливости и достойного качества жизни населения Украины.

Ключевые слова: рынок труда, экономически активное население, занятость населения, гендер, гендерное неравенство, гендерная политика.

Mikhalchenko G.G. PROBLEMS OF GENDERNOY DISCRIMINATION AT THE MARKET OF LABOUR OF UKRAINE

In the article author analyzed status of women on the Ukrainian labor-market. Also characterized some gender disparities, in particular, in relation to economic activity and employment of population, differentiation of wages, principal reasons of unemployment of women and the problems of gender inequality. Identified directions elimination of the economic foundations of gender inequality at the labor-market for ensuring social justice and decent quality of life of the Ukrainian population.

Keywords: labor-market, economic active population, employment of population, gender, gender inequality, gender policy.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні проблеми в Україні призвели до зміни ґендерних відношень на ринку праці та зайнятості, де сформувався цілий ряд проблем, серед яких і проблема дискримінації працівників за ознакою статі. Проблеми ґендерної дискримінації при працевлаштуванні і звільненні, право жінок на справедливу і рівну оплату праці за рівноцінну роботу в порівнянні з чоловіками, створення сприятливих умов праці з урахуванням репродуктивної функції жінок, залишаються актуальними в усьому світі. Враховуючи прагнення України до визначення її повноправною частиною європейської спільноти, необхідно більш відповідально ставитися до вирівнювання прав і можливостей чоловіків та жінок щодо дотримання умов вільного вибору діяльності, розвитку особистості та самореалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика вирішення проблем ринку праці постійно перебуває у колі інтересів закордонних і вітчизняних вчених. Соціальні та економічні аспекти зайнятості

всєбічно досліджено в роботах Д. Богині, В. Васильченко, Т. Заяць, А. Колота, В. Мандибури, І. Маслової та інших. Проблеми ґендерної дискримінації на ринку праці України досліджують українські вчені О. Грішнова, О. Купець, О. Костенко, Е. Лібанова, О. Макарова, Т. Мельник, але ця проблема потребує глибокого наукового дослідження та вироблення практичних рекомендацій, які могли б бути використані для розробки і реалізації ефективної економічної і соціальної політики, направленої на зниження ґендерної нерівності на ринку праці.

Постановка завдання. Проаналізувати становище жінок на ринку праці України, охарактеризувати ґендерні диспропорції на ринку праці, зокрема щодо економічної активності і зайнятості населення, основних причин незайнятості жінок, та розглянути проблеми ґендерної нерівності. Визначити пріоритетні напрями усунення економічних основ ґендерної нерівності на ринку праці з метою забезпечення соціальної справедливості та гідної якості життя населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основи гендерної рівності забезпечені Конституцією України [1].

На міжнародному рівні Україна підписала основні міжнародні документи стосовно гендерної рівності. Зокрема, держава ратифікувала Конвенцію ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок і Факультативний протокол до неї, Конвенцію МОП 1951 р. про рівну винагороду, Конвенцію МОП 1958 р. про дискримінацію в галузі праці та занять та підписала Пекінську декларацію та Платформу дій щодо гендерної рівності та розширення прав жінок (1995 р.) і Декларацію тисячоліття ООН (2000 р.). Останнім кроком стало затвердження Державної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року (2013 р.). Отже, Україна зобов'язалася гарантувати рівність, розвиток і справедливість у державі, керуючись ідеями соціальної та гендерної рівності.

Гендер – це категорія, яка відображає соціальну стать, соціально обумовлену конструкцію, що ґрунтується на біологічних відмінностях між чоловіками й жінками [2]. Вона відображає відмінності у соціальних ролях, поведінці, ментальних характеристиках між чоловіками та жінками. Отже гендер – це соціально-рольовий статус, який визначає соціальні можливості жінок і чоловіків у різних сферах життєдіяльності – освіті, професійній діяльності, доступі до влади та економічних ресурсів, сімейній ролі тощо.

Гендерна нерівність є одним з проявів соціально-економічної диференціації населення, що зумовлює різні можливості самореалізації жінок та чоловіків у суспільстві. Прояви гендерної нерівності у соціально-економічній сфері не лише суперечать настановам демократії та принципу справедливості щодо однакового ставлення до особи незалежно від статі, а й спричиняють наслідки для добробуту та соціального розвитку всього суспільства, оскільки знижують можливість економічного зростання на основі ефективного використання людського потенціалу.

З позиції зайнятості дискримінація – це нерівні можливості на ринку праці групи працівників, виділених за певною ознакою, які мають однакову продуктивність з іншими працівниками, або нерівні можливості окремих працівників порівняно з працівниками, які мають аналогічні характеристики якості робочої сили. Гендерна дискримінація знаходить відображення в тому, яке значення надається одержанню жінками освіти, у відведенні жінкам репродуктивної, а чоловікам – продуктивної ролі, в приписах щодо «належної» роботи для жінок і чоловіків. Щодо визнання за чоловіками переваг на одержання роботи Україна не виділяється на загальносвітовому тлі коливання думок і знаходиться в середині крайніх точок зору.

Сучасні дослідження доводять, що незважаючи на те, що гендерний розрив у рівні зайнятості в Україні менше, ніж у середньому в ЄС, український ринок праці характеризується явною нерівністю між чоловіками та жінками. Доказами істотних ознак цієї нерівності є значний гендерний розрив у рівнях зайнятості у дитородній (24-29 роки) та передпенсійній (старше 50 років) вікових групах; виразна сегрегація ринку праці (як горизонтальна, так і вертикальна); великий гендерний розрив у заробітній платі; нерівний розподіл звичайної оплачуваної та домашньої неоплачуваної роботи; велика частка жінок на ро-

бочих місцях сумнівної якості; гендерні розриви в охопленні безробітних матеріальною допомогою по безробіттю та заходами активної політики на ринку праці через меншу схильність чоловіків до реєстрації у ДСЗ [3]. Разом з тим дискримінація в сфері зайнятості витісняє частину жінок за межі ринку праці, а з іншого потребує додаткової зайнятості. Вирішальну роль в цьому виборі відіграють економічні чинники. Заробітна плата жінок залишається істотною частиною доходів сім'ї, й економічні умови найчастіше змушують жінку погоджуватися на будь-яку оплачувану роботу. Сім'я з двома годувальниками досі є економічною необхідністю практично на всіх етапах життєвого циклу, тому жінка змушена поєднувати роботу з домашніми обов'язками.

Таким чином, на ринку праці діють одночасно і дискримінація і механізм самовідбору жінок, які не дозволяють їм займати положення однакове з чоловіками. Активна участь жінок у трудовій діяльності не призвела до усунення відмінностей між чоловіками і жінками у сфері зайнятості (рис. 1).

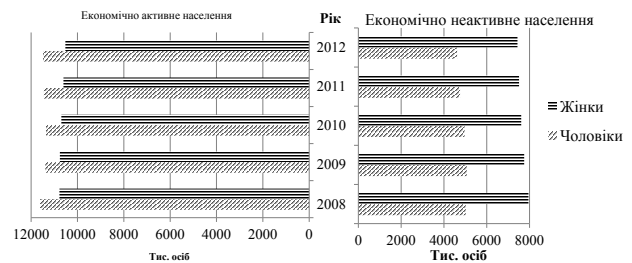


Рис. 1. Економічно активне та економічно неактивне населення України за статтю в 2008-2012 рр. (у середньому за рік), тис. осіб [4]

Так, за останні п'ять років на ринку зайнятості спостерігається зменшення кількості економічно активних жінок. Частка жінок у структурі економічно активного населення України у 2008 році складала 48,1% відносно 51,9% у чоловіків, а у 2012 році цей показник зменшився до 47,8% відносно 52,2% у чоловіків.

Гендерні проблеми на ринку праці України визначаються дисбалансом щодо можливостей доступу жінок і чоловіків до гідної праці, оскільки часто жінки з високим освітньо-професійним рівнем змушені реалізовувати свою трудову активність на менш престижних посадах, що потребують нижчої кваліфікації, менше оплачуються та дають обмежені можливості кар'єрного просування. Найбільшу частку як зайнятих жінок, так і зайнятих чоловіків за професійними групами складають працівники з найпростішими професіями (табл. 1). У загальній структурі зайнятих жінок значну частку займають працівники сфери торгівлі та послуг (20,2%), у той час як у складі зайнятих чоловіків переважають кваліфіковані робітники з інструментом (20,8%). Водночас заробітна плата зростає в привабливіших секторах внаслідок зниження пропозиції жіночої праці. Крім ефектів, пов'язаних із практикою найму й трудової мобільності чоловіків і жінок, можна виявити взаємозв'язок розмірів заробітної плати з режимами зайнятості. Жінки частіше зайняті в тих професіях, де можлива часткова зайнятість, тоді як чоловіки частіше працюють у режимі повної зайнятості, що, відповідно, призводить до різниці в оплаті праці.

Таблиця 1
Склад зайнятого населення України
за статтю та професійними групами у середньому
за 2008-2012 рр., у % до загальної кількості
зайнятого населення [5]

Професійна група	Жінки	Чоловіки
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	6,5	9,2
Професіонали	17,7	9,9
Фахівці	15,5	7,8
Технічні службовці	5,9	1,0
Працівники сфери торгівлі та послуг	20,2	9,1
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства	0,9	1,2
Кваліфіковані робітники з інструментом	3,4	20,8
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	5,0	18,7
Найпростіші професії	25,1	22,3

В економіці України, за даними 2012 р., рівень заробітної плати жінок складає 2/3 оплати праці чоловіків. Аналізуючи розмір середньої заробітної плати жінок та чоловіків, можна зробити висновок, що платня жінок є нижчою в усіх галузях, де превалює жіноча праця. Дана тенденція спостерігається по всіх видах економічної діяльності, окрім рибальства та рибництва. Тут середній розмір заробітної плати жінок на 223 грн. більший, ніж у чоловіків.

На сьогоднішній день в Україні безробіття захоплює нові соціальні та професійні групи населення. Існуючі тенденції на ринку зайнятості забезпечують умови для посилення прихованого безробіття. Соціальні та економічні зміни в суспільстві по-різному впливають на становище жінок і чоловіків у сфері зайнятості. На думку економістів і соціологів [2; 6], процес скорочення чисельності на діючих підприємствах більшою мірою зачіпає інтереси жінок: найчастіше саме їх звільняють в першу чергу, їм, як правило, важче знайти аналогічну роботу. Крім того, ця категорія працюючих важче переносить порушення звичних зв'язків і умов роботи.

Форми дискримінації жінок, такі як галузева і професійна сегрегація жінок, існування неформальних бар'єрів у професійній кар'єрі, доповнилися сьогодні нерівноправністю жінок і чоловіків при прийомі на роботу. В Україні значну частину безробітного населення складають саме жінки (рис. 2).

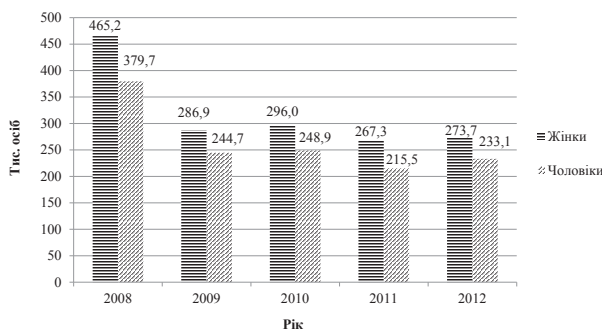


Рис. 2. Динаміка зміни чисельності зареєстрованих безробітних за статтю в Україні за 2008-2012 рр. (на кінець року), тис. осіб [7]

За останні п'ять років число безробітних жінок значно перевищує число безробітних чоловіків. Якщо в 2008 році безробітних жінок було на 22,5% більше, ніж чоловіків, то у 2011 році цей показник склав 24%. У 2012 році чисельність зареєстрованих безробітних жінок становила 273,7 тис. осіб, в той час як чисельність зареєстрованих безробітних чоловіків – 233,1 тис. осіб.

Основними причинами незайнятості жінок в Україні є: звільнення за власним бажанням, вивільнення з економічних причин (у зв'язку з реорганізацією, ліквідацією, конверсією виробництва, скороченням штатів) (рис. 3).

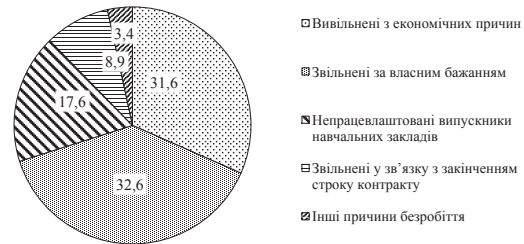


Рис. 3. Структура безробітних жінок в Україні за причинами незайнятості у середньому за 2008-2012 рр., % [8]

Загалом становище жінок на ринку праці визначається такими основними чинниками:

- набагато вищими витратами часу, що пов'язано з веденням домашнього господарства, доглядом за дітьми;

- прискореними темпами вивільнення жінок з виробництва, набагато більшим навантаженням на одне вільне робоче місце порівняно з чоловіками;
- ускладненням процесу працевлаштування;
- обмеженими можливостями кар'єрного зростання.

Часто жінкам доводиться працювати не за фахом, а за можливістю працевлаштування, найчастіше – це фізична праця. Причому більшість жінок не намагаються змінити вид зайнятості, пов'язаний з шкідливим характером виробництва через відносно високий зарібок. Частіше за все скорочують не тих, хто, маючи робочі професії, зайнятий ручною некваліфікованою працею, а фахівців і службовців. Найчастіше вивільнення відбувається за рахунок скорочення управлінської ланки підприємств та зайнятих безпосередньо у виробничому процесі інженерно-технічних працівників. Отже, безробіття спостерігається у людей з вищою і середньою спеціальною освітою, і в першу чергу жінок.

Протягом останніх років спостерігалася загальна тенденція вирівнювання регіональних показників рівня зайнятості жінок, що дозволяє стверджувати про створення більш рівних умов для реалізації трудових прав. Важливим кроком на шляху реалізації принципу рівних прав та можливостей жінок і чоловіків стало прийняття Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» [9], який гарантує жінкам і чоловікам рівні права та можливості у працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці. Проте, незважаючи на перелічені гарантії, найчастіше саме жінки стають жертвами дискримінації при працевлаштуванні (рис. 4).

Сьогодні ситуація на ринку праці України склалася таким чином, що вакансій для чоловіків набагато більше, ніж для жінок. Упродовж аналізованого періоду число працевлаштованих жінок значно менше числа чоловіків, які отримали роботу.

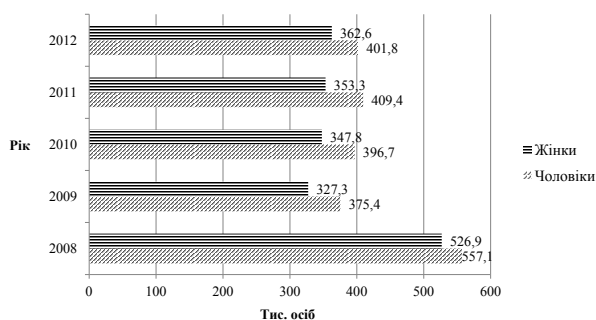


Рис. 4. Динаміка працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян в Україні за статтю у 2008-2012 рр. (у середньому за рік), тис. осіб

У 2008 році було працевлаштовано на 5,7% більше чоловіків, ніж жінок, у той час як у 2011 році кількість працевлаштованих чоловіків перевищувала на 15,9% кількість працевлаштованих жінок. У 2012 році отримали роботу 362,6 тис. жінок, що на 39,2 тис. осіб менше, ніж чоловіків [10].

Все частіше при прийомі на роботу роботодавців не завжди обгрунтовано висуває як основну вимогу «стать і вік». Такі оголошення є дискримінаційними, але довести це на практиці надзвичайно складно.

Гендерна професійна сегрегація посилюється ще й тим, що збільшення обсягу «материнських» соціальних пільг і гарантій для жінок зачіпає економічні інтереси роботодавців. Тому виникає парадоксальна ситуація, коли посилення соціальної захищеності жінки як матері призводить до нівелювання гарантії її прав як працівника. Разом з тим у багатьох випадках роботодавці відмовляють жінкам, приймаючи рішення про прийом на роботу, саме через те, що вони можуть піти у декретну відпустку. Дискримінація жінок впливає на їх статус та психологічні установки в конкретній ситуації і веде за собою зміни у рольових функціях. Праця має позитивний вплив на всі сфери їх життєдіяльності. Але поєднання професійних та материнських функцій змушує жінок відчувати велику перевантаженість, що призводить до таких негативних явищ, як обмеження числа дітей в сім'ях (рис. 5).

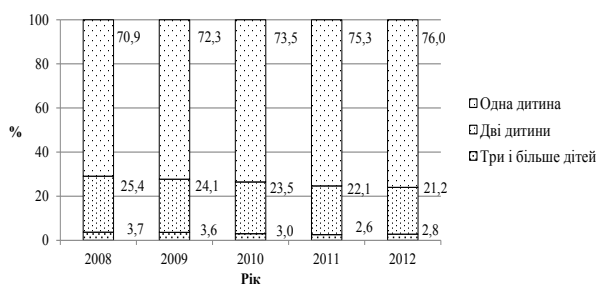


Рис. 5. Розподіл домогосподарств з дітьми за кількістю дітей у їх складі в Україні за 2008-2012 рр. (у середньому за рік), % [11]

Найменшу частку домогосподарств складають домогосподарства з трьома та більше дітьми (2,8% у 2012 році), у той час як найбільшу частину становлять домогосподарства з однією дитиною (більш ніж 70%). Найчастіше причиною відмови від материнства є думка про недостатнє матеріальне становище. Багато жінок впевнені в тому, що діти потребують величезних вкладень, і бояться, що не зможуть забезпечити їх усім найкращим і в достатній кількості. Але ще більш негативний вплив має укоріненна тенденція роботодавців гласно або негласно змушувати

співробітниць відмовлятися від народження дитини в перші роки роботи.

Необхідно відмітити, що в останні роки відбувається поступове удосконалення системи заходів щодо створення рівних можливостей для жінок і чоловіків. Досі основна увага зосереджувалася на розв'язанні соціальних проблем, зокрема на наданні допомоги з догляду за дітьми. Встановлено 11 видів допомоги, переважна більшість яких спрямована на захист жінок і дітей (серед них допомога у зв'язку з вагітністю та пологами, допомога на дітей віком до 3-х років, виплата малозабезпеченим сім'ям та самотнім матерям, багатодітним сім'ям, з догляду за дитиною-інвалідом тощо). Соціальні пільги, надані жінкам, роблять їх порівняно з чоловіками менш вигідними працівниками, тому важливо, щоб ці пільги не перешкоджали працевлаштуванню жінок.

Загалом гендерні проблеми на ринку праці України визначаються дисбалансом щодо можливостей доступу жінок і чоловіків до гідної праці, оскільки часто жінки з високим освітньо-професійним рівнем змушені реалізовувати свою трудову активність на менш престижних посадах, що потребують нижчої кваліфікації, менше оплачуються та дають обмежені можливості кар'єрного просування.

Таким чином, для усунення економічних основ гендерної нерівності необхідно забезпечити однаково участь чоловіків і жінок у трудовій діяльності. Для цього необхідно змінити структуру попиту на ринку праці, практику найму та просування персоналу, підвищити значимість і престижність займаних жінками посад.

Висновки з проведеного дослідження. виправити ситуацію з гендерною дискримінацією має удосконалена гендерна політика, основними напрямками реалізації якої мають стати: утвердження гендерної рівності, запровадження механізму стимулювання створення робочих місць для жінок, недопущення дискримінації за ознакою статі, забезпечення рівної участі жінок і чоловіків у прийнятті суспільно важливих рішень, забезпечення рівних можливостей жінкам і чоловікам щодо поєднання професійних та сімейних обов'язків, підтримку сім'ї, формування відповідального материнства і батьківства, розробка та впровадження програм в галузі зайнятості для жінок, що повертаються на ринок праці після репродуктивної перерви; виховання і пропаганда серед населення України культури гендерної рівності, поширення просвітницької діяльності у цій сфері, захист суспільства від інформації, спрямованої на дискримінацію за ознакою статі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141.
2. Хоткина З. А. Гендерная дискриминация в сфере труда: новые грани старой проблемы / З. А. Хоткина // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 31-35.
3. Комплексний гендерний підхід на ринку праці України та роль державної служби зайнятості / Ольга Купець; Міжнародне бюро праці, Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Київ : МБП, 2010. – 78 с.
4. Економічно активне та економічно неактивне населення України за статтю в 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Економічна активність населення України : стат. збірник / Державний комітет статистики України. – Київ, 2012. – 78 с.
6. Кошарная Г. Гендерный аспект предпринимательства / Г. Кошарная // Социальные науки: история, теория,

- методологія. – М. : МПУ «Сигнал Ї», 2010. – 120 с.
- Динаміка зміни чисельності зареєстрованих безробітних за статтю в Україні за 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 - Безробітне населення України за статтю та причинами незайнятості у 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 - Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
 - Динаміка працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян в Україні за статтю в 2008-2012рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 - Розподіл домогосподарств з дітьми за кількістю дітей у їх складі в Україні за 2008-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.341

Пурій Г.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

У статті визначено необхідність фінансування наукової діяльності як однієї із умов сталого соціально-економічного розвитку країни. Оцінка джерел та обсягів фінансування науки в Україні показала незадовільний стан її фінансового забезпечення та високу залежність від державних асигнувань. Обґрунтовано доцільність залучення до наукової сфери коштів фінансових інститутів, а також необхідність формування сприятливих умов для інтенсифікації процесів інвестування наукової діяльності, яка виступає основним фундаментом сталого розвитку держави.

Ключові слова: наукова діяльність, інновації, фінансове забезпечення наукової діяльності, наукоємність ВВП, інвестиції в науку.

Пурій Г.Н. ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

В статье определена необходимость финансирования научной деятельности как одного из условий устойчивого социально-экономического развития страны. Оценка источников и объемов финансирования науки в Украине показала неудовлетворительное состояние ее финансового обеспечения и высокую зависимость от государственных ассигнований. Обоснована целесообразность привлечения к научной сферы средств финансовых институтов, а также необходимость формирования благоприятных условий для интенсификации процессов инвестирования научной деятельности, выступает основным фундаментом устойчивого развития государства. **Ключевые слова:** научная деятельность, инновации, финансовое обеспечение научной деятельности, наукоёмкость ВВП, инвестиции в науку.

Puriy G.N. FUNDING OF RESEARCH ACTIVITIES AS A NECESSARY CONDITION FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATE

The article outlines the need for funding research activities as one of the conditions for sustainable socio-economic development. Evaluation of the sources and amounts of funding for research activities proved inadequate financial support for science in Ukraine and its high dependence on state appropriations. Expediency involvement in the scientific sphere funds of financial institutions and the need for creating an enabling environment for investment intensification of research activities, which is the main foundation for sustainable development.

Keywords: scientific research, innovation, financial support of scientific activities, research intensity of GDP, investment in science.

Постановка проблеми. Прискорення структурної перебудови економіки України, підвищення її конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та забезпечення національної безпеки в цілому неможливе без своєчасного впровадження інновацій, які є каталізатором економічного розвитку у сучасних умовах ведення бізнесу. Оскільки початкова межа інноваційної моделі світової економіки визначається на рівні 40% інновативності (в Україні цей показник не перевищує 10-20%), а за показником наукоємності ВВП – не нижче 2,5%, то досягти цієї межі без проведення структурних змін у вітчизняній економіці практично неможливо [1]. Вирішення цих завдань забезпечується, перш за все, шляхом розробки ефективних механізмів підтримки наукової діяльності та адекватного фінансування наукових досліджень і розробок, які вважаються однією із ключових характеристик інноваційності країни та довготривалою основою для її економічного зростання.

Останнім часом у всьому світі домінує позиція, що створення сучасних технологій і успішна боротьба за світові ринки можливі лише на базі національ-

ної освіти та науки, оскільки запозичення технологій призводить до технологічного відставання країни [2]. Навіть такі країни, як Японія і Китай, де до кінця ХХ ст. домінуючою була політика щодо використання результатів, отриманих вченими інших країн, перейшли до нової стратегії науково-технологічного розвитку, яка передбачає формування власної фундаментальної науки. Відтак, питання, пов'язані з формуванням і вдосконаленням системи фінансового забезпечення наукової діяльності набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення наукової діяльності висвітлюються у працях багатьох науковців. Зокрема, Гармашова О.П. здійснила аналіз інституційно-управлінських умов інноваційної діяльності та запропонувала напрями удосконалення системи її державного регулювання в Україні [12]. У праці [5] Панченко І.А. обґрунтувала необхідність фінансування вітчизняної науки, дослідила особливості та визначила альтернативні джерела її фінансового забезпечення. На основі аналізу системи статистич-

них даних, Лебеда Т.Б. виявила сучасні тенденції фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні [4]. У межах дослідження [14] Яцишина І.В. акцентувала увагу на проблемах фінансового забезпечення науки як ключової детермінати інноваційного розвитку країни. Однак у працях зазначених науковців не знайшли комплексного відображення і потребують додаткового аналізу проблеми та перспективи фінансового забезпечення наукової діяльності в Україні.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі особливостей та проблем фінансування наукової діяльності в Україні як необхідної умови соціально-економічного розвитку держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід показує, що в умовах глобальної конкуренції виграють ті країни, які забезпечують сприятливі умови для проведення наукових досліджень і розробок, а їхній соціально-економічний розвиток чітко корелює з часткою валового внутрішнього продукту, яка витрачається на наукові дослідження. Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» визначено, що бюджетні витрати на наукові дослідження та розробки мають складати не менше 1,7% ВВП [3]. Статистичні дані свідчать, що за останнє десятиліття асигнування в науку ще жодного разу не досягали цього значення, а загальні витрати на наукову діяльність з усіх джерел фінансування протягом останніх п'яти років коливаються у діапазоні 0,73–0,85% ВВП. Так, у 2012 р. загальний обсяг інвестиційних вкладень у наукову діяльність за рахунок усіх джерел склав 10558,5 млн. грн. (або 0,75% ВВП), у 2011 р. – 9591,3 млн. грн. (або 0,73% ВВП). Такий низький рівень фінансування наукової сфери негативно відображається на показниках інноваційної діяльності країни та погіршує її конкурентоспроможність. Доцільно зауважити, що у країнах ЄС частка витрат на науку лише з боку підприємницького сектору становить 1,03–1,11% ВВП [4]. Якщо такі негативні тенденції у фінансовому забезпеченні наукової сфери матимуть місце у майбутньому, то Україна остаточно втратить науково-технічний потенціал та припинить свою інноваційну діяльність.

Показник наукоємності ВВП виступає індикатором можливостей науки реалізувати свої функції. Відтак, якщо частка витрат на науку є меншою, ніж 0,4% ВВП, то вона здатна виконувати лише соціокультурну функцію, а за умови переходу через рубіж 0,4% ВВП – набуває спроможності давати окремі наукові результати і виконувати пізнавальну функцію. І лише тоді, коли показник наукоємності перевищує 0,9% ВВП, наука починає виконувати свою економічну функцію (для України, де значна частина ВВП створюється у тіншовому секторі, цей показник оцінюється в 1,7% від ВВП) [6]. Таким чином, в Україні фінансування наукової сфери ще не досягає того значення, починаючи з якого можна сподіватися на її суттєвий вплив на розвиток економіки, а наведені статистичні дані ще раз підтверджують тенденцію катастрофічного втрачання вітчизняною наукою здатності виконувати економічну функцію.

Доцільно зауважити, що вкладення в науку істотно відрізняються у різних країнах світу. Так, за результатами 2011 року показник наукоємності ВВП становив: у Росії – 1,16%, Італії – 1,26, Великобританії – 1,77%, Канаді – 1,8%, у ЄС – 1,91%, Швеції – 2,11%, Франції – 2,26%, ОЕСР (середнє) – 2,4%, США – 2,79%, Німеччині – 2,82%, Швейцарії – 2,99%, Данії – 3,06%, Швеції – 3,4%, Японії – 3,45%, Кореї – 3,74%, Фінляндії – 3,88%, Ізраїлі – 4,4% [7]. У розвинених країнах світу й надалі зберігається тенденція до збільшення асигнувань на наукову діяльність, при цьому глобальні витрати на цю сферу за останнє десятиліття зростали більшими темпами, ніж глобальний ВВП, що є ознакою інтенсифікації розвитку знань і технологій.

Корейський вчений Й. Парк обґрунтував загальний макроекономічний закон розвитку моделей фінансового забезпечення інновацій з точки зору участі держави, відповідно до якого: зародження національних інноваційних систем потребує підвищення ролі держави у здійсненні наукових досліджень; на стадії розвитку створюється баланс між участю держави у фінансуванні інновацій та приватними інвестиціями (або бізнес-сектором), що підвищує можливості подальшого ефективного розвитку інноваційної системи; на третьому етапі, коли національна інноваційна система набуває достатнього розвитку, провідною стає роль бізнес-сектора у фінансуванні інноваційних процесів [8]. Із зазначеного випливає, що у технологічно розвинених економіках світу основну роль в інноваційних процесах відіграє приватний сектор, тоді як у країнах, що розвиваються, основна роль у формуванні та функціонуванні інноваційної системи відводиться державі. Відтак, в умовах низького науково-технічного потенціалу і відсутності ефективно діючої інноваційної системи державі необхідно здійснювати суттєву підтримку розвитку інноваційної системи та її елементів.

Аналіз джерел фінансування науково-технічної діяльності в Україні вказує на високу залежність української науки від державних асигнувань (рис. 1). Так, протягом 2009–2012 рр. вкладення держави у наукову діяльність коливалися у діапазоні 40,5–44,9%. У даному випадку держава взяла на себе зобов'язання щодо фінансування наукових досліджень та розробок, оскільки на цьому капіталомісткому і неприбутковому етапі інноваційного процесу для приватного сектору відсутні вагомі стимули вкладання власного капіталу.

Аналіз джерел фінансування науково-технічної діяльності в Україні вказує на високу залежність української науки від державних асигнувань (рис. 1). Так, протягом 2009–2012 рр. вкладення держави у наукову діяльність коливалися у діапазоні 40,5–44,9%. У даному випадку держава взяла на себе зобов'язання щодо фінансування наукових досліджень та розробок, оскільки на цьому капіталомісткому і неприбутковому етапі інноваційного процесу для приватного сектору відсутні вагомі стимули вкладання власного капіталу.

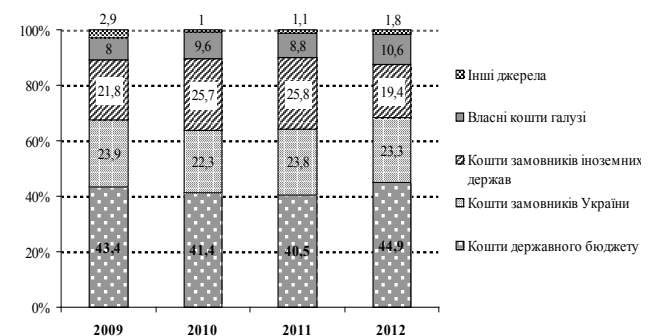


Рис. 1. Джерела фінансування науково-технічної діяльності в Україні

Джерело: розроблено автором за даними [9]

Дослідження динаміки та напрямів бюджетного фінансування наукової діяльності в Україні показало, що упродовж 2010–2012 рр. у цій сфері збереглася позитивна тенденція (табл. 1).

Витрати на дослідження і розробки є одним із головних критеріїв інноваційності економік країн світу. Протягом 2012–2013 рр. за цим показником першою у світі країною є США, проте вже у найближчі десятиліття лідером може стати Китай. За оцінками експертів, сьогодні уже близько 10% нової продукції

Таблиця 1

Динаміка обсягів фінансування наукової діяльності в Україні за напрямками бюджетних асигнувань

Напрями фінансування	Обсяг фінансування, млн. грн.			
	2009	2010	2011	2012
Наукова сфера України	4031,59	4640,57	5126,82	6126,88
Дослідження і розробки	3649,37	4223,05	4594,08	5450,57
Фундаментальні дослідження	2161,61	2403,80	2564,03	3020,84
Прикладні дослідження і розробки	1304,79	1597,34	1746,40	2126,37
Державні цільові наукові та науково-технічні програми	147,12	180,10	213,88	223,74
Розробки найважливіших новітніх технологій	23,84	11,71	39,75	37,56
Програми і проекти у сфері міжнародного наукового співробітництва	12,01	30,07	30,02	42,06
Фінансова підтримка розвитку наукової інфраструктури та оновлення матеріально-технічної бази	187,58	197,59	300,33	398,27
Інші роботи	194,64	219,93	232,42	278,03

Джерело: розроблено автором за даними [9]

і технологій спираються на останні результати фундаментальних досліджень, які є безпосереднім джерелом інновацій та генерують найбільшу загально-економічну віддачу [2]. Оскільки підприємницький сектор не зацікавлений інвестувати кошти у фундаментальну науку через високий ризик їх втрати та непередбачуваність процесу наукового пошуку, то її розвиток в усьому світі відбувається в основному за рахунок держави. Доцільно зауважити, що світова економічна криза не знизила державного пріоритету підтримки фундаментальних досліджень у більшості країн світу, а навпаки зумовила формування антикризових програм на основі принципів збільшення обсягів фінансової підтримки фундаментальної науки як основного елемента формування і реалізації довгострокових цілей національного розвитку. Так, у найбільш інноваційно розвинених країнах світу частка витрат на фундаментальні дослідження становить від 0,4-0,5% ВВП (Японія, США, Франція) до 0,8% ВВП (Швейцарія, Ізраїль) [9]. В Україні протягом останніх років цей показник коливається у межах 0,2% ВВП.

Для переведення національної економіки на інноваційний шлях розвитку необхідно активізувати проведення прикладних досліджень і розробок, результати яких можуть бути безпосередньо використані у виробничому процесі. В Україні приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій складає лише 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник знаходиться у межах 60-90% [10, с. 145].

Найбільш ефективним способом реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки у всьому світі вважається програмно-цільовий підхід. Особливістю використання цього підходу є формування цільових індикаторів, що дають змогу оцінювати результативність бюджетних витрат. Досвід країн ЄС, США та Японії підтверджує його дієвість при реалізації державної соціально-економічної політики, досягненні конкретних масштабних цілей і проривів стратегічного характеру. Так, у США за допомогою програмно-цільових інструментів освоюється близько 50% усіх державних видатків, а у країнах ЄС ця частка є ще більшою [11, с. 31]. В Україні однією із основних форм програмно-цільового управління розвитком наукової діяльності є державні цільові наукові та науково-технічні програми. Частка бюджетного фінансування цих програм в Україні й надалі залишається на неприпустимо низькому рівні – близько 6,1% у 2011р. та 5,3% у 2012 р. від загального обсягу фінансування усіх досліджень і розробок. Одним із шляхів врегулювання зазначеної ситуації є виділення додаткових бюджетних коштів на виконання на-

укових проектів, їхній відбір на конкурсній основі, грантове фінансування, що дозволить стимулювати конкуренцію у цій сфері діяльності [9].

Активізація глобалізаційних процесів зумовлює необхідність інтенсифікації наукових зв'язків із зарубіжними країнами. Проте, обсяг фінансування міжнародних наукових програм і проектів в Україні у 2012 р. становив лише 0,69% від загального обсягу державних коштів, що асигнувалися у сферу науки. Значним ресурсом розвитку фундаментальних та прикладних досліджень має стати активізація співпраці з технологічно розвинутими країнами світу.

Поряд з цим ще однією проблемою, яка потребує серйозної уваги з боку держави, є занепад наукової діяльності українських ВНЗ. У країнах ОЕСР у середньому 25% усіх витрат ВНЗ спрямовується саме на науково-дослідну діяльність. У Швеції, Швейцарії, Великобританії рівень витрат на наукові дослідження перевищує 45%. В Україні цей показник у 2011 році становить 3%, хоча згідно із Законом України «Про освіту» рівень витрат на дослідження повинен бути не менше 10% від загальних державних витрат на вищу освіту. Така суттєва різниця у порівнянні із розвиненими країнами світу не могла не позначитися негативно на стані науково-дослідної діяльності українських університетів. Окрім цього, у розвинених країнах фінансування досліджень науково-дослідних підрозділів відбувається за суттєвої підтримки приватного бізнесу. В Україні ж така практика на даний час ще не має широкого розповсюдження.

Доцільно зауважити, що для України характерним є деформований інноваційний процес, оскільки вона стикається з браком не тільки приватних коштів, але й коштів державного бюджету на фінансування наукової та інноваційної діяльності. Більше того, високий рівень невизначеності та ризику інноваційних проектів створює труднощі, а іноді робить неможливим залучення кредитних ресурсів. Недофінансування змушує підприємства здійснювати інноваційні проекти частково або на дуже низькому рівні, без належного наукового опрацювання. Результатом такої роботи стає невисока продуктивність і низька рентабельність, а іноді і збитковість підприємства. У підсумку українські інноваційні підприємства дуже часто замість впровадження своїх ідей самостійно, продають їх іншим (часто іноземним) підприємствам [12, с. 87].

Відтак, значна фінансова емність наукових досліджень, обмеженість бюджетних коштів та дефіцит власних ресурсів у суб'єктів господарювання зумовлюють необхідність залучення до освітньої галузі коштів

фінансових установ. На важливій ролі фінансових інститутів у сфері інноваційного забезпечення відтворювальних процесів та розвитку підприємницької діяльності наголосив ще Й. Шумпетер. Учений вважав, що вилучення ресурсів із сфери традиційного виробництва і спрямування їх на забезпечення інноваційного розвитку економіки є однією із найважливіших функцій фінансових інститутів [13]. Світова практика свідчить, що одним із дієвих шляхів залучення банківських ресурсів до фінансування інноваційної діяльності є використання інструментів державного гарантування повернення кредитів, взятих на ці цілі. Так, відповідно до першої схеми – держава сама може гарантувати повернення кредитів, наданих комерційними банками, а згідно з другою – для гарантування створюються спеціальні інститути [14]. Для України важливим є вивчення усіх можливих схем здійснення державного гарантування з метою використання позитивного досвіду у дій сфері діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Функціонування національної економіки, відновлення її конкурентних позицій та інтеграція у світовий економічний простір на пряму визначаються результатами використання вітчизняного наукового потенціалу. Стратегічним завданням для України має бути розвиток науки, здатної проводити проривні фундаментальні та прикладні дослідження за актуальними для світової економіки та пріоритетними для України напрямками. Наукові структури повинні гнучко реагувати на нові світові тенденції і потреби національної економіки та суспільства, забезпечувати тісну взаємодію між сферою фундаментальних, прикладних досліджень і сектором вищої освіти, а також ефективно здійснювати комерціалізацію наукових розробок. Незадовільний стан фінансового забезпечення наукової сфери в Україні вимагає, перш за все, негайного пошуку альтернативних джерел її недержавного фінансування; створення дієвого механізму державного гарантування повернення кредитів, взятих на інноваційну діяльність; розробки сприятливих організаційно-правових, податкових, кредитних та інших умов для інтенсифікації процесів інвестування у сфері освітньої діяльності, яка виступає основним фундаментом сталого розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасна економіка як економіка знань і технологічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uin-tei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=467.
2. Science, Technology, Innovation, and STEM Education in the 2013 Budget. - February 13, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ostp.gov.
3. Про наукову і науково-технічну діяльність [Електронний ресурс]. – Закон України від 13.12.91, № 1978-XII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
4. Лебеда Т.Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз / Т.Б. Лебеда // Проблеми науки. – 2012. – № 12. – С. 2-6.
5. Панченко І.А. Фінансування наукової діяльності як необхідна умова інноваційного розвитку держави / І.А. Панченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал : Сталий розвиток економіки. – 2011. – №7. – С. 45-50.
6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: програма економічних реформ на 2010-2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
7. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org>.
8. Park Y. A Taxonomy of National Systems of Innovation : R&D Structure of OECD Economies / Y. Park // Science and Public Policy. – 1999. – № 26 (August). – P. 241-239.
9. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dknii.gov.ua>.
10. Крюкова І.О. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення / І.О. Крюкова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2(7). – С. 144-149.
11. Кошкин Л.И. Методологические аспекты программно-целевого управления в условиях рыночных преобразований в России / Л.И Кошкин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 6.– С. 30-42.
12. Гармашова О.П. Розвиток системи державного регулювання наукової інноваційної діяльності України / О.П. Гармашова // Економіка и управление. – 2013. – № 1. – С. 86–91.
13. Юркевич О.М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О.М. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10.– С. 81-86.
14. Яцишина І.В. Фінансування науки як ключова проблема інноваційного розвитку країни / І. В. Яцишина // Економічний простір. – 2010. – № 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_38/Statti/9.pdf.

УДК 330.59-058.32:311.14

Романчук Н.М.

головний економіст

Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ ЗАМОЖНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті представлено основні підходи до виокремлення заможних верств населення, висвітлено основні критерії їх суспільної стратифікації та фактори, що обумовлюють необхідність дослідження заможних. Певна увага приділена оцінці наявних джерел інформації для аналізу даної групи населення. Доведено доцільність комплексного використання декількох інформаційних джерел для підвищення надійності оцінки заможних верств населення України.

Ключові слова: заможні верстви населення, статистична інформація, межа заможності, критерій заможності домогосподарства, споживчі витрати.

Романчук Н.Н. ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ ЗАЖИТОЧНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

В статье представлены основные подходы к определению зажиточных слоев населения, освещены основные критерии их социальной стратификации и факторы, обуславливающие необходимость исследования зажиточных. Определенное внимание уделено оценке имеющихся источников информации для анализа данной группы населения. Доказана целесообразность комплексного использования нескольких информационных источников для повышения надежности оценки зажиточных слоев населения Украины.

Ключевые слова: зажиточные слои населения, статистическая информация, предел зажиточности, критерий зажиточности домохозяйства, потребительские расходы.

Romanchuk N.N. EVALUATION PECULIARITIES OF STANDART OF LIVING OF THE RICH

The paper presents the main approaches to the identification of the Rich, highlights the main social stratification criteria of them and the factors making necessity of their studying. Some attention is paid to the available information sources used for the analysis of this social group. The expediency of the integrated usage of multiple data sources for improvement the Rich evaluation reliability in Ukraine is proved.

Keywords: the Rich, statistical data, wealth threshold, households wealth criteria, consumption expenditures.

Постановка проблеми. Останні десятиліття спостерігається зростання кількості досліджень різних аспектів життя заможних верств населення (далі – ЗВН), однак інформація щодо цієї соціальної групи залишається достатньо фрагментарною та неповною. Як наслідок, увагу все більшого кола дослідників привертає проблема розробки підходів та методів до оцінювання заможних.

Причини подібної популярності криються не лише в тому, що ЗВН прямо чи опосередковано формують політичні, економічні та соціальні стандарти соціуму, але й в більшості формують джерела фінансування соціальних програм у країні через здійснення найбільших податкових внесків до національних бюджетів. Наприклад, в США та Великій Британії верхня децильна група населення (найбагатші 10% всього населення країни) здійснюють більше половини суми податків з доходів фізичних осіб (71% та 51% відповідно), а верхня процентильна група (найбагатший 1% населення) – майже третину (рис. 1). Відповідно, дослідження ЗВН вимагає перш за все їх чіткого визначення, окреслення пріоритетних проблем оцінювання, формування інформаційного та методологічного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати досліджень різних аспектів умов життя заможних верств населення в різних країнах представлені в роботах Е. Аткинсона, В. Бобкова, Т. Пікетті, Е. Саеза, С. Старкова та ін. В межах проблематик суспільної диференціації за рівнем життя та соціальної структури українського населення варто зазначити дослідження Е. Лібанової, Л. Черенько, А. Гвелесіані, О. Крикун [1; 2].

Частина проблеми, не вирішена раніше. Вітчизняні дослідження висвітлюють лише чисельність та соціальні характеристики представників ЗВН, рідше –

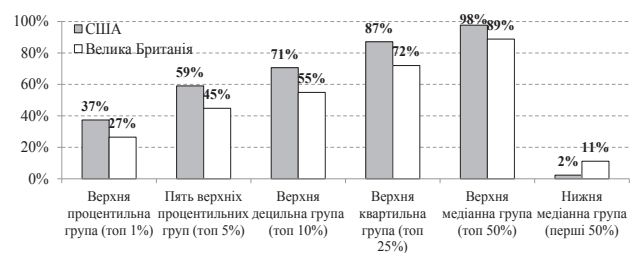


Рис. 1. Частки з загальної суми податку з доходів фізичних осіб, внесеної до бюджету відповідними процентильними групами розподілу населення США та Великої Британії проранжованими за доходами до оподаткування в 2010 р.

Джерело: за даними [3; 4]

історію формування верстви. Відповідно, є очевидною необхідність ґрунтовного аналізу виключно даної групи населення з позицій особливостей оцінки умов життя заможних.

Завданнями даної статті є окреслити основні існуючі підходи до детермінації заможних верств, їх значення та роль в суспільстві; визначити інформаційні джерела дослідження ЗВН; окреслити основні підходи до оцінювання ЗВН.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на численність публікацій, що висвітлюють різні аспекти дослідження ЗВН, погляди науковців істотно різняться щодо питання які критерії та методи кількісної їх оцінки слугують індикатором заможності певної суспільної групи.

Критерій стратифікації в даному випадку детермінується як якісна чи кількісна характеристика (ознака, показник) домогосподарства/особи, що є основою для побудови суспільної ієрархічної нерівності.

При аналізі заможних верств населення використовуються наступні критерії:

- монетарні – доходи, витрати, заощадження або інші високоліквідні активи населення;

- майнові (немонетарні) – нерухомість, автомобілі, побутова техніка, предмети розкоші (ювелірні прикраси, антикваріат, предмети мистецтва) або інші низько ліквідні активи у власності осіб / домогосподарств;

- суб'єктивні (самооцінка рівня життя населенням або експертні оцінки).

Межа верстви в даному дослідженні визначається як кількісне значення одного або декількох критеріїв стратифікації, що є пороговим при поділі населення на ієрархічні групи (верстви). Таким чином, межа заможності – значення одного або декількох стратифікаційних критеріїв, що поділяють сукупність домогосподарств на заможних та незаможних.

Частою є ситуація, коли в країні існує декілька меж, використовуваних офіційними інститутами та організаціями для означення певних груп населення як заможних. Різниця між цими пороговими значеннями доходів може бути істотною та коливатися в межах 30-50% (Канада, США). Подібна варіація порогових значень критерію заможності звичайно пояснюється різним цільовим призначенням встановлених меж. Крім того, деякі з них змінюються кожного року, оскільки абсолютно визначена межа зазнає істотного впливу макроекономічних монетарних чинників.

Зважаючи на практику виокремлення ЗВН, значимо наступні широкочисленні підходи до визначення меж заможності:

- абсолютно визначена межа;

- відносно визначена межа.

Характерною особливістю першого підходу є встановлення меж у абсолютному вимірі (у формі абсолютного показника), що є граничним рівнем визначеного критерію (доходів, витрат, вартості активів тощо), перевищення якого дозволяє віднести особу / домогосподарство до певної верстви населення (в даному випадку – ЗВН). Основним недоліком меж даного типу є їх довільність, найчастіше – відсутність чіткої методології побудови, дослідники встановлюють їх, ґрунтуючись на власному досвіді, науковому баченні проблеми або використовуючи широкочис-

вані підходи, застосовувані іншими науковцями (метод аналогій).

Відносно визначені межі ЗВН групуються за способом розрахунку. Методологія розрахунку першої групи полягає в використанні квантильних точок поділу проранжованої за величиною доходу сукупності населення / домогосподарств для визначення їх високодохідної частки. Дані точки поділу виражаються в процентилях, децилях, квінтолях, квартилях, медіанах, *n*-тилях тощо. Варто зазначити, що саме даний спосіб побудови меж найчастіше використовується при визначенні заможних верств, погляди дослідників різняться щодо *n*-тильності поділу сукупності. Пріоритет віддається верхній децильній, інколи квінтільній групі, топ 1%, інколи топ 0,1%, топ 0,01% групам розподілу населення за доходами. Саме розрахунок абсолютних значень квантильних точок розподілу населення за обраним видом майнового критерію і є, в більшості випадків, «відправною точкою» побудови абсолютних меж заможності. Основною перевагою даного підходу є зручність розрахунку та можливість співставлень показників в міжнародному та часових розрізах, поширеність даної методики тощо.

Альтернативним способом виведення відносних меж є методика мультиплікації абсолютних чи відносних загальноприйнятих чи загальновідомих меж поділу населення: абсолютні чи відносні межі бідності, медіанний рівень доходу, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата тощо.

Однією з основних проблем дослідження ЗВН є обмеженість та низька надійність наявних даних щодо доходів та витрат даної групи населення. Результати більшості досліджень рівня та умов життя заможних є спірними та дискусійними, оскільки відсутність достовірної інформації провокує неузгодженість оцінок відповідних показників.

Залежно від сфери дослідження заможних верств виділяються статистичні, адміністративні, соціологічні, маркетингові джерела інформації. До першої групи відносять дані, що надаються національними статистичними службами: вибіркові обстеження бюджетів домогосподарств, галузева статистика, статистика національних рахунків тощо. Їх особливістю та основною перевагою є офіційний характер інформації, оскільки дані цілеспрямовано отримуються виключно органами статистики, процес збирання,

Таблиця 1

Особливості використання різних джерел даних при оцінюванні заможних верств населення

Джерело даних	Особливості		Науковці, що використовували в дослідженнях
	Позитивні	Негативні	
<i>Обстеження домогосподарств</i>	Охоплюють всі верстви населення та всі вікові групи.	– наявність похибки вибірки; – поширеність практики відмови від участі у обстеженні (особливо заможних домогосподарств); – в деяких країнах проводяться чи не є регулярними.	Е. Лібанова, Л. Черенько, А. Гвєлесіані, Р. Тітмус, А. Пайхл, Е. Шафер, К. Шечер, Д. Мерц тощо
<i>Дані податкових реєстрів</i>	бази є неперервними тривалий період часу (в Європі – з кінця XIX ст.).	– охоплюють лише сукупність податковозобов'язаних осіб; – наявні ситуації неможливості використання в дослідженнях з огляду на ряд методологічних особливостей (визначення та склад оподаткованого доходу може різнитись в різні періоди часу); – податковозобов'язані особи можуть ухилятися від сплати податків, або зменшувати декларовану суму доходів тим самим спричиняючи неточність сукупних показників доходів.	Т. Пікетті, Е. Аткинсон, Е. Сасз, А. Лі Ф. Альваредо Ф. Делл М. Вілл Ч. Морігуші К. Лендеїс Б. Густафсон Б. Дженсон М. Ортон тощо

Джерело: складено автором

обробки та публікація даних є доступною для користувачів. Означені джерела в тій чи іншій формі відображають кількісні та якісні оцінки доходів та витрат різних верст населення, однак у своїй сукупності дозволяють підвищувати точність досліджень за рахунок їх комплексного використання.

До адміністративних джерел належать бази даних (реєстри) податкових органів. Використання даного джерела інформації при дослідженні ЗВН стало особливо популярним після публікації цілої серії видань, що отримали назву «нової літератури про топ-доходи», основоположниками якої вважаються Т. Піктті та Е. Аткинсон [5]. Означені дослідження висвітлюють динаміку доходів найбагатшої верстви суспільства (як правило, останньої децильної групи) різних країн світу за більш ніж півстолітній період.

Звертаючись до питання дослідження ЗВН, найбільш використовуваними даними для їх оцінки являються обстеження бюджетів домогосподарств та податкові реєстри. Кожен із закордонних науковців вбачає певні сильні та слабкі сторони при використанні одного з даних джерел, які варто враховувати при дослідженні ЗВН (табл. 1). В Україні дані податкових служб недоступні широкому колу дослідників, відповідно, одним з основних джерел дослідження доходів та витрат населення виступає обстеження умов життя домогосподарств (далі – ОУЖД), що проводиться Державною службою статистики України на щорічній основі. Однак, фактична відсутність ЗВН у вибірці (як правило, останні відмовляються від участі в обстеженні), ускладнює їх аналіз.

Для підвищення надійності оцінок доцільно здійснювати розрахунки з використанням даних системи національних рахунків, статистики торгівлі, інші адміністративні дані (зокрема, даних щодо споживання електроенергії). Практичне значення впровадження подібних досліджень є запорукою наступного підвищення точності розрахунку загальноекономічних показників. Так, розрахунок структури витрат ЗВН України здатний підвищити надійність оцінювання загальної структури споживання всього населення, а отже, і структури вагів індексу споживчих цін [6, с. 33].

Джерелами непрямих даних щодо ЗВН можна вважати дані щодо роздрібною торгівлі товарами «luxury»-класу (товари та послуги, статусна складова яких є значно вищою за функціональну): дорогі авто, елітна нерухомість тощо. Під час кризових явищ в економіці обсяги ринків даних товарів залишаються сталими чи незначно змінюються. Прикладом може стати вітчизняний ринок автомобілів, де обсяги продажів наддорогих авто в 2009 р. не зменшилися: в Україні офіційними дилерами було реалізовано 30 екземплярів Bentley (середня вартість яких становить EUR 200 тис.) загальною вартістю EUR 6 млн. Дана цифра майже еквівалентна показнику продаж авто даної марки у 2008 році. Поряд з цим, на ринку існують «сірі» дилери, що, за оцінками експертів, дублюють обсяги поставок офіційних [7]. Варто згадати і марку Rolls-Royce (середня вартість EUR 700 тис.) – у 2009р. було реалізовано 7 екземплярів [8, 9].

Загалом, ріст ринку авто з 2009 по 2012 рік склав 36%, тоді як сегмент преміум за той же час виріс більш ніж в два рази (на 107,5%). Дана ситуація пояснюється експертами особливостями товарів luxury – споживачі даних авто не залежать від кризових явищ в економіці, рішення щодо покупки не детермінується ціною [10]. При цьому, за очевидної стагнації всього ринку легкових авто в 2013 році обсяги реалізації авто преміум класу ростуть (рис. 2).

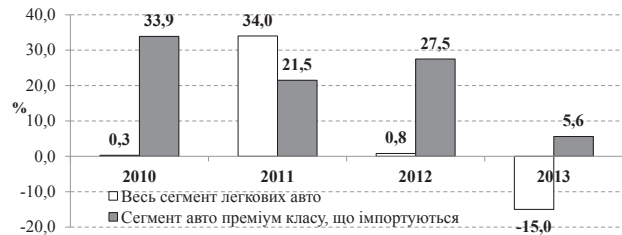


Рис. 2. Темпи росту обсягів реалізації авто в Україні 2010-2013 рр., %

Джерело: Winner, Укравтопром

Як вже було зазначено, одним із підходів дослідження заможних верств населення є використання декілька інформаційних джерел. Так, в результаті коригування статичних ваг ОУЖД, що використовуються для поширення оцінок на всю генеральну сукупність, на структуру кінцевих витрат домогосподарств (згідно класифікації СОІСОР) Системи національних рахунків (далі – СНР) мала місце дооцінка ЗВН в обстеженні. Останнє підтверджує той факт, що структура споживання заможних очевидно змінилась в порівнянні з відповідною структурою всієї сукупності домогосподарств ОУЖД (рис. 3). Згідно з законом Оукена, наведена структура споживчих витрат заможних домогосподарств, отримана шляхом корегування вагів ОУЖД в більшій мірі відповідає особливостям споживання ЗВН, оскільки частка продуктів харчування істотно знизилася в порівнянні з вихідними даними обстеження.

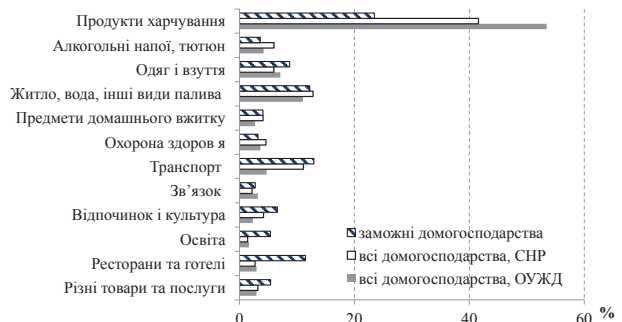


Рис. 3. Структури споживчих витрат домогосподарств за класифікацією СОІСОР за даними ОУЖД, СНР та змодельованого масиву домогосподарств

Джерело: розраховано автором на основі даних ОУЖД, СНР 2011 р.

Після здійснення процедур мікромоделювання за методологією калібрування ваг ОУЖД з ціллю узгодження структури споживання домогосподарств з даними кінцевих витрат СНР розподіл середньомісячного середньодушового загального доходу за децильними групами зазнав значних змін: доходи останніх децильних груп істотно різняться в порівнянні до і після процедури калібрування. Очевидно, дана різниця вказує на збільшення чисельності групи заможних домогосподарств внаслідок процедур мікроімітаційного моделювання (див. рис. 4).

Для опису сукупності, що включає заможні домогосподарства, використаний індекс Джині, Тейла та Аткинсона як широко відомі індикатори розшарування населення країни за рівнем доходу (табл. 2).

Таким чином, значення індексів розрахованих за загальними доходами для сукупності домогосподарств ОУЖД 2011 року та для змодельованого масиву домогосподарств істотно різняться.

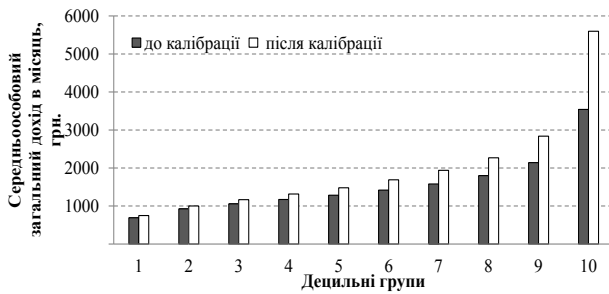


Рис. 4. Середньомісячний середньодушовий загальний дохід населення України за даними ОУЖД до і після калібрації на структуру кінцевих витрат домогосподарств СНР

Джерело: розраховано автором на основі даних ОУЖД, СНР 2011 р.

Вищі оцінки показників нерівності в масиві після застосування процедури калібрації свідчать про більший рівень розшарування домогосподарств в змодельованому масиві, а, отже, про збільшення представленості заможних в загальній сукупності домогосподарств.

Таблиця 2

Оціночні значення показників нерівності для ОУЖД та змодельованого масиву домогосподарств

Показник нерівності	До процедури калібрації	Після процедури калібрації
Індекс Джині	0,254	0,321
Індекс Тейла (1)	0,173	0,223
Індекс Тейла (0)	0,167	0,196
Індекс Аткинсона, $e = 0.5$	0,075	0,087
Індекс Аткинсона, $e = 0.75$	0,111	0,127
Індекс Аткинсона, $e = 1$	0,146	0,166
Індекс Аткинсона, $e = 1.5$	0,213	0,235
Індекс Аткинсона, $e = 2$	0,274	0,296
Індекс Аткинсона, $e = 5$	0,500	0,524

Джерело: розраховано автором на основі даних ОУЖД 2011 р.

Висновки. Існує декілька підходів до виокремлення меж заможних верств населення, основними

з яких є побудова абсолютних чи відносних меж за можливості. Вибір на користь одного з них залежить від переслідуваних цілей, сфери використання, часового періоду, характеру та доступності даних, що аналізуються.

Для кожного з джерел інформації, які можуть бути використані для оцінки ЗВН (податкові, адміністративні, статистичні дані), характерні власні переваги та недоліки, основними з яких є недостатній рівень надійності, слабка доступність та недооплення певних верств населення. Означені недоліки негативно впливають на якість результатів досліджень. Необхідність підвищення точності оцінки майнового стану ЗВН актуалізує підхід, який забезпечує можливість комплексного використання даних різних джерел.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Становлення середнього класу: домінанта національної стратегії України / [Баліцька В.В., Близнюк В.В., Крикун О.І., Мусіна Л.А., Скрипниченко М.І. та ін.]. – К.: Четверта хвиля, 2009. – 640 с.
2. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
3. Income Tax Liabilities Statistics 2010-11 to 2013-14: Tables 2.1-2.7 [Електронний ресурс]: HM Revenue and Customs. – Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/statistics/tax-statistics/liabilities.pdf>.
4. Internal Revenue Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irs.gov>.
5. Atkinson A.B. Top incomes in the long run of history [Електронний ресурс] / А. В. Atkinson, Т. Piketty, Е. Saez. – Режим доступу: <http://www.jourdan.ens.fr>.
6. Огай М.Ю. Методологічні підходи до підвищення надійності оцінювання індексу споживчих цін в Україні // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка (економіка). – К., 2011. – С. 32-34.
7. Постельников В. население уже в какой-то мере удовлетворило потребности в дорогих машинах [Електронний ресурс]: Деловые новости / Виктор Постельников // Коммерсантъ Украина. – № 31. – 28.02.2011. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc.html?docId=1593081>.
8. Я персона вип-вип, у меня есть джип-джип... [Електронний ресурс]: Экономика. – Режим доступу: <http://www.from-ua.com/eo/42b95c7dca97f.html>.
9. У кого кризис: анализ рынка украинских суперкаров [Електронний ресурс]: Трансмиссия: Интернет-журнал. – 25.01.10, 12:34. – Режим доступу: <http://transmissia.net/translitica/25.01.10/3019.html>.
10. Головин В. Продажи премиум-авто растут в три раза быстрее обычных [Електронний ресурс] // Forbes Україна. – 2013. – Сентябрь. – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1358504-prodazhi-premium-avto-rastut-v-tri-raza-bystree-obychnyh>.

УДК 001.8:378:33

Савельєва Ю.М.

аспірант

Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України**АНАЛІЗ НАУКОВОЇ СФЕРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

У статті проведено аналіз основних економічних показників Донецької області. Наведено результати дослідження інноваційної діяльності області. Дано оцінку показникам наукової сфери Донецької області. Виявлено негативні та позитивні тенденції розвитку наукової сфери.

Ключові слова: наукова сфера, інноваційний розвиток, дослідник, доктор наук, кандидат наук, аспірантура, докторантура.

Савельєва Ю.М. АНАЛИЗ НАУЧНОЙ СФЕРЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье проведен анализ основных экономических показателей Донецкой области. Приведены результаты исследования инновационной деятельности области. Дана оценка показателям научной сферы Донецкой области. Выявлены негативные и позитивные тенденции развития научной сферы.

Ключевые слова: научная сфера, инновационное развитие, исследователь, доктор наук, кандидат наук, аспирантура, докторантура.

Savielieva Y.M. THE ANALYSIS OF SCIENTIFIC SPHERE AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF REGION

The article presents the analysis of the main economic indicators of Donetsk region. It presents the results of research innovation activity. The present article gives the estimation of scientific sphere indicators of Donetsk region. The positive and negative trends in the development of the scientific sphere are identified.

Keywords: scientific sphere, innovative development, researcher, PhD, doctor of science, postgraduate study, doctoral study.

Постановка проблеми. Забезпечення економічного розвитку країни залежить від ефективного функціонування наукової сфери. Відомо, що ріст валового внутрішнього продукту (ВВП) передових країн світу, у першу чергу, від 60-80% пов'язаний з розвитком наукової сфери. Так, зростання обсягів вітчизняної наукової продукції та високих технологій безпосередньо впливає на виробництво, експортно-імпортні операції та інноваційну активність промислових підприємств.

На тлі економічної залежності розвитку країни та її регіонів від наукової сфери спостерігаються негативні тенденції, а саме істотне зменшення кількості наукових організацій, зокрема чисельності науковців та погіршення їх вікової структури. Негативним фактором розвитку є обмежене державне фінансування та загальне зменшення обсягів фінансування науки. Наслідком цього є зменшення кількості впровадження нових технологічних процесів та виробни-

цтва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах. Це загрожує сталому розвитку економіки як на національному, так і регіональному рівні. Тому оцінка потенціалу наукової сфери як головного фактору розвитку економіки є актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану та виявленню проблем у науковій сфері України, зокрема її вплив на інноваційний розвиток економіки країни, займалися такі вчені, як Ю. Пасічник [1] Б. Малицький [2; 3], Ю. Гончаров, А. Касич [4], О. Алімов, Я. Юрик [5] та інші. Незважаючи на те, що оцінці наукової сфери присвячено чимало досліджень, однак цього виявляється недостатньо для визначення її впливу на розвиток економіки регіону.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз наукової сфери та визначення її впливу на розвиток економіки регіону (на прикладі Донецької області).

Таблиця 1

Динаміка основних економічних показників Донецької області

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
ВРП всього, у фактичних цінах, млн. грн.	45617*	58044	128986	161021	170775
ВРП у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн.	9713*	12490	28986	36446	38907
Індекс обсягу продукції промисловості (% до попереднього року)	-	92,1	114,7	113,6	94,6
Капітальні інвестиції, млн. грн.	-	-	14993,9	26802,0	31721,9
Прямі іноземні інвестиції в економіку регіону, на початок року, млн. дол. США	259,5	529,7	1636,8	2278,2	2646,9
Експорт товарів, млн. дол. США	2957,0	8221,8	13124,9	17197,6	14127,2
Імпорт товарів, млн. дол. США	1247,5	2584,6	3076,4	4985,1	5254,2
Сальдо торгового балансу	1709,5	5637,2	10048,5	12212,5	8873
Оборот роздрібною торгівлі, млн. грн.	-	-	55012,5	69327,4	83951,1
Рівень зайнятості населення, %	57,6	58,7	58,3	59,5	60,0
Рівень зареєстрованого безробіття до населення працездатного віку, %	3,4	2,01	1,2	1,2	1,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	292	962	2549	3063	3496

* - у 2004р.

Джерело: розраховано автором на основі [6; 7]

Викладення основного матеріалу дослідження. Донецька область – це потужний промисловий та науковий центр країни. У 2012 р. Донецька область забезпечувала країну 17,3% реалізацією промислової продукції, 20,5% – експортом товарів, 10,8% – капітальних інвестицій [6]. Для дослідження загального стану економіки області необхідно проаналізувати основні економічні показники (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що за останні роки відмічається збільшення валового регіонального продукту (ВРП). ВРП – це узагальнюючий показник, який характеризує рівень розвитку економіки регіону. Донецька область займає друге місце в Україні після м. Києва за обсягом ВРП. У 2012 р. ВРП Донецької області менше на 38% ВРП м. Києва. Рівень ВРП у розрахунку на одну особу в Донецькій області вище на 22%, ніж в Україні. Це свідчить про високий рівень економічного розвитку Донецької області.

Слід зазначити, що спостерігається позитивна тенденція збільшення індексу обсягу промислової продукції. Ця тенденція позитивно впливає на економічний розвиток як області, так і країни в цілому. Так, Донецька область забезпечує понад 50% загальних обсягів в Україні коксу та вуглевидобутку, більш 40% прокату чорних металів, виробництва чавуну, сталі та п'яту частину – металевих труб [6].

Наступним показником є капітальні інвестиції, які виступають головною формою реалізації стратегії економічного розвитку. За даними табл. 1 їх обсяг в 2010 р. склав 14993,9 млн. грн., що майже вдвічі більше, ніж у 2012 р. Позитивним моментом у розвитку економіки Донецької області є збільшення прямих іноземних інвестицій на 38%. Це створює умови для зростання обсягів виробництва, а також підвищення технологічного рівня області.

Русійною силою зростання економіки регіону виступає міжнародна торгівля. Дані табл.1 свідчить, що за період 2000-2012 р. експорт товарів Донецької області збільшився майже в п'ять разів. Ця тенденція свідчить про те, що вітчизняні товари є конкурентоспроможними та користуються попитом на зовнішньому ринку. Разом з цим збільшення імпорту товарів майже у чотири рази може негативно впливати на економічний розвиток області. Однак вартість експорту товарів більше імпорту, тому відмічається позитивне (активне) сальдо торгового балансу (продається товарів більше, ніж покупається). Це свідчить про зовнішньоторговельний профіцит у Донецькій області.

Показниками економічного зростання Донецької області можна вважати стабільне збільшення рівня зайнятості населення, при зниженні рівня безробітних. За період 2000-2012 рр. рівень зайнятості збільшився на 2,4%, а рівень безробіття зменшився на 2,3%. Також позитивним моментом є стійка тенденція збільшення середньомісячної заробітної плати. Варто зазначити, що заробітна плата в Донецькій області вище, ніж в Україні взагалі. У 2012 р. в країні цей показник дорівнював 3026 грн., проти 3496 грн. у Донецькій області.

Підводячи підсумок даних таблиці 1, можна зробити висновок про позитивну динаміку основних економічних показників Донецької області. Варто зазначити, що стабілізація та розвиток промислового комплексу Донецької області потребує високої інноваційної активності промислових підприємств (рис. 1).

Отже, загальна кількість інноваційно-активних підприємств у Донецькій області з 2000-2012 рр. зменшилась. Отже, за період 2000-2005 рр. спостерігається різке скорочення кількості промислових під-

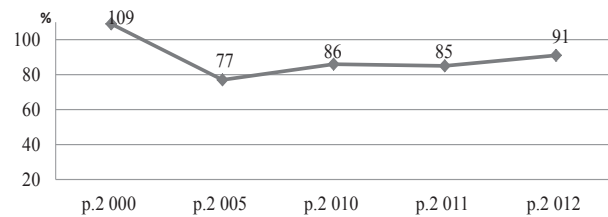


Рис. 1. Динаміка кількості інноваційно-активних промислових підприємств у Донецькій області з 2000–2012 рр., од.

Джерело: [8]

приємств, які займалися інноваційною діяльністю, на 29,4%. Однак за період 2005-2012 рр. їх кількість зросла на 15,4%. У 2012 р. найбільша кількість підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, були зосереджені у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення (57,1% загальної кількості підприємств), хімічної та нафтохімічної промисловості (24,5%), машинобудування (19,6%), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (19,3%) [8].

Тенденція впровадження інновацій на промислових підприємствах Донецької області зменшилась. Знизилась у два рази динаміка впровадження нових технологічних процесів. Так, у 2000р. було впроваджено 158 процесів, а у 2012 р. – вже 71 одиниця. Також у п'ять разів знизилась динаміка освоєння виробництвом інноваційних видів продукції. У 2000р. їх кількість становила 866 найменувань, проте 171 продукції у 2012 р. [6].

Слід зазначити, що за останні роки загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність у Донецькій області зменшився (рис. 2). Найбільше коштів на інноваційні заходи було витрачено підприємствами металургійного комплексу (40,3%) та машинобудування (33,9%) [8].

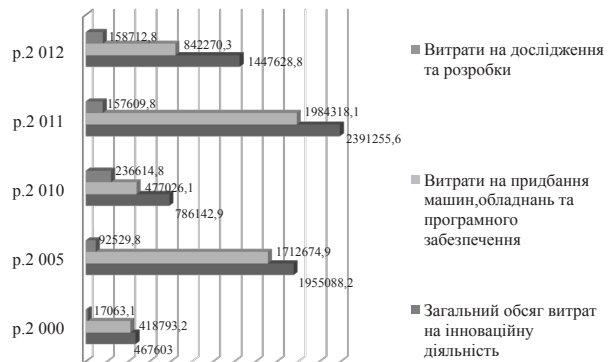


Рис. 2. Динаміка розподілу загального обсягу витрат на інноваційну діяльність у Донецькій області за період 2000–2012 рр., тис. грн.

Джерело: [8]

З рис. 2 простежується різке скорочення загального обсягу витрат на інноваційну діяльність у 2010 р. Це майже у 2,5 рази менше, ніж п'ять років тому. У 2012 р. також істотно скоротився обсяг витрат на 94%, ніж у 2011р. Разом з цим за період 2000-2012 рр. найбільший відсоток витрат на дослідження і розробки відмічалось у 2010 р. (30,1%). Питома вага витрат на придбання машин та обладнання була більше у 2000 р. (89,6%).

Як у 2000 р., так і у 2012 р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисло-

вості є власні кошти підприємства (2000 р. – 82,5%, 2012 р. – 91,3%). За останні роки зросла питома вага фінансування інноваційних витрат за рахунок державного бюджету та становила у 2000 р. 0,03%, у 2012 р. – 1,5%. Разом з цим кредитування інноваційної діяльності за аналізований період зменшилось. Так, частка кредитів склала у 2000 р. – 3,9%, у 2012 р. – 3,7% [8].

Отже, аналіз інноваційної діяльності Донецької області свідчить про суттєве зменшення інноваційно активних промислових підприємств. Також, знизилась результативність інноваційної діяльності області. Це є наслідком зменшення фінансування загального обсягу витрат на інноваційну діяльність. Виходячи з цього, динаміка зменшення показників інноваційної діяльності може негативно впливати на конкурентоспроможність вітчизняної продукції, що, у свою чергу, негативно впливає на економічний розвиток. Низький інноваційний рівень обумовлений недостатньою взаємодією науки і виробництва. Безумовно, наукова сфера є головним джерелом інноваційного розвитку економіки суспільства. Тому доцільно проаналізувати основні показники наукової сфери Донецької області.

У 2012 р. основу наукової сфери Донецької області склали 64 організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи. Загальна чисельність працівників наукової сфери основної діяльності дорівнювало 7699 осіб. У 2012 р. Донецька область посідає четверте місце в країні за чисельністю працівників наукових організацій після м. Києва (54 тис. осіб), Харківської (21,1 тис. осіб) та Дніпропетровської (10,9 тис. осіб) областей [8]. За період 2000-2012 рр. показники потенціалу наукової сфери істотно змінились. Детальний аналіз наукової сфери Донецької області представлений у таблиці 2.

Отже, дані таблиці 2 свідчать про різке зменшення кількості наукових організацій в області. Їх кількість за аналізований період у Донецькій області зменшилась на 36,6%. Це суттєво вплинуло на частку наукових організацій області в Україні. Отже, у 2000 р. частка наукових організацій Донецької області складала 6,8% наукових установ країни (третє місце в країні), а у 2012 р. – 5,3% (п'яте місце в країні).

Разом з цим зменшилась вдвічі загальна чисельність працівників наукової сфери основної діяльності. При цьому чисельність дослідників зменшилась тільки на 26,6%. До категорії персоналу «дослідники» відносять працівників, які професійно займаються науковими дослідженнями та розробками і безпосередньо беруть участь у створенні нових знань, продуктів тощо. У 2000 р. їх частка складала 51,5%, а у 2012р. – 66,6%. Тому ця тенденція є позитивним моментом у підвищенні потенціалу розвитку наукової сфери регіону.

Щодо дослідників з науковим ступенем, то їх чисельність за аналізований період зменшилась. Ця тенденція негативно впливає на якісне кадрове забезпечення наукової сфери. Разом з цим чисельність спеціалістів в різних сферах економіки з науковими ступенями протягом досліджуваного періоду щорічно збільшувалась. Цьому сприяє збільшення закладів аспірантури та докторантури у Донецькій області. За період 2000-2012 рр. чисельність аспірантів збільшилась на 19% та чисельність докторантів – на 34% відповідно. Позитивним моментом є те, що збільшився випуск аспірантів та докторантів з захистом дисертацій. Це свідчить про певну віддачу наукових результатів у наукову сферу Донецької області, оскільки основна частина майбутніх науковців навчаються за рахунок державного бюджету.

Таблиця 2

Динаміка показників наукової сфери Донецької області за період 2000–2012 рр.

Показники	2000р	2005р	2010р	2011р	2012р
Кількість організацій, які виконують наукові та науково – технічні роботи, одиниць	101	81	65	63	64
Кадрове забезпечення наукової сфери					
Чисельність працівників основної діяльності, осіб	13575	10677	7856	8074	7699
Чисельність дослідників, осіб	6988	6788	5056	5398	5131
Чисельність дослідників – докторів наук, осіб	180	151	169	176	166
Чисельність дослідників - кандидатів наук, осіб	956	750	680	657	651
Чисельність докторів наук, зайнятих в економіці, осіб	587	686	838	892	921
Чисельність кандидатів наук, зайнятих в економіці, осіб	4142	4449	5165	5216	5487
Візд докторів наук, зайнятих в економіці, осіб	5	1	-	1	1
Візд кандидатів наук, зайнятих в економіці, осіб	11	3	4	1	2
Підготовка наукових кадрів					
Кількість закладів, що мають аспірантуру, одиниць	24	27	26	25	25
Випуск з аспірантури за рік, осіб	273	385	482	468	488
у т.ч. з захистом дисертації, осіб	56	83	127	136	126
Кількість закладів, що мають докторантуру, одиниць	9	13	15	13	13
Випуск з докторантури за рік, осіб	22	21	35	25	23
у т.ч. з захистом дисертації, осіб	2	6	14	10	13
Фінансування наукової сфери					
Загальний обсяг витрат на наукові та науково – технічні роботи, млн. грн.	111,3	264,5	547,7	506,4	476,6
Державний бюджет, млн. грн.	17,1	52,2	140,2	147,0	160,7
Питома вага аспірантів, які навчались за рахунок держбюджету, %	91,7	84,7	83,0	82,9	82,6
Питома вага докторантів, які навчались за рахунок держбюджету, %	95,9	97,2	92,5	95,8	97,3

Джерело: розраховано автором на основі [8]

Варто зазначити, що спостерігаються негативні тенденції у віковій структурі докторів наук у віці від 61 до 71 років. За 2000-2012 рр. їх частка зросла вдвічі. Переважна більшість докторів наук (50,8%) належить до групи пенсійного віку. Середній вік кандидата наук становив 52,2 року, доктора наук – 60,5 року.

Позитивним моментом у кадровому забезпеченні наукової сфери є те, що з 2000 р. спостерігається поступове зменшення кількості виїздів спеціалістів в різних сферах економіки з науковими ступенями за кордон. Так, за 12 років загальна чисельність докторів та кандидатів наук, що виїхали за кордон, становило 29 осіб.

Варто зазначити, що скорочення державного фінансування наукової сфери за останні роки може відновити еміграцію вчених в розвинені країни. Отже, за період 2010-2012 рр. у Донецькій області відмічається скорочення загального обсягу витрат на наукові та науково-технічні роботи на 13%. Також рівень витрат на проведення наукових досліджень та розробку інновацій в Донецькій області знизився. Наукоємність ВРП (валовий регіональний продукт), який дорівнює відношенню витрат на дослідження і розробки до розміру валового регіонального продукту, у 2005 р. становила 0,46%, вже у 2010 – 0,42%, 2011р. – 0,31%, 2012р. – 0,30%. Зниження наукоємності ВРП має негативний вплив на розвиток наукової сфери Донецької області.

Світовий досвід стверджує, що вплив наукового потенціалу на соціально-економічний розвиток країни значно залежить від долі ВВП на наукові дослідження. При витратах на наукову діяльність від 0,4% ВВП, наука в країні може виконувати лише соціокультурну функцію. При переході через цей рубіж вона набуває спроможності давати певні наукові результати і виконувати пізнавальну функцію в суспільстві. І лише при витратах на науку, що перевищують 0,9% ВВП, включається її економічна функція [9].

У законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» відмічається, що держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України [10]. Але з роками обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт (у % до ВВП)

в Україні знижуються. За останні роки в Україні фінансування науки не досягало значення, починаючи з якого можна сподіватися на істотний вплив науки на розвиток економіки (рис. 3).

Так, з рис. 3 можна констатувати той факт, що за останні роки в Україні наука виконує тільки пізна-

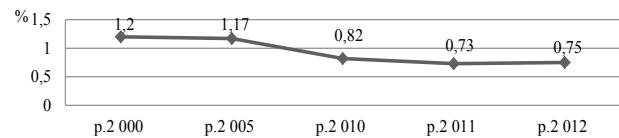


Рис. 3. Динаміка питомої ваги загального обсягу фінансування ВВП в Україні

вальну і соціокультурну функцію та не впливає позитивно на розвиток економіки країни [11].

Недостатнє фінансове забезпечення негативно вплинуло на створення нової техніки, матеріалів, рослин, порід. При цьому загальна кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт збільшилась (табл. 3).

Дані таблиці 3 свідчать про тенденцію збільшення кількості виконаних наукових робіт на 300 одиниць. Наукова діяльність у Донецькій області більш зосереджена на створенні нових технологій. Так, за аналізований період їх кількість зросла у 2,5 рази, та у 3 рази зросла кількість нових методів та теорій. При цьому майже в п'ять разів зменшилася кількість нових видів матеріалів. Однією з причин зниження результативності наукової сфери є те, що значна кількість наукових розробок не знайшли втілення в практичних проектах на підприємствах області. Тому необхідна організація взаємодії науки і виробництва для прискорення впровадження науково-дослідних розробок.

Таким чином, у науковій сфері спостерігаються негативні тенденції, що впливають на інноваційну діяльність підприємств та загрожують сталому розвитку економіки Донецької області.

Висновки з проведеного дослідження. Економіка Донецької області є конкурентоспроможною серед інших регіонів країни. Про це свідчить позитивна динаміка ВРП, індексу обсягу продукції промисловості, капітальних інвестицій, сальдо торгового балансу та інші економічні показники області. Разом з цим, знизилась інноваційна активність підприємств Донецької області, що безпосередньо може негативно впливати на економічний розвиток регіону. Головною причиною цього є зменшення кількості наукових організацій, загальної чисельності наукових працівників та обсягу фінансового забезпечення НДДКР. Ця негативна тенденція пов'язана з недотриманням встановлених законом обсягу фінансування науки у задекларованому розмірі 1,7% ВВП. Доцільно, щоб держава фінансувала те, що не буде фінансувати бізнес-середовище. Це, у першу чергу, фундаментальні розробки, які не приносять моментального прибутку. Також важливо фінансувати програми та проекти з

Таблиця 3

Динаміка кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт у Донецькій області з 2000–2012 рр.

	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, усього:	3735	3715	4251	4242	4035
у тому числі зі створення нових видів виробів	-	459	406	387	399
з них нових видів техніки	399	341	224	154	174
роботи, в яких використано винаходи нових технологій	155	110	133	80	71
з них ресурсозберігаючих	288	780	707	759	727
нових видів матеріалів	144	247	140	150	147
нових сортів рослин, порід тварин	238	135	45	65	48
нових сортів рослин, порід тварин	9	26	15	10	6
нових методів, теорій	141	354	451	541	436

Джерело: сформовано автором на основі [8; 12]

пріоритетних напрямів інноваційного розвитку. Це стимулюватиме попит на наукові розробки з боку реального сектора економіки. Інакше вітчизняні галузі буде технологічно залежати від розвинених країн. Безумовно, необхідно підтримувати авторство вчених у процесі патентування їх винаходів, оскільки свої розробки вони віддають за безцінь іноземним партнерам. Ці умови сприятиме підвищенню результативності наукової сфери, що, у свою чергу, позитивно вплине на розвиток економіки регіону.

Результати подальшого дослідження варто спрямувати на виявлення перспектив та розробку заходів щодо підвищення потенціалу розвитку наукової сфери регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пасічник Ю.В. Фінансове забезпечення розвитку наукового потенціалу України // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2011. – № 2. – С. 215–228.
2. Малицкий Б.А. Современное состояние научной сферы Украины и новая стратегическая доктрина ее развития // Наука и науковедение. – 2006. – № 2. – С. 16–32.
3. Малицкий Б.А. Состояние исследований проблем науки и использования научных знаний в Украине // Наука та наукознавство. – 2000. – № 3. – С. 3–10.
4. Гончаров Ю., Касич А. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України // Економіка України. – 2007 – № 3. – С. 42–51.
5. Алимов О.М., Юрик Я.І. Структурно-динамічна оцінка потенціалу інноваційних та організаційно – економічних змін // Економіка промисловості – 2010. – № 1. – С. 3–14.
6. Донецька область у цифрах у 2012 році. – Донецьк: Державна служба статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2013. – 70 с.
7. Головне управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://donetskstat.gov.ua>.
8. Наукова та інноваційна діяльність Донецької області за 2012 рік. – Донецьк: Державна служба статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2013. – 257 с.
9. Панченко І.А. Фінансування наукової діяльності як необхідна умова інноваційного розвитку держави // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 45–50.
10. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 № 1977-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
11. Савельєва Ю.М. Проблеми фінансового забезпечення української науки // Кримський економічний вісник. – 2012. – № 1. – С. 193–195.
12. Наукова та інноваційна діяльність Донецької області за 2010 рік. – Донецьк: Державна служба статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2011. – 185 с.

УДК 331.104(045)

Синицька О.І.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА: ТИПОЛОГІЗАЦІЯ, ФУНКЦІЇ ТА КРИТЕРІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

В статті розглядаються проблеми забезпечення корпоративної культури у формуванні соціально-трудових відносин, та запропоновано типологізацію, функції та критерії впливу на ефективність, сталість та конкурентоспроможність корпоративної культури.

Ключові слова: корпоративна культура, соціально-трудові відносини, ринок праці, мотивація персоналу.

Синицкая Е.И. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА: ТИПОЛОГИЗАЦИЯ, ФУНКЦИИ И КРИТЕРИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ

В статье рассматриваются проблемы обеспечения корпоративной культуры в формировании социально-трудовых отношений, предложена типологизация, функции и критерии влияния на эффективность, устойчивость и конкурентоспособность корпоративной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, социально-трудовые отношения, рынок труда, мотивация персонала

Synyt'ska O.I. CORPORATE CULTURE: TYPOLOGY, FUNCTIONS AND CRITERIONS FOR THE PROVISION IN FORMATION SOCIAL AND LABOR RELATIONS ON THE MARKET LABOR OF UKRAINE

The article considers the problem of corporate culture in the formation of social and labor relations, and proposed typology, functions and criteria impact on the efficiency, sustainability and competitiveness of the corporate culture.

Keywords: corporate culture, social and labor relations, labor market, staff motivation.

Постановка проблеми. Одним з таких факторів з кінця 60-х років минулого століття стає культура, що наразі завойовує домінуюче становище в людській діяльності у всіх сферах життя суспільства, знаходячи самодостатнє значення. Вона є необхідною передумовою соціальних зв'язків, комунікативно-інформаційного спілкування, гармонізації інтересів основних сил суспільства, організацій і їх громадськості. Коли головною потребою стає досягнення співпраці і корпоративного консенсусу, то саме культура виступає їх чинником.

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена також потребою «окультурення» процесу

капіталізації українського суспільства на основі інноваційних цінностей, культурних норм і зразків поведінки сучасних ринкових стосунків, сприяючих консолідації груп інтересів основних соціальних сил, знання соціальної напруги і згладжуванню соціальної нерівності. У цьому аспекті спостерігається хвиля інтересу до корпоративної культури, про яку ще кілька років тому майже ніхто навіть не знав. Звернення до даного феномену означає прагнення деяких вітчизняних підприємців, представників топ-менеджменту і держструктур включити в свою діяльність потенціал корпоративної культури, створити

ефективне виробництво, підвищити продуктивність праці і гармонізувати соціально-трудові відносини в середині економічної системи, а також назовні із громадськістю, що виходять за межі трудових стосунків. Проте, як показують дослідження, звернення до інноваційної культурної форми устрою соціально-трудова відносин – поки що більш тенденція, ніж процес, що набрав силу.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні основи проблем забезпечення, формування, оцінювання та розвитку корпоративної культури приділена у працях зарубіжних науковців, таких як І. Ансофф, Р.Л. Асофф, Т.Е. Діл, А.А. Кеннеді, Р.С. Геллегер, Дж. Л. Гібсон, Б. Карлоф, М. Вебер, М. Кевин, М. Томпсон, В.А. Барінов, О.С. Виханський, Р.Х. Єлагіна, А.І. Наумов, К.С. Камерон, Р.І. Куїнін, Г. Хофштеде, Е. Шейн, С.В. Биков, Л.В. Карташова, Т.О. Соломанідіна, Т.В. Ніконова, І.О. Корошко, В.А. Спивак, А.А. Максименко, Г.С. Мерзлікіна, Т.Г. Агієвич, Петер Е. Ленд, Т.Н. Персікова, В.Р. Усов, Ю.М. Шабанов, Й.Т. Кунде, А.О. Стаднік, М. Тевене, В.І. Маслов та інші. У дослідженнях цих авторів розкрито сутність корпоративної культури, підходи до оцінювання (з позиції типології), фактори впливу на корпоративну культуру (їх особливості), досліджено окремі складові корпоративної культури тощо.

Вітчизняні вчені В.М. Антонов, М.М. Баб'як, О.І. Бала, Р.Д. Бала, Л.В. Балабанова, В.І. Богачов, М.Д. Ведерніков, А.Е. Воронкова, О.А. Грішнова, М.Й. Дмитренко, В.В. Дорофійенко, В.А. Євтушевський, Г.М. Захарчин, А.М. Колот, Т.В. Калінеску, П.К. Канівський, А.М. Колот, Т.М. Кир'ян, Е.Н. Корєнев, О.Є. Кузьмін, Т.В. Ландіна, Е.М. Лібанова, І.В. Мажура, В.І. Мацібора, С.В. Мельник, О.В. Муқан, Н.А. Мул, Г.В. Назарова, О.Ф. Новікова, В.М. Нижник, Л.Г. Панченко, С.Р. Пасєка, О.Ю. Родіонова, С.В. Рудинська, П.Т. Саблук, М.В. Семікіна, В.І. Скурятинський, В.В. Стаднік, В.Г. Ткаченко, І.О. Тивончук, Г.Л. Хаєт, А.В. Шегда, С.А. Яромич досліджували корпоративну культуру в різних сферах економічної діяльності в Україні, але проблема забезпечення ефективної корпоративної культури в формуванні соціально-трудова відносин, у процесі становлення сучасного типу суспільного устрою в Україні викликає підвищений інтерес з боку представників національного бізнесу, громадських і державних організацій розкриті недостатньо.

Формулювання цілей статті. В умовах, за словами Е. Лібанової, коли зв'язок між зростанням і людським розвитком потрібно формувати соціальною політикою, формуючи систему ліфтів для бідних і одночасно інвестуючи кошти в охорону здоров'я і освіту, збільшуючи кількість гідних робочих місць, запобігаючи виснаженню природних ресурсів і їх надмірною, часто хижацькій експлуатації, забезпечують справедливий розподіл не тільки доходів, а й усіх результатів економічного зростання України, забезпечення корпоративної культури у формуванні соціально-трудова відносин на ринку праці набуває все більшої актуальності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вітчизняної літератури свідчить, що забезпечення корпоративної культури в формуванні соціально-трудова відносин на ринку праці України знаходиться на початковій стадії. У дослідженнях багатьох фахівців акцентується увага на організаційній, управлінській, професійній, правовій, моральній, етичній культурі. Однак, на нашу думку, корпоративна культура – це цілісне явище, що складається із багатьох аспектів.

А організаційна, управлінська, професійна, правова, моральна, етична культури є формами прояву корпоративної культури.

Вчені Г.Л. Хаєт, С.А. Шапіро, Ю.Д. Красовський, Д.В. Задихайло, Г.М. Захарчин визначають поняття корпоративної культури по-різному, однак спільними у всіх ствердженнях є сукупність норм, цінностей та звичаїв, що існують у корпораціях. Зокрема, Г. Хаєт [1, с. 11] характеризує корпоративну культуру як «систему цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів і т.д., які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників». С. Шапіро зазначає, що корпоративна культура – це система стверджень про те, що і як робиться в певній організації, яка пізнається менеджерами та іншими її співпрацівниками по мірі того, як вони зустрічаються з внутрішніми та зовнішніми проблемами. Розуміння культурних традицій дозволяє новим членам колективу правильно мислити, відчувати та розуміти оточуючих [2, с. 86-88].

Корпоративна культура, на погляд іншого науковця Ю. Красовського, є проясненням того, які суспільні цінності об'єднують працівників різних підрозділів і як цінності направляють їх діяльність у досягненні намічених корпоративних цілей [3, с. 117]. Автор стверджує, що корпоративна культура – поняття розширеного змісту, яке включає в собі багато організаційних субкультур, характерних для підрозділів корпорації. Корпоративна культура виявляється ефективною, коли зберігає «спільність різноманіття в корпорації». Неefективною корпоративна культура стає тоді, коли така спільність руйнується, особливо тоді, коли зовнішні зміни вимагають внутрішніх перетворень, а члени колективу залишаються прибічниками попередніх ціннісних орієнтацій. Сильна корпоративна культура володіє докорінною властивістю: відкритістю для «своїх» та замкнутістю для «чужих». В цьому вона подібна релігії, де віра у містифіковані цінності визначає стиль життя «віруючих» та їх уклад життя. Така корпоративна культура є «релігією» успішних корпорацій, і вони є успішними саме через те, що їх працівники «сповідують» певну корпоративну культуру. Невипадково поняття «культ» (лат. cultus – пошана, прихильність) є початковою основою поняття «культура».

В такому ж контексті корпоративну культуру характеризує Д.В. Задихайло. За його авторським визначенням корпоративна культура – це сукупність правил, звичаїв та сталої практики в галузі корпоративного управління, яка не отримала нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці тощо [4, с. 333].

Будь-хто може обрати для себе найбільш сприятливе визначення корпоративної культури, однак, зрозуміло, що у всіх визначеннях корпоративна культура представляє собою виявлення матеріального та духовного життя колективу: переважаючи в ньому моральні норми та цінності, прийнятий кодекс поведінки та звичаї, які формуються з моменту утворення організації та підтримуються більшістю її працівників.

У класичному розумінні корпоративна культура розглядається як інструмент стратегічного розвитку компанії через стимулювання інновацій та управління змінами. Фахівці підкреслюють, що корпоративна культура існує в будь-якій організації з моменту її виникнення. Вона орієнтована на внутрішнє серед-

овище і проявляється, перш за все, в організаційній поведінці співробітників. Набуваючи професійного та особистісного досвіду, члени колективу формують своє відношення до різних явищ, а саме: місії організації, планування, факторів мотивації, виробництва, якості праці.

Корпоративна культура сьогодні стає катализатором підвищення конкурентоспроможності та перспективного розвитку підприємства. Аналіз наукових праць створив підґрунтя для подання генезису досліджуваної категорії. Так, В. Стадник вважає, що «корпоративна культура – це сукупність норм, цінностей, традицій, поглядів, які часто не підлягають формулюванню і бездоказово приймаються й поділяються всіма членами колективу» [5, с. 96].

Взявши до уваги вищенаведені визначення, під корпоративною культурою ми розуміємо:

по-перше, систему цінностей і переконань, сукупність найважливіших положень діяльності підприємства, обумовлених місією та стратегією розвитку, відображених в соціальних нормах і цінностях, що поділяє більшість працівників, дозволяє вирізняти одну економічну систему від іншої, генерує прихильність цілям останніх, створює атмосферу ідентифікованості для персоналу, що розділяються всіма працівниками, зумовлюючи їх поведінку та характер професійної діяльності;

по-друге, зміцнює соціальну стабільність, є контролюючим механізмом, що направляє і формує відносини та поведінку працівників, що за своїм змістом є прикладною програмою для підвищення ефективності соціально-трудова відносин як операційної системи управління персоналом підприємства, є дієвим інструментом підвищення ефективності державного управління, що базується на стійкій системі професійних знань, оцінок, моральних норм та цінностей, прийнятому кодексі поведінки та звичаях.

Етичні норми поведінки працівників регулюються законами України щодо певних професій, але є спільне для будь-якої економічної системи: сумлінне виконання своїх службових обов'язків; шанобливе ставлення до громадян, керівників і співробітників; дотримання високої культури спілкування; недопущення дій і вчинків, які можуть зашкодити інтересам діяльності організації чи негативно вплинути на її репутацію. Крім того, багато провідних підприємств розробляють свій Кодекс поведінки персоналу, або Корпоративний кодекс, яким визначені загальні правила поведінки, загальні обов'язки та певні обмеження. Однак це ще не є ознаками сформованої корпоративної культури працівників.

Крім регламентованих правил та обов'язків, слід звернутись і до розуміння моральних цінностей, особистих потреб працівників, що відіграють важливу роль у їх трудовій діяльності. Адже знаючи основні потреби працівника, можна передбачити його дії та поведінку при виконанні службових завдань, передчасно визначити, чи буде він задоволений виконанням своїх професійних обов'язків та наскільки ефективно буде їх виконувати. На цьому потрібно насамперед зосередитись при формуванні корпоративної культури працівників.

За методикою Ш. Річі та П. Мартіна нами досліджені основні потреби, що відіграють важливу роль у професійній діяльності працівників [6]. За результатами експерименту встановлено, що більшість співробітників (77% осіб) віддають перевагу цікавості у роботі, прагнуть досягнення цікавих цілей та виконання цікавих завдань. Переважаючою рисою 64% респондентів є висока потреба у постійному

стимулюванні досягнень. Ще для 14% осіб важлива різноманітність у роботі, що передбачає постійні зміни та вимагає нових ініціатив. Високі потреби 47% співробітників у визнанні заслуг, що є значущим індикатором життєвого успіху. Вагомими виявились потреби у креативності (43%) та самоудосконаленні (49%), тобто розвитку як особистості, потреби ставити для себе цілі і досягати їх. Креативність, суттю якої є широкі погляди, відкритість для нових ідей, конструктивна цікавість, допитливість та нестандартність мислення, можливість пошуку нових ідей та систематична розробка нових варіантів бачення минулого, сприяє працівникам з подібними співвідношеннями потреб вимагати особистої свободи і простору. Їх основною рушійною силою є саморозвиток, а креативність слугує інструментом для досягнення цілей. Для 27% працівників відіграє важливу роль структуризація, тобто дотримання чітких вказівок та правил, детально розписаної та чітко регламентованої роботи. В протилежність їм у 14% працівників усілякі правила викликають роздратування, і вони здатні на жорстку відсіч будь-якій спробі обмежити свободу їх дій. Відмінності в потребах структуризації можуть стати причиною конфліктів. Що стосується соціальних контактів, то 45% респондентів надали перевагу взаємовідносинам та спілкуванню з людьми. Це означає, що вони одержували задоволення і позитивні емоції від того, що оточені іншими. В процесі роботи прагнуть встановити контакти з цікавими людьми. Тих, у кого даний показник дуже низький (7%), ніяк не можна запідозрити в неадекватності підтримувати соціальні контакти, швидше за все у них просто немає в цьому потреби. Вони можуть віддавати перевагу самотності, одержувати задоволення від роботи, наприклад, віч-на-віч з комп'ютером, і жалкувати про час, витрачений на розмови з іншими співробітниками. Найменша увага приділена фізичним умовам роботи (1%), тобто інтер'єру кабінетів, облаштованості робочих місць. За результатами дослідження була удосконалена структура корпоративної культури у формуванні соціально-трудова відносин економічних систем, що складною і багатогранною категорією. Залежність корпоративної культури від розміру та сфери діяльності підприємства, характеру внутрішнього середовища та зовнішнього оточення, цілей існування та інших чинників обумовлює унікальність складових корпоративної культури, а також надали можливість сформулювати і визначити два основних підходи до розгляду і формування корпоративної культури.

Перший підхід можливо визначити як структурний. Під структурним підходом представляємо сукупність важливих для підприємства системних відносин субкультур, визначених за принципами економічної та соціальної доцільності для підприємства. Другий підхід можливо визначити як атрибутивний, в якому структурні елементи культури відокремлюються від форм проявів культури.

Частіше за все в проаналізованих роботах немає чіткого розподілу між атрибутами, формами прояву культури та її основними елементами, науковці досить часто підмінюють одні поняття іншими, ототожнюють сутність визначеного структурного і атрибутивного розмежування складових корпоративної культури, що не є коректним. Визначення чіткого розподілу структурного і атрибутивного підходів є необхідним для оптимального розподілу часу та цільових функцій і програм керівників в процесі формування і розвитку корпоративної культури. Від чіткого розмежування складових від атрибутів і форм

прояву корпоративної культури залежить програма і швидкість дії підприємства в процесі формування корпоративної культури.

При формуванні підходів до визначення сутності та структури корпоративної культури вагомим є практичний досвід діяльності підприємств. Тому з метою об'єктивного формування структури корпоративної культури автором було проведено спеціальне дослідження-анкетування з встановлення структури корпоративної культури підприємств. Опитування здійснювалося на підставі спеціально розробленої анкети. Респондентами були керівники середньої ланки управління організацій, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. По-перше респонденти висловили власні думки щодо відношення елементів культури до структурного або атрибутивного підходів, рисунок 1.

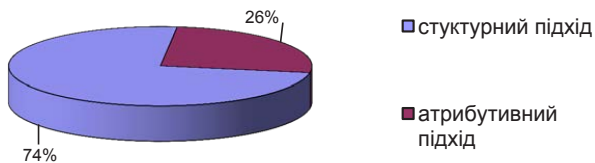


Рис. 1. Підходи до визначення структури корпоративної культури

Більшість фахівців мають думку, що складові корпоративної культури мають все ж структурний характер, а не атрибутивний. Такий підхід обумовлений тим, що атрибути культури, такі як норми, цінності, мова, ритуали, уніформа та інші, притаманні будь-яким складовим елементам культури та підприємствам. Проте саме елементи корпоративної культури мають певні особливості і елемент унікальності через індивідуальність підприємств (розмір, характер продукції, ринки збуту, соціальну спрямованість).

В ході опитування було виявлено, що окремі елементи корпоративної культури є в полі зору майже всіх респондентів. Проте окремі структурні компоненти є специфічними для обмеженої кількості підприємств і не мають поширення на всі підприємства, рисунок 2.

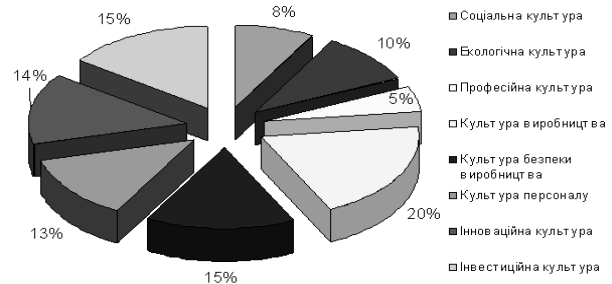


Рис. 2. Структура корпоративної культури за визначенням фахівців

До особливих і найбільш перспективних елементів віднесли соціальну, екологічну культуру та професійну культуру. В основному такий вид культур визначили підприємства-експортери. Під соціальною культурою розуміють взаємостосунки усередині підприємства із суспільством. Екологічна культура формулює та регулює взаємовідносини підприємства з природою та людиною. Найпоширенішим є визначення таких складових як: культура виробництва, культура безпеки виробництва, культура персоналу, інноваційна культура, інвестиційна культура, інформаційна культура.

Формування корпоративної культури достатньо тривалий процес, вплив на який завжди носить опосередкований характер і вимагає від керівництва організації достатньо глибокої рефлексії з приводу

Таблиця 1

Критерії запровадження та сталості корпоративної культури

Критерії	Фактор запровадження корпоративної культури	Фактор сталості корпоративної культури
структура	взаємодія органів і осіб, діючих правил, прямого керівництва та контролю;	Управлінська структура оптимізується відповідно поставлених завдань і цілей
напрямок	ступінь формування цілей та перспектив діяльності організації	Дослідження напрямів діяльності відбувається на підставі конкурентних засад
інтеграція	ступінь, в якій частини (суб'єкти) в рамках організації користуються підтримкою на користь здійснення скоординованої діяльності	Професійна діяльність, за якої індивідуальні характеристики впливають на формування та досягнення колективних цілей
управлінське забезпечення	ступінь, за якої менеджери забезпечують чіткі комунікаційні зв'язки, допомогу і підтримку своїм підлеглим	Професійна діяльність, за якої виконання обов'язків, дотримання субординації не чинить опору досягнення колективних цілей
підтримка	рівень допомоги, яка надається керівниками своїм підлеглим	Відчуття підтримки сприймається як елемент підвищення кваліфікації з метою ефективізації соціально-трудова відносин та набуття конкурентних переваг працівниками
стимулювання	ступінь залежності винагороди від результатів роботи	Стан матеріального і нематеріального мотиваційного стимулювання збалансований відповідно індивідуальних мотиваційних карт працівників
ідентифікація	ступінь ототожнення працівників з організацією в цілому	Сприйняття працівником єдності з організацією і організації з працівниками прагне до одиниці
управління конфліктами	ступінь вирішуваності конфліктів	Конструктивні конфлікти вирішуються у встановленому порядку, причини виникнення деструктивних конфліктів мінімізуються у зародку
управління ризиками	ступінь, в якому працівники заохочуються в інноваціях	Інноваційна діяльність заохочується на всіх ланках управління, підтримуються раціоналізаторські пропозиції працівників усіх рівнів
індивідуальна автономність	ступінь відповідальності, незалежності та можливостей вираження ініціативи в організації.	Відсутність одного з працівників відділу або ланки не впливає на досягнення результатів господарської діяльності

*розроблено автором, розвиваючи ідеї Захарчин Г.М. [7]

особливостей своєї організації, її історії. При формування корпоративної культури можливе поява і більшої кількості складових корпоративної культури, залежно від відмітних характеристик підприємства. Характерним для корпоративної культури є те, що вона майже не отримує нормативного закріплення в законодавстві і базується швидше на моральних якостях суб'єктів господарювання та на культурно-умовних рівнях працівників підприємства. Динамічний розвиток ринкової економіки призвів до формування інноваційних складових вітчизняної корпоративної культури, які відіграють важливу роль у функціонуванні акціонерних товариств в Україні. Формування інноваційних складових корпоративної культури є результатом розвитку вітчизняного корпоративного сектора, що характеризується рядом особливостей, а також впливом загальної економічної та політичної ситуації в країні. Відповідно до особливостей всіх видів критерії, які впливають на формування корпоративної культури, можна систематизувати таким чином (таблиця 1).

Стосовно різних видів корпоративної культури можна сказати, що вони є відображенням відносин між різними групами економічних агентів всередині корпорації і по-різному впливають на трудову атмосферу в колективі. Корпоративна культура є досить складним явищем, яке є результатом історичного, культурного, релігійного та економічного розвитку країни. Саме тому вона характеризується різними проявами, зокрема зовнішніми (манера поведінки, стиль одягу, архітектура приміщення тощо) цінностями та віруваннями, а також базовими концепціями та відносинами, які формуються внаслідок ментальних особливостей нації. Під корпоративною культурою також розуміють сукупність правил, звичаїв та сталі практики в галузі корпоративного управління, яка не отримала нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці тощо. Остання є поєднанням домінування економічних пріоритетів та внутрішньої потреби індивіда до визначених правил поведінки та самоорганізації. Крім того, корпора-

тивна культура умовно розділяється на декілька видів, кожен з яких характерний для того чи іншого стилю управління компанією [2, с. 161].

Аналіз наукової літератури з досліджуваної проблеми дозволив виокремити найважливіші функції корпоративної культури.

1. Функція формування корпоративних цінностей. Вона спрямована на створення і підтримку у працівників підприємства почуття причетності до спільної справи, що надає сенсу їх праці в організації, а також виховує їх в дусі відданості організації. Наслідком формування корпоративних цінностей є стабільність, стійкість організації на певний термін її функціонування. Саме цінності, що декларують засновники і найавторитетніші члени організації і розділяються іншими її представниками, часто стають тією ключовою ланкою, від якої залежить згуртованість співробітників, формування єдності поглядів і дій, а, отже, забезпечення досягнення цілей організації.

2. Формування позитивного іміджу організації, яка є однією з головних функцій корпоративної культури. Імідж корпорації – це своєрідна «медаль», одна сторона якої є внутрішнім образом в соціальній системі, укоріненим в свідомості членів корпорації, а друга – її зовнішній образ, призначений для партнерів, конкурентів, фінансово-кредитних організацій, податкової служби і т.п.

3. Розвиток прогресивних соціально-трудових відносин, які мають форму соціального партнерства. Головна ідея корпоративної культури – задіяти людський капітал так, щоб кожний – від рядового робітника до керівника – був зацікавлений в діяльності компанії. Соціальне партнерство базується на ідеях співучасті працівників організації в управлінні, які набули широкого використання в провідних західних країнах. Такі соціально-трудові відносини є надзвичайно ефективними, оскільки задіють і розвивають потенційні здібності працівників організації, створюють умови для їх самореалізації, формують позитивне ставлення до організації, підвищують прагнення максимально ефективно працювати. Ця функція тісно пов'язана з реалізацією однієї з базових людських потреб – потреби в аффіліації, тобто приналежності

Таблиця 2

Основні відмінності підприємницької та конкурентоспроможної корпоративної культури*

Параметри корпоративної культури	Індивідуалістична культура підприємства - підприємницька	Колективістська культура підприємства - конкурентоспроможна
Втручання в особисте життя	Співробітники не бажають втручання в особисте життя	Співробітники очікують участі групи в вирішенні їх особистих справ
Вплив підприємства на самопочуття співробітників	Слабке	Сильне
Захист інтересів	Співробітники вважають, що повинні сподіватися тільки на себе	Співробітники чекають, що група захищатиме їх інтереси
Функціонування підприємства	Індивідуальна ініціатива кожного члена групи	Відчуття довга і лояльність співробітників
Просування по службі	Всередині або поза організацією на основі компетенції	Виключно усередині організації відповідно до стажу
Мотивація	Керівництво використовує нові ідеї і методи мотивації, стимулюючи активність співробітників	Керівництво використовує традиційні форми мотивації
Соціальні зв'язки	Дистанційність	Згуртованість
Життя і робота	Жити для роботи	Працюю, щоб жити
Позиція	«Я – хороший, а Ти – не дуже хороший»	«Я – хороший, і Ти – хороший»
Прагнення	Завжди бути кращим	Орієнтація на рівність
Відношення до свободи	Незалежність	Солідарність
Відчуття	Пошана тільки тих, хто добився успіху	Співчуття невдахам
Ухвалення рішень	Логіка + інтуїція	Інтуїція і логіка

* розроблена автором, розвиваючи теорії І. Ансоффа [8]

до якої-небудь групи. Вироблення у співробітників організації відчуття причетності до загальної справи сприяє тому, що полегшується процес формування морально-етичних цінностей і установок. Це, в свою чергу, підсилює реалізацію потенціалу інтелектуальної і духовної енергії співробітників (цінність працівника як особи, його самореалізації, цінність хорошого колективу, діяльності на користь суспільству); зміцнює зв'язки працівників з керівництвом організації; формує відчуття спільності (солідарності) всіх рівнів працівників навколо цінностей, норм, традицій; підвищує їх відповідальність за якість діяльності.

4. Консолідує функцією орієнтованою на інтереси працівників організації і інтереси керівництва організації по-перше, визнавались однакові значимими, важливими, а по-друге, до певної міри у межах трудового процесу вони співпадали, утворюючи так званий феномен «спільної долі». Результатом реалізації останньої стає якісне покращення діяльності організації за рахунок створення певної філософії організації, в якій віддзеркалюються: суспільне призначення організації, її роль в теперішньому і майбутньому житті населення, зв'язок з національними ідеями, стратегічна мета і завдання, – яку розуміють і поділяють всі її працівники. Все це мобілізує працівників на досягнення корпоративних цілей завдань, оскільки їх творча діяльність в організації стає джерелом власного особистісного росту. Згуртованості і консолідації працівників слугують історія, міфи, легенди щодо організації, її так би мовити «послужний список». Важливі консолідує потенціал мають ритуали та традиції, які супроводжують як повсякденне життя організації, так і її різноманітні свята та знаменні дати.

5. Створення єдиного культурного простору. Корпоративна культура задає певну систему координат, яка пояснює, чому організація функціонує саме таким, а не іншим чином. Корпоративна культура дозволяє значною мірою зглядати проблему узгодження індивідуальних цілей із загальною метою організації, формуючи загальний культурний простір, що включає цінності, норми і поведінкові моделі, що розділяються всіма працівниками. Саме наявність спільного культурного простору забезпечує, за відсутністю прямих вказівок, прямих інструкцій або певної невизначеності, виконання працівниками своїх обов'язків, визначає спосіб дії та взаємодії людей і в значній мірі впливає на хід виконання роботи.

Керівники різних рівнів управління підприємством можуть усвідомлено формувати і змінювати культуру своїх груп в цілях збільшення продуктивності праці персоналу, замінюючи застарілі норми, методи і процедури доречнішими стандартами, діями і технологіями. Це є втручанням в усвідомлену частину корпоративної культури. Разом з тим керівництво може цілеспрямовано впливати і на ті процеси, які відбуваються в підсвідомості групи. Основні відмінності підприємницької та конкурентоспроможної корпоративної культури на підприємствах зазначені в таблиці 2.

З метою досягнення конкурентоспроможності підприємства командна діяльність вимагає агресивного типу корпоративної культури і стабільних відносин в групі.

Плануючи створення конкурентоспроможної команди на підприємстві її керівник повинен бути:

- здатним ставити агресивні цілі і готовим їх досягати;
- готовим жертвувати при необхідності свої особистими інтересами заради колективних інтересів;

- здатним скоротити дистанцію між собою і рештою членів групи і вважати їх такими ж гідними перемог і досягнень, як і він сам;

Якщо йдеться про те, що привнесуть елементи командної (конкурентоспроможної) діяльності в роботу вже існуючої групи, то, за умови позитивної відповідності зазначеним умовам, керівникові доведеться змінювати взаємини, що склалися. Ці зміни носять характер організаційних інтервенцій, що змінюють корпоративну культуру групи на конкурентоспроможну.

Таким чином, до формування корпоративної культури будь-якої соціально-економічної системи необхідно підходити на засадах індивідуального аналізу, зважаючи на специфіку підприємства взагалі, а також призначення конкретного підприємства (його місію, цілі, завдання); операційні засоби, що включають не тільки технологію, але і стиль діяльності учасників корпорації, систему стимулювання, контроль, інформаційне забезпечення і т.д.; критерії досягнення мети і оцінки результатів; засоби внутрішньої інтеграції, до яких відносяться мова, прийоми включення нових членів в корпорацію, спосіб розподілу власті, стиль взаємостосунків, система заохочень і покарань, церемонії (вшановування видатних працівників, віддання почесей символом корпорації), ритуали (символічні заходи, покликани нагадувати працівникам про поведінку, яка від них потрібна) тощо. Якщо йдеться про те, що привнесуть елементи командної (конкурентоспроможної) діяльності в роботу вже існуючої групи, то, за умови позитивної відповідності зазначеним умовам, керівникові доведеться змінювати взаємини, що склалися. Ці зміни носять характер організаційних інтервенцій, що змінюють корпоративну культуру групи на конкурентоспроможну.

Розробка програми взаємодії з місцевим населенням, суспільством в цілому, містом, державою полягає у коректуванні організаційно-економічної документації відповідно до впроваджуваних рекомендацій; інформаційному забезпеченні, навчанні і організації виконання прийнятих заходів; цілеспрямованій роботі з персоналом, що включає підбір і розстановку кадрів з урахуванням вимог організаційної культури і даного підприємства; професійну і психологічну адаптацію молодих працівників, що знов приймаються, до діючої структури зв'язків і традицій корпоративної культури; безперервну підготовку і підвищення кваліфікації персоналу стосовно завдань організації і вимог організаційної культури; виховання персоналу у дусі певних традицій організації і активного відношення до її розвитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зосередивши свою увагу на дослідженні забезпечення корпоративної культури у формуванні соціально-трудових відносин, під якою ми розуміємо: 1) систему цінностей і переконань, що розділяються всіма працівниками економічної системи, зумовлюючи їх поведінку та характер професійної діяльності; 2) дієвий інструмент підвищення ефективності державного управління, основою якого є вироблена стійка система професійних знань, оцінок, моральних норм та цінностей, прийнятий кодекс поведінки та звичаї; ми дійшли висновку, що забезпечення корпоративної культури у формуванні соціально-трудових відносин повинно базуватись на визначенні моральних цінностей та потреб працівників суб'єктів господарювання, створенні умов для самореалізації їх інтелектуальної та духовної енергії та здійснюватись шляхом мотивації

персоналу, удосконалення кадрових процедур та розробки певного стилю управління. Тоді корпоративна культура стане інструментом для побудови ефективної системи управління економічною системою, що визначатиметься цілеспрямованими діями щодо впровадження основних завдань і функцій держави шляхом сумлінного виконання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хаєт Г.Л. Корпоративна культура: аспекти управління [Текст]: / колектив авторів Г.Л.Хаєт, А.Л.Еськов, Л.Г.Хаєт та ін. Під загальною редакцією Г.Л.Хаєта – Донецьк : Донбас, 2003 – 400 с.
2. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала/С.А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 224 с. – [Режим доступу] : <http://www.klex.ru/8rv>.
3. Красовский Ю.Д. Организационное поведение: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 511 с.
4. Задохайло Д.В. Корпоративне управління [Текст]: учебное пособие / О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
5. Стадник В.В. Менеджмент: Підручник / Стадник В.В., Йохна М.А. – Видання 2-ге, виправлене, доповнене. – К. : Академвидав, 2010. – 472 с.
6. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. проф. Е.А. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
7. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: монографія / Г.М. Захарчин. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 276 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Капустевского. – СПб. : «Питер», 1999. – 416 с.

УДК 338.2

Сотнікова Ю.В.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри управління персоналом та економіки праці

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ВИПАДКУ МАСОВОГО ВИВІЛЬНЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ У КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКИХ РИНКОВИХ РЕАЛІЙ

Стаття присвячена обґрунтуванню доцільності впровадження стратегії поведінки суб'єктів соціально-трудоових відносин у випадку масового вивільнення працівників на підставі визначення відповідального органу та етапів її реалізації.

Ключові слова: стратегія, масове вивільнення, Комісія по сприянню вторинного працевлаштування, безробітні, сторони соціального діалогу.

Сотнікова Ю.В. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЛУЧАЕ МАССОВОГО ВЫСВОБОЖДЕНИЯ РАБОТНИКОВ В КОНТЕКСТЕ УКРАИНСКИХ РЫНОЧНЫХ РЕАЛИЙ.

Статья посвящена обоснованию целесообразности внедрения стратегии поведения субъектов социально-трудоовых отношений в случае массового высвобождения работников на основании определения ответственного органа и этапов ее реализации.

Ключевые слова: стратегия, массовое высвобождение, Комиссия по содействию вторичного трудоустройства, безработные, стороны социального диалога.

Sotnikova Y.V. FEATURES OF THE STRATEGY OF THE SUBJECTS OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS IMPLEMENTATION IN THE CASE OF MASS LAYOFFS IN THE CONTEXT OF UKRAINIAN MARKET REALITY

The article is devoted to the substantiation of implementation expediency of the strategy behavior the subjects of social and labor relations in the case of mass layoffs on the basis of the determination of the responsible authority and the stages of its implementation.

Keywords: strategy, mass layoffs, the Commission for the Promotion of secondary employment, the unemployed, the parties of social dialogue.

Постановка проблеми. Закриття підприємств і масові вивільнення працівників здійснюють негативний вплив не тільки на окремих працівників та членів їх сімей, але й на економічний стан окремих регіонів. Це особливо справедливо у випадку закриття великих підприємств і вивільнення тисяч людей, а також якщо вивільнення відбуваються в населених пунктах з невеликою кількістю жителів, де підприємство є основним роботодавцем. Саме тому управління масовим вивільненням працівників повинно відбуватись із залученням не тільки безпосередніх учасників – роботодавців та найманих працівників – але й місцевих громад (органів виконавчої влади, місцевих центрів зайнятості, Міжвідомчої комісії з питань регіонального розвитку, фонду сприяння зайнятості населення, центрів організації професійного навчання, органів соціального діалогу і інших).

В даний момент основним органом, який займається проблемами вивільнених працівників на ре-

гіональному рівні, є служба зайнятості, основними завданнями якої в області вивільнення є сприяння громадянам обрання підходящої роботи, реалізація програм, спрямованих на упередження масового вивільнення працівників, організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації безробітних.

Ефективність діяльності державної служби зайнятості проявляється у рівні працевлаштування осіб, незайнятих трудовою діяльністю. Динаміка працевлаштування за останні роки представлена на рис. 1 [1, с. 197, 2].

Як можна побачити з рисунку, рівень працевлаштування осіб, що перебували на обліку в державній службі зайнятості, за всі роки не перевищив 50%. Це свідчить про недостатню ефективність діяльності державної служби зайнятості щодо працевлаштування безробітних. Ще однією важливою особливістю, яку необхідно підкреслити, є значне падіння рівня

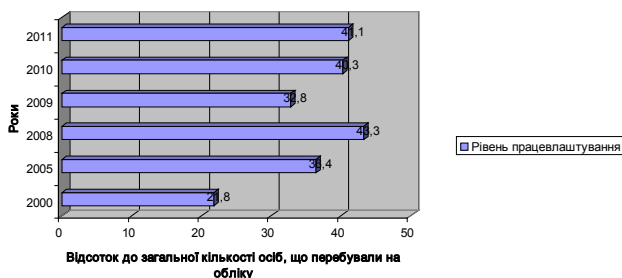


Рис. 1. Рівень працевлаштування державною службою зайнятості осіб, що перебували на обліку

працевлаштування в 2009 році у порівнянні з 2008. Саме в цей період в Україні більшість галузей господарства зазнали впливу світової економічної кризи й основним напрямом скорочення витрат та подолання кризи підприємств стало масове вивільнення працівників. Це спровокувало підвищення рівня безробіття серед населення і висвітлює неефективність діючого механізму роботи з вивільнюваними працівниками, про що свідчить більш ніж 10-відсоткове зменшення рівня працевлаштування [4; 5].

Позитивний досвід використання стратегій швидкого реагування закордоном та неефективність існуючих напрямів роботи з вивільнюваними працівниками в Україні робить доцільним розробити подібну стратегію управління масовим вивільненням у відповідності до сучасних українських реалій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання масового вивільнення працівників та його вплив на місцеве співтовариство, на жаль, не отримали достатнього висвітлення в роботах вітчизняних науковців. Серед закордонних авторів, які досліджували проблеми масового вивільнення працівників та шляхів боротьби з нею, можна виділити С. Апфельбаум, М. Бейлі, К. Камерон, Д. Колвін, Ф. Хайек, В. МакКінлі, В. Зіберт та ін.

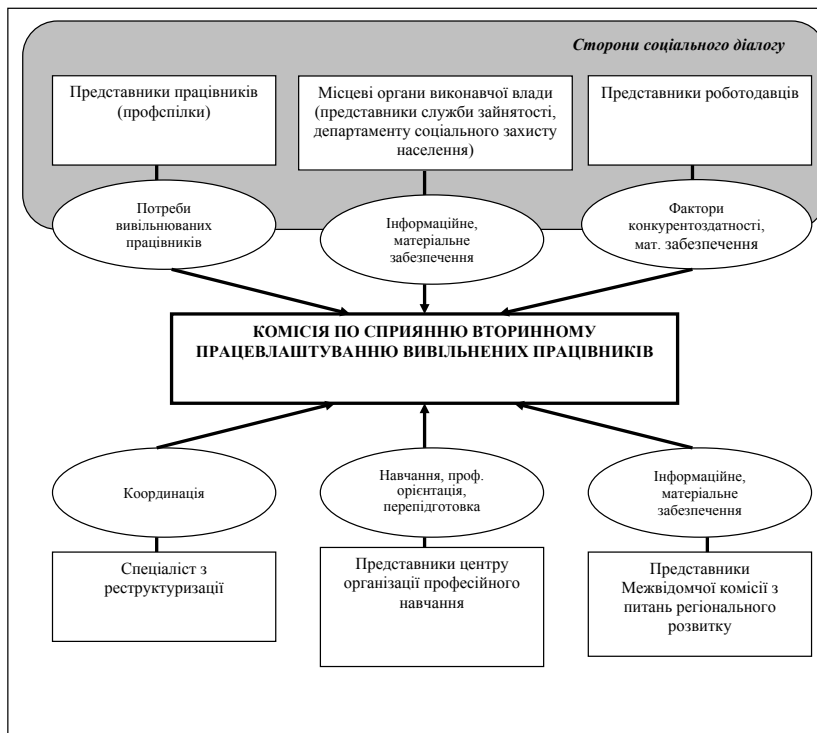


Рис. 2. Склад Комісії по сприянню вторинному працевлаштуванню вивільнених працівників

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою дослідження є визначення шляхів подолання проблеми масового вивільнення працівників з урахуванням особливостей розвитку вітчизняного ринку праці.

Виходячи з того, що найбільш ефективним способом боротьби з проблемою масового вивільнення є імплементація стратегії поведінки у випадку масового вивільнення, задля її реалізації доцільно сформувати Комісію по сприянню вторинному працевлаштуванню (КСВП), що буде відповідальна за впровадження цієї стратегії, до складу якої будуть входити (рис. 2):

сторони соціального діалогу (представники працівників та роботодавців, які зіштовхнулися з проблемою масового вивільнення працівників);

місцеві органи виконавчої влади в особі представника місцевої служби зайнятості, в сферу діяльності якого входить допомога працівникам, що вивільняються з підприємств, установ та організацій та департаменту соціального захисту населення;

спеціаліст з реструктуризації;

представники центру організації професійного навчання та центру професійної орієнтації.

Комісія по сприянню вторинного працевлаштування вивільнених працівників – індикативний асоціативний орган, що пропонується створити у випадку реалізації масових вивільнень працівників одним або декількома підприємствами регіону, та метою діяльності якого є зменшення навантаження на регіональний ринок праці шляхом працевлаштування вивільнених працівників до набуття ними статусу безробітних.

Основним завданням програм вторинного працевлаштування є проведення комплексу попередніх заходів з метою максимального скорочення майбутнього періоду безробіття. Досвід Сполучених Штатів та інших країн показує, що працівники, поставлені перед фактом звільнення, воліють заздалегідь скористатися даними послугами, не чекаючи того моменту,

коли стануть безробітними. В результаті працівники отримують необхідну консультативну та технічну підтримку до того, як покинуть ринок робочої сили. Чим довше працівник перебуває у статусі безробітного, тим важче йому знайти нову роботу і тим вища ймовірність того, що період безробіття буде довготривалим.

Видача дозволів на проведення стратегії управління масовим вивільненням та створення Комісії по сприянню вторинному працевлаштуванню здійснюється урядом через законодавчі механізми. Так, наприклад, перші експериментальні стратегії швидкого реагування на масове вивільнення з використанням КСВП почали проводитися в Сполучених Штатах на початку 1980-х років і були настільки успішними, що в 1988 році Конгрес США прийняв відповідний закон, за яким КСВП стали основними методами зведення до мінімуму негативних наслідків масових звільнень для працівників та спільнот. У кожному штаті були організовані державні підрозділи з надання допомоги вивільненим працівникам, які зіткнулися з імовірністю вивільнення.

Джерелом фінансування стратегії пропонується зробити страхові кошти єдиного соціального внеску, що перераховуються на централізовані рахунки фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Кошти Фонду використовуються для сприяння зайнятості на місцевому та державному рівнях, а саме:

на державному рівні – створення та розвиток центрів підготовки і навчання вивільнених працівників, проведення наукових досліджень та розробок із проблем зайнятості населення; утримання інформаційних та обчислювальних центрів, підприємств служби зайнятості, здійснення міжнародної діяльності та співробітництва у галузі працевлаштування;

на місцевому рівні – заходи професійної орієнтації, перепідготовки та переорієнтації вивільнених працівників та безробітних; забезпечення компенсаційних виплат безробітним, які перебувають на обліку в центрах зайнятості; виплати допомоги у зв'язку з безробіттям та надання матеріальної допомоги членам сім'ї безробітного, які перебувають на його утриманні і ін.

Оскільки цільовим призначення коштів Фонду страхування на випадок безробіття є заходи, спрямовані на підготовку і навчання вивільнених працівників, то ці кошти можуть бути спрямовані на реалізацію стратегії управління масовим вивільненням. Крім коштів Фонду, задля забезпечення фінансової підтримки стратегії управління масовим вивільненням, між сторонами-учасниками КСВП складається угода, яка встановлює обсяг і розподіл фінансових коштів, що виділяються для КСВП сторонами (в тому числі підприємствами, що реалізують вивільнення) і державою в особі державної служби зайнятості та департаменту соціального захисту населення. У деяких угодах зазначаються і інші види підтримки (наприклад, устаткування, приміщення, персонал), які роботодавці, представники працівників і держава надають у розпорядження КСВП.

Зупинимося більш детально на кожному члені вищезначеної комісії та тих функціях, які повинні ними виконуватися.

Представники працівників або профспілки забезпечують контроль за дотриманням прав працівників, що вивільняються, виявленням потреб в навчанні вивільнюваних працівників та забезпеченням зворотного зв'язку з працівниками підприємства.

Представники роботодавців забезпечують надання інформації про обсяги запланованого вивільнення працівників до державної служби зайнятості, а також виконання всіх заходів стратегії швидкого реагування шляхом надання матеріальної та інформаційної підтримки.

Місцеві органи виконавчої влади в особі представників державної служби зайнятості та департаменту соціального захисту населення забез-

печують організацію мережі завчасного повідомлення, яка акумулюватиме точну та останню інформацію про стан підприємств регіону для визначення тих підприємств, які найближчим часом будуть реалізовувати масове вивільнення працівників, або планують закриття, а також здійснюють постійний нагляд за цими підприємствами для того, щоб визначити термін взаємодії з ними та час розпочинання реалізації стратегії управління масовим вивільненням. Доцільність реалізації стратегії управління масовим вивільненням обумовлена тим, що одним з завдань Державної служби зайнятості відповідно до нового закону «Про зайнятість» є реалізація програм, спрямованих на упередження масового вивільнення працівників. Стратегія управління може стати ефективним напрямом виконання даного завдання.

Представники Межвідомчої комісії з питань регіонального розвитку надають інформацію про стан соціально-економічного розвитку регіонів, їх проблемних питань, а також матеріальне забезпечення реалізації стратегії.

Представники Центру організації професійного навчання разом з територіальними органами освіти та

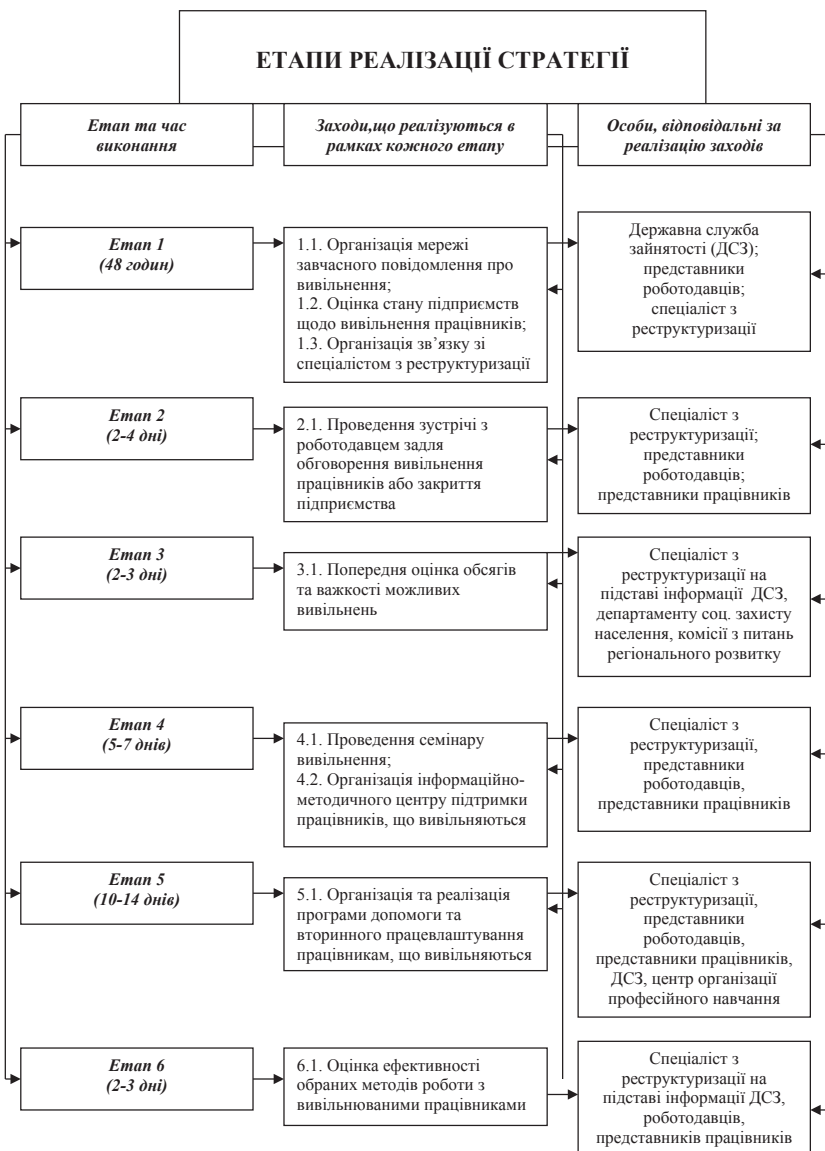


Рис. 3. Етапи реалізації стратегії поведінки суб'єктів соціально-трудових відносин у разі масового вивільнення

представниками працівників розробляють заходи щодо взаємодії з питань організації професійного навчання вивільнюваних працівників, визначають за участю органів освіти мережу навчальних закладів, підприємств, організацій та установ всіх форм власності, на базі яких здійснюватиметься навчання вивільнюваних працівників, та створює відповідний банк даних.

Дослідження інституційного середовища масового вивільнення працівників та відповідальних сторін дозволяє визначити стратегію поведінки суб'єктів соціально-трудова відносин у разі масового вивільнення працівників як діяльність, що реалізується Комісією по сприянню вторинному працевлаштуванню у випадку закриття підприємств, установ чи організацій, або масового вивільнення та спрямовану на надання допомоги вивільненим працівникам в отриманні необхідних послуг та працевлаштуванні в найкоротші терміни [6].

Етапи реалізації стратегії представлені на рис. 3. Досвід показує, що для ефективного функціонування стратегії управління масовим вивільненням та проведення широкомасштабних заходів з надання допомоги працівникам, звільненим у результаті скорочення штату і закриття підприємств, необхідна участь у стратегії кваліфікованого фахівця з реструктуризації.

Реалізація стратегії займає від 23 до 33 днів у залежності від масштабів та складності вивільнення працівників на тому чи іншому підприємстві. В результаті реалізації даної стратегії, ще до закінчення двохмісячного строку повідомлення про заплановане

вивільнення, певна кількість працівників, на яких розповсюджується вивільнення, буде працевлаштована або підготовлена до пошуку нової роботи. Це дозволить зменшити кількість безробітних, які попадають на ринок праці після вивільнення, а також забезпечити більш ефективне використання трудового потенціалу за рахунок перерозподілу вивільнених працівників між підприємствами регіону.

Тривалість перебування працівника у статусі безробітного прямо пов'язана з можливістю знайти роботу, що в майбутньому може перетворитися в проблему довготривалого безробіття. Із збільшенням часу перебування на обліку безробітні все менше вірять, що послуги, запропоновані службою зайнятості, можуть їм допомогти. Досить наглядними в цьому відношенні є статистичні дані, приведені В. Логвиненко в дослідженні психологічних чинників довготривалого безробіття [6].

Безробітні, які перебувають на обліку в центрах зайнятості 1–3 місяці, покладають сподівання на психологічну підтримку дещо частіше, ніж ті, хто перебуває у цій системі довготривалий час 20% (до 3 місяців) і 15 (понад рік). Потреба майже у всіх послугах, які пропонуються ДСЗ, зменшується зі збільшенням тривалості перебування на обліку. Це підтверджує необхідність та доцільність реалізації стратегії саме до того, як працівник буде зареєстрований в якості безробітного.

Найбільш складною з практичної точки зору є реалізація 5 етапу стратегії поведінки суб'єктів соціально-трудова відносин у разі масового вивільнення, а саме організація та реалізація програми допомоги та вторинного працевлаштування працівникам, що вивільняються. На цьому етапі на підставі інформації, яка була отримана інформаційно-методичним центром допомоги, всі працівники, яким потрібна допомога, об'єднуються в функціональні групи відповідно до того типу допомоги, яка їм необхідна з боку КСВП. Можливі функціональні групи працівників, які потребують допомоги та члени КСВП, які забезпечують надання такої допомоги, представлені на рис. 5.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегія стратегії поведінки суб'єктів соціально-трудова відносин у разі масового вивільнення працівників забезпечує реалізацію принципу соціального партнерства у вирішенні однієї з найважливіших проблем соціально-трудова відносин – вивільненні найманих працівників. Комплекс ефективних випереджувачих заходів забезпечує працівникам необхідну та своєчасну підтримку в період, що передує вивільненню. Використання стратегії дозволить підвищити продуктивність, конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємств, установ та організацій. З іншого боку, в результаті використання даної стратегії працівники отримують необхідну консультативну та технічну підтримку до того, як перейдуть до статусу безробітного.



Рис. 5. Схема взаємозв'язку між працівниками, які потребують допомоги та тими інститутами, які її здійснюють*

* числові позначення на рисунку характеризують функціональну групу працівників, для якої необхідна допомога

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна активність населення України у 2011 році / Держкомстат України. – К. : Держаналітінформ, 2012. – 205 с.
2. Пилипенко П.Д. Про право на працю, звільнення, безробіття: поради юриста / П.Д. Пилипенко, С.М. Синчук, В.Я. Бурак ; за заг. ред. П.Д. Пилипенко. – К. : Ін Юре, 2009. – 46 с.
3. Карпенко О.А. Економічний механізм формування ринку праці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування и регулювання економікою» / О.А. Карпенко. – К., 2001. – 16 с.
4. Стаут Л.У. Управление персоналом: настольная книга менеджера / Л.У. Стаут ; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2007. – 536 с.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
6. Краєвська В.О. Теоретико-правові та практичні аспекти вивільнення працівників та їх подальшої зайнятості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.05 «Трудове право, право соціального забезпечення» / В.О. Краєвська. – Луганськ, 2010. – 20 с.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 5

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 30,92. Замов. № 13/14. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.