

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 7
Частина 2

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 № 3 від 27.10.2014 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Іртищева І.О., Стегней М.І., Білак Г.Г. СУЧАСНИЙ СТАН НАУКОВОЇ СФЕРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК.....	9
Кіфоренко О.В. ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ СИРОВИНИ ЯК ДЖЕРЕЛО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ.....	12
Криленко В.І. ОЦІНКА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	16
Мазур І.М. ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	20
Мазуркевич Л.Є. ВВП ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ІНДИКАТОР КОН'ЮКТУРНИХ КОЛИВАНЬ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ В УКРАЇНІ.....	27
Майборода Ю.В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ.....	33
Мінаков В.М. ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	36
Мінакова С.М. УМОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН У ПОРТОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	40
Міщук О.В. СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	44
Москалюк К.В. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	47
Паук М.І. ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ: СУТЬ, ВИДИ ТА МЕТОДИ ІНВЕСТУВАННЯ.....	50
Пічугіна М.А. ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ.....	53
Подзігун С.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	57
Рамський А.Ю. ПОНЯТТЯ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ.....	60
Рега М.Г. РОЛЬ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	65
Рубан В.М. ТИПИ І ВИДИ СТРАТЕГІЙ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ. ТАКТИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	68
Семененко В.В. РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	71
Слюсар С.Т. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КИЇВСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	75
Соколюк К.Ю. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЛЮДИНИ.....	78

Сорокін О.Г. ОЦІНКА ВПЛИВУ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ НА РОЗВИТОК УРАНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	82
Стегней М.І. МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ.....	85
Тинська І.І. ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НАСЛІДОК РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ У 90-х рр. ХХ ст.....	89
Ухналь Н.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	93
Хмельницька Д.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	97
Чернійчук Н.Ю. МОЛОЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ.....	100
Чорна Г.Ю. ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТИЧНОГО ВПЛИВУ ІНТЕРНЕТУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ.....	104
Шапошников К.С. ЕКОЛОГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	108
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Акулов М.Г., Помірча О.М. ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА.....	111
Амет-устаєва Д.М. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ САЙТУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ.....	114
Баранець Г.В., Швець Л.В., Гаврилишина О.В. ПОТЕНЦІАЛ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Безпарточний М.Г. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
Бердар М.М. ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК УМОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	126
Бесараб Д.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	130
Биловол Р.И. СИСТЕМНИЙ ПОДХОД К ХАРАКТЕРИСТИКЕ ВИДОВ ДІАГНОСТИКИ ПРІЄДПРИЯТІЯ.....	133
Борейко В.І. ПРІОРИТЕТНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	137
Бутило Р.І. ІСТОРИЧНИЙ ГЕНЕЗИС ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА.....	141
Бучинська Т.В. РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	144
Волгіна Н.О. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	146
Волянська-Савчук Л.В. СУЧАСНЕ ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	149
Ганущак Т.В. КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА.....	154



Глебова А.О. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ.....	157
Григорук П.М., Параска С.Г. АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
Грицюк Н.О. ПРИНЦИПИ І ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	165
Гришко М.Г. СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ.....	168
Даниленко М.І. МОБІЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	172
Дзюба О.М. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА.....	175
Дишкант М.В. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	179
Дорофеева А.А. БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОТИВИРОВАННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	182
Дубініна В.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	186
Дунська А.Р. ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	190
Живко З.Б. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	194
Жидецька Х.В. ВИЗНАЧЕННЯ ВАГОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ФАКТОРІВ БЕЗПЕКИ КАДРІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	197
Жуковська В.М. СОЦІАЛЬНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	201
Кобець Д.Л. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	206

CONTENTS

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Irtysheva I.O., Stegnej M.I., Bilak G.G.

THE CURRENT STATE OF SCIENTIFIC SPHERE AND ITS IMPACT
UPON INNOVATIVE DEVELOPMENT..... 9

Kiforenko O.V.

IMPROVEMENT OF RAW MATERIAL'S QUALITY AS A SOURCE
OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION IN THE REGIONAL FOOD MARKET..... 12

Krylenko V.I.

VALUATION OF TECHNOLOGIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 16

Mazur I.M.

THE ENERGY INDEPENDENCE AS A CRITERIA FOR EVALUATION
OF THE ENERGY SECURITY OF NATIONAL ECONOMY..... 20

Mazurkevich L.E.

GDP AS MACROECONOMIC INDICATORS CONJUNCTURAL FLUCTUATIONS
AND WAYS OF ITS INCREASE IN UKRAINE..... 27

Majboroda Y.V.

THE EUROPEAN EXPERIENCE LICENSING OF ECONOMIC ACTIVITY
IS ON MOTOR TRANSPORT..... 33

Minakov V.M.

ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS OF THE FUNCTIONING
OF PORT INDUSTRY IN UKRAINE 36

Minakova S.M.

CONDITIONS OF FORMATION OF EFFECTIVE ECONOMIC RELATIONS
IN THE PORT COMPLEX OF UKRAINE..... 40

Mischuk O.V.

PROMOTING INNOVATION ACTIVITY OF BUSINESS NATIONAL ECONOMY
IN THE WORLD EXPERIENCE..... 44

Moskaluyk K.V.

INNOVATION AND INVESTMENT PARADIGM OF DEVELOPMENT
OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE..... 47

Pauk M.I.

FOREIGN INVESTMENT OF TOURIST-RECREATIONAL COMPLEX
OF THE REGION: ESSENCE, TYPES AND METHODS OF INVESTMENT..... 50

Pichugina M.A.

INSTITUTIONAL BACKGROUND OF CLUSTERS..... 53

Podzigun S.M.

THEORETICAL ASPECTS OF EDUCATIONAL SERVICES MARKET
REGULATION IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE..... 57

Ramskyi A.Y.

CONCEPTS OF THE THEORY OF ECONOMIC EQUILIBRIUM AS BASES
OF FORMING THE INVESTMENT MARKET 60

Rega M.G.

ROLE OF MODERN MARKETING CONCEPTS WITH THE ECONOMIC CRISIS..... 65

Ruban V.M.

TYPES AND FORMS STRATEGIES IN CRISIS MANAGEMENT.
CRISIS MANAGEMENT TACTICS..... 68

Semenenko V.V.

THE REGIONAL LEVEL OF THE ENERGY SECURITY OF THE COUNTRY..... 71

Slyusar S.T.

DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF RURAL TERRITORIES
IN THE KIEV REGION..... 75

Sokolyuk K.Y.

FORMATION OF INNOVATIVE HUMAN RESOURCE INTELLECTUAL CAPITAL..... 78

Sorokin A.G.

ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF THE OPERATIONAL
ENVIRONMENT ON SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE URANIUM INDUSTRY OF UKRAINE..... 82



Stegniy M.I. MECHANISM ECOLOGICALLY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES: ESSENCE, CONSTITUENTS AND FUNCTIONS.....	85
Tynska I.I. GOVERNMENTAL ENTREPRENEURSHIP AS THE RESULT OF PROPERTY RELATIONS REFORMATION IN UKRAINE AND ABROAD DURING THE 1990.....	89
Ukhnal N.M. TRANSFORMATION OF SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	93
Khmelnyska D.V. MODERN APPROACHES TO PLANNING OF HUMAN DEVELOPMENT.....	97
Cherniychuk N.Y. DAIRY INDUSTRY OF UKRAINE.....	100
Chorna G.U. THE DEFINITION OF THE ACTUAL INFLUENCE OF INTERNET ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY.....	104
Shaposhnikov K.S. ENVIRONMENTAL PRIORITIES OF NATURAL RESOURCE SUPPORT OF AGRICULTURAL SECTOR.....	108
SECTION 4	
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Akulov M.G., Pomircha A.M. LOGISTICS SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS.....	111
Amiet-ustaieva D.M. ESTIMATION AND ANALYSIS OF SITE AS A TOOL FOR DYNAMIC DEVELOPMENT OF TRAVEL COMPANY.....	114
Baranetz A.V., Shvets L.V., Hawrylyshyna A.V. POTENTIAL OF WAREHOUSE LOGISTICS IN ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF AUTOMOBILE CONSTRUCTION ENTERPRISE.....	117
Bezpartochnyi M.G. FORMATION EFFICIENT PRICING POLICY OF TRADE ENTERPRISES.....	122
Berdar M.M. HARMONIZATION INTERESTS OF FINANCIALLY-ECONOMIC RELATIONS AS CONDITION STEADY DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	126
Besarab D.A. MODERN TENDENCIES AND PROBLEMS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	130
Bilovol R.I. APPROACH OF THE SYSTEMS IS TO DESCRIPTION OF TYPES OF DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE.....	133
Boreiko V.I. PRIORITY FORMS ORGANIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE.....	137
Butylo R.I. HISTORICAL GENESIS OF TECHNOLOGICAL APPROACHES OF THE MILK PRODUCTION.....	141
Buchynska T.V. STAFF DEVELOPMENT AS A MAJOR FACTOR IN IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE.....	144
Volgina N.O. FORMATION INNOVATIVE COMPONENT TO REFORMING HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF UKRAINE.....	146
Volianska-Savchuk L.V. MODERN CONCEPTS OF PERSONNEL MANAGEMENT.....	149
Ganushchak T.V. STAFF SAFETY OF ENTERPRISE.....	154
Glebova A.A. TRANSACTION COSTS: THE NATURE, TYPES AND FEATURES.....	157

Hryhoruk P.M., Paraska S.G. THE ANALYSIS OF ECONOMIC AND MATHEMATIC MODELS FOR INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES	162
Gritsyuk N.O. PRINCIPLES AND FACTORS AFFECTING THE FORMATION OF TAX POLICY IN THE CHEMICAL INDUSTRY UKRAINE.....	165
Gryshko M.G. THE SYSTEM GOALS OF INFORMATION SUPPORT IN MANAGEMENT TRADING NETWORKS.....	168
Danylenko M.I. MOBILE MARKETING: REALITIES AND PROSPECTS.....	172
Dziuba O.N. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RECORDING INFORMATION ON THE PROFITS OF THE ENTERPRISE.....	175
Dyshkant M.V. SYSTEM FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY.....	179
Dorofeyeva A.A. BASIC CONDITIONS SECURITY STAFF MOTIVATION IN THE SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	182
Dubinina V.V. THEORETICAL ASPECTS OF CLASSIFICATION OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE.....	186
Dunska A.R. ORGANIZATIONAL METHODS OF THE SUPPORT OPERATION OF INNOVATIVE MECHANISM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES DEVELOPMENT.....	190
Zhyvko Z.B. MONITORING SOFTWARE ECONOMIC SECURITY.....	194
Zhydetska K.V. FINDING WEIGHT COEFFICIENTS OF THE PERSONNEL SECURITY FACTORS OF IN MANUFACTURING COMPANIES.....	197
Zhukovska V.M. SOCIAL VECTOR OF DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISES	201
Kobets D.L. FORMING THE SYSTEM OF MARKETING MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	206

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.601

Іртищева І.О.*доктор економічних наук, професор
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова***Стегней М.І.***кандидат економічних наук, доцент
Мукачівського державного університету***Білак Г.Г.***кандидат економічних наук
Мукачівського державного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН НАУКОВОЇ СФЕРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

У статті досліджено окремі параметри наукової сфери України. Проаналізовано джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт. Окреслено вплив стану наукової сфери на інноваційний розвиток України. Зазначено необхідність переходу до інноваційної моделі структурної перебудови економіки. Визначено першочерговість завдань державного управління в напрямку впровадження дієвих державних механізмів інноваційного розвитку України. Запропоновано здійснювати подальші дослідження інноваційного розвитку України із врахуванням наявних ресурсного і трудового потенціалів з метою забезпечення сталого екологічного розвитку економіки країни.

Ключові слова: наукова сфера, інновації, інноваційний розвиток, фінансування та державне управління.

Иртышева И.А., Стегней М.И., Билак Г.Г. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАУЧНОЙ СФЕРЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

В статье исследованы отдельные параметры научной сферы Украины. Проанализированы источники финансирования расходов на выполнение научных и научно-технических работ. Очерчено состояние научной сферы и инновационное развитие Украины. Отмечена необходимость перехода к инновационной модели структурной перестройки экономики. Определена первоочередная задача государственного управления в направлении внедрения действенных государственных механизмов инновационного развития Украины. Предложено осуществлять дальнейшие исследования инновационного развития Украины с учетом имеющихся ресурсного и трудового потенциалов с целью обеспечения устойчивого экологического развития экономики страны.

Ключевые слова: научная сфера, инновации, инновационное развитие, финансирование и государственные

Irtysheva I.O., Stegnej M.I., Bilak G.G. THE CURRENT STATE OF SCIENTIFIC SPHERE AND ITS IMPACT UPON INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article studied the individual parameters of scientific activity in Ukraine. The sources of financing the implementation of scientific and technological work are analyzed. The state of the scientific activity and innovative development of Ukraine are specified. The necessity of the transition to an innovative model of economic restructuring is proved. Priorities for government towards the implementation of effective state mechanisms of innovative development of Ukraine are indicated. It is suggested to carry out further research on innovative development of Ukraine by means of available labor resources and capacities to ensure sustainable environmental development of the economy.

Keywords: scientific sphere, innovations, innovative development, financing and state management.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, конкуренція між розвинутими країнами перетворюється на конкуренцію у сфері науки і технологій. Інтелектуальний науковий потенціал, кваліфіковані фахівці, потужність нових ідей та інновацій визначають рівень окремої країни у світовому співтоваристві. Євро інтеграційні орієнтири України визначають необхідність здійснення рішучих кроків до підвищення ефективності наукової сфери. Актуальною постає проблема створення ефективної системи забезпечення якісного розвитку наукової сфери з урахуванням стратегічних напрямів розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань розвитку наукової сфери та інноваційного потенціалу країни досліджено у працях багатьох вчених, серед яких: С.С. Арутюнян, В.М. Геєць, В.А. Гросул, Г.І. Мерніков, О.М. Стреліна, Л.І. Федулова та інші.

Важливість досліджень обумовлена необхідністю оновлення наукового потенціалу України. Тому дослідження наукової сфери повинне здійснюватися у напрямі пошуку механізмів інноваційного розвитку і нарощування національного інтелектуального капіталу.

Невирішені частини проблеми. Наукові публікації вищезазначених вчених дають вагомое методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем наукової сфери. Масштабність цих проблем та велика соціально-економічна значущість викликає необхідність знаходити все нові недосліджені аспекти та продовжувати наукові пошуки. Так, зокрема, найбільш актуальним напрямом, на наш погляд, є оцінка тенденцій розвитку наукової сфери України та визначення шляхів її вдосконалення.

Метою дослідження є здійснення оцінки сучасного стану наукової сфери та визначення її впливу на інноваційний розвиток України в умовах глобальних викликів.

Основні результати дослідження. Згідно даних Державної служби статистики [9], у 2013 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій порівняно з 2012 р. збільшився на 0,4% і становив 11161,1 млн. грн., у т.ч. матеріальні витрати – на 2,7%, капітальні витрати – на 14,9%, з них витрати на придбання устаткування – на 22,3%. Обсяг витрат на оплату праці зменшився на 3,9%. Середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок зросла з 3180 грн. у 2012 р. до 3458 грн. у 2013 р., що на 5,9% більше середнього рівня заробітної плати в економіці України і значно вище, ніж в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2367 грн.) і закладах освіти (2700 грн.), але нижче рівня оплати праці у сфері інформації та телекомунікацій (4599) і фінансової та страхової діяльності (6275 грн.).

У 2013 р. майже чверть загального обсягу витрат було спрямовано на виконання фундаментальних досліджень, які на 95,6% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 17,2%, понад дві третини яких асигнувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та 17,8% – за рахунок коштів підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано 47,8% загального обсягу витрат, які на 40,9% профінансовані іноземними фірмами, 21,3% – організаціями підприємницького сектору, 20,2% і 12,2% за рахунок власних та бюджетних коштів відповідно. Частка витрат на виконання науково-технічних послуг становила 10,3% загального обсягу витрат. Більше половини загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 20,1% яких – на замовлення промислових підприємств.

Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2013 р. за рахунок державного бюджету зменшився порівняно з 2012 р. на 4% і становив 4762,1 млн. грн., його частка в загальному обсязі фінансування зменшилась на 1,9 в.п.; обсяг коштів організацій підприємницького сектору зменшився на 10,3%, державного сектору – на 13,2% (відповідно 1975,9 млн. грн. і 326,0 млн. грн., їх частка в загальному обсязі фінансування зменшилась на 2,1 в.п. та 0,5 в.п.). При цьому обсяг власних коштів збільшився на 24,2% (1466,6 млн. грн., їх частка в загальному обсязі фінансування збільшилась на 2,5 в.п.); коштів іноземних джерел – на 12% (2411,5 млн. грн. і 2,2 в.п.).

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,77%, у т.ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,33%. За даними Євростату, у 2012 р. середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-27 у ВВП становив 2,06%. Більшою часткою витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,55%, Швеції – 3,41%, Данії – 2,99%, Німеччині – 2,92%, Австрії – 2,84%, Словенії – 2,80%, Франції – 2,26%, Бельгії – 2,24%, Естонії – 2,18% та Нідерландах – 2,16%; найменшою – у Румунії, Кіпрі, Болгарії, Латвії (від 0,42% до 0,66%) [8].

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2013р., зменшився на 0,6% і становив 11781,1 млн. грн., у т.ч. обсяг науково-дослідних робіт – на 2,9% (4783,2 млн. грн.), обсяг науково-технічних послуг – на 3,3% (1225,1 млн. грн.). Разом з тим обсяг науково-технічних розробок збільшився

на 2,1% і становив 5772,8 млн. грн. Питома вага загального обсягу наукових та науково-технічних робіт у ВВП становила 0,81% [8].

Наукова сфера є складовою інноваційного розвитку України. На етапі посиленої конкуренції, інноваційний розвиток набуває все більшого значення для національного економічного піднесення та для успішної фінансово-господарської діяльності окремих підприємств. Все це передбачає створення принципово нової продукції з використанням новітніх технологій. Інновації та інноваційна діяльність є важливим інструментом задоволення конкурентних переваг та невід'ємною частиною процесу забезпечення успішного, тривалого та стійкого функціонування підприємств, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії.

В сучасних умовах господарювання надзвичайно актуальним є дослідження всіх аспектів розвитку інноваційного розвитку, оскільки, в економічній науці відсутнє чітке уявлення про можливості інновацій, не сформовано та не систематизовано об'єкти, методи підходи та методичний інструментарій щодо вивчення та аналізу інновацій як самостійного напрямку досліджень.

Досягнення науки і технології визначають не тільки динаміку економічного зростання, але і рівень конкурентоспроможності держави у світовому співтоваристві [4].

Головна мета інноваційного типу розвитку полягає в отриманні максимального економічного ефекту від кожної одиниці впровадженого і перетвореного на товар винаходу та ідеї. Можна стверджувати, що в даний час в Україні державної інноваційної політики не існує. Разом з тим інтелект і знання є одним з головних резервів країни, причому єдиним відновлюваним ресурсом. Для його застосування у країні є головне – це освічені кадри та наука, але, на жаль, вони практично не використовуються, тому що немає внутрішнього попиту на інтелект і нове знання, немає інфраструктури, яка цей попит забезпечить [6].

Впровадження моделі інноваційного розвитку національної економіки (які функціонують в економічно розвинутих країнах) України суттєво ускладнює існуюча структура ВВП, бо головним джерелом валових над-ходжень до державного бюджету залишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%). А власники цих виробництв до останнього часу фактично не здійснювали технологічну модернізацію промислових підприємств, оскільки й без цього мали певні конкурентні переваги на світових ринках за рахунок відносно дешевої робочої сили, сировини та енергоносіїв. У посткризовій економічній ситуації стан зовнішньоторговельного балансу української економіки лише погіршується, що підкреслює стратегічну безперспективність теперішнього місця України. Основна стратегія тих, хто контролюють ключові сектори української економіки, – збільшити свої прибутки, ігноруючи загальну деградацію національного господарського комплексу, зростаюче технологічне відставання, кризові процеси у науці та освіті [5, с. 141].

У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60-90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка. Хоча Україна за кількістю науковців входить до першої десятки країн світу [3, с. 77].

За останні роки не було реалізовано заходів у рамках інноваційної політики щодо поліпшення бізнес-

середовища, стимулювання компаній до інновацій, розвитку різних інструментів підтримки технологічної модернізації, однак за наявності окремих покращень зберігається фрагментарність і нестійкість загального прогресу в даній сфері. До ключових проблем у формуванні й реалізації державної інноваційної політики в Україні належать такі [7, с. 24]:

– недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки;

– збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням, включаючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;

– недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності;

– взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що не має регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в нових секторах, що формуються;

– недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств.

В економіці України домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які можна віднести до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів [1, с. 255].

Сучасний рівень наукоємності вітчизняного виробництва характеризується не тільки дефіцитом коштів та недостатністю стимулів і пільг, але й структурою економіки. З метою досягнення позитивних змін в пов'язаних з динамікою зростання ВВП, необхідно перейти до інноваційної моделі структурної перебудови економіки.

В Україні сконцетровано великий науковий потенціал, є багато відкриттів і винаходів, напрацьо-

вано багато інноваційних проектів в ресурсозбереженні, в біотехнології, у лазерній техніці тощо. Необхідно визначити найбільш проривні напрямки, в які, у відповідності до критичної точки фазового переходу, можна мінімально додати інвестиції у вигляді ресурсів і відбудеться перехід в нову якість – в інноваційний рентабельний бізнес, який буде формувати інфраструктуру для інших сфер діяльності.

Висновки. Впровадження дієвих державних механізмів інноваційного розвитку України є одним із першочергових завдань державного управління. Стратегія втілення цієї політики розвитку наукової сфери має здійснюватися на системній і послідовній основі. За рахунок інтенсифікації інноваційного процесу має бути здійснено оновлення внутрішнього і зовнішнього ринків високотехнологічною продукцією. У реалізації цієї взаємодії і створенні таким чином економіки, заснованої на знаннях, роль державної влади є ключовою. Програми інноваційного розвитку України повинні ґрунтуватися на наявних ресурсному і трудовому потенціалах та забезпечити сталий екологічний розвиток економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арутюнян С.С. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період / С.С. Арутюнян, Р.Р. Арутюнян // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 253-257.
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць // НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 864 с.
3. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 1. – С. 76-82.
4. Іртищева І.О. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, № 5. – 2013, м. Хмельницький. – С. 272-275.
5. Мерніков Г.І. Модернізація України і досвід Китаю / Г.І. Мерніков // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3(20). – С. 137-145.
6. Стреліна О.М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи / О.М. Стреліна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2166>
7. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – 314 с.
9. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

УДК 336 (631.1)

Кіфоренко О.В.
аспірант

Уманського національного університету садівництва

ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ СИРОВИНИ ЯК ДЖЕРЕЛО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

У статті досліджено проблеми якості сировини та її вплив на конкурентоспроможність продукції на регіональному продовольчому ринку. Доведено, що для успішного й безпечного функціонування підприємства переробних галузей АПК мають звертати особливу увагу на те, якої якості сировину постачають їм постачальники та якої якості кінцевий продукт вони постачають споживачеві. Обґрунтовано основні напрями імплементації європейських стандартів якості заради підвищення конкурентоспроможності національної продукції й розроблено конкретні пропозиції щодо управління якістю на переробних підприємствах регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність, продовольчий ринок, якість.

Кифоренко О.В. УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА СЫРЬЯ КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

В статье исследованы проблемы качества сырья и ее влияние на конкурентоспособность продукции на региональном продовольственном рынке. Доказано, что для успешного и безопасного функционирования предприятия перерабатывающих отраслей АПК должны обращать особое внимание на то, какого качества сырье поставляют им поставщики и какого качества конечного продукта они поставляют потребителю. Обоснованы основные направления имплементации европейских стандартов качества для повышения конкурентоспособности национальной продукции и разработаны конкретные предложения по управлению качеством на перерабатывающих предприятиях региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность, продовольственный рынок, качество.

Kiforenko O.V. IMPROVEMENT OF RAW MATERIAL'S QUALITY AS A SOURCE OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION IN THE REGIONAL FOOD MARKET

The paper studies the problem of raw material's quality and its impact on the competitiveness of products in the regional food market. It is proved that for a successful and safe operation of the business of processing agricultural industries particular attention should be paid to the quality of the raw material supplied and the quality of the final product they supply the consumers with. The basic directions of implementation of European quality standards to enhance the competitiveness of national products are grounded and specific proposals on quality management in processing companies of the region are made.

Keywords: competitiveness, food market, quality.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки роль якості продукції суттєво підвищується, а тому завдання управління якістю господарських підприємств розширюються, набувають нових значень. Вимоги до якості продукції в розвинених країнах світу постійно зростають, особливо увага приділяється її екологічним характеристикам. Що стосується українського ринку, то споживачі досить часто зіштовхуються з неякісною продукцією, що не лише негативно позначається на її смакових властивостях, а й пов'язане з ризиком для здоров'я споживачів. Господарська діяльність на продовольчому ринку має такі проблеми, як нестабільність економічної ситуації, зміни у внутрішній та зовнішній політиці держави, як наслідок це призводить до низької купівельної спроможності населення, недостатності забезпечення переробних підприємств сировиною. Отже, актуальність окресленого кола проблем, їх теоретична та практична значимість, динамізм сучасних економічних змін і необхідність управління ними зумовили вибір теми дослідження.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розв'язання зазначеної проблеми зробили відомі науковці України О.І. Драган, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, І.О. Іртицева, Л.О. Мармуль, Т.Л. Мостенська, П.Т. Каблук, М.П. Сичевський, М.І. Шаповал, Е.І. Шелудько та інші. Проте ця проблема залишається нагальною і на сьогодні.

Метою дослідження стало обґрунтування основних напрямів імплементації європейських стандартів якості заради підвищення конкурентоспромож-

ності національної продукції та розробка конкретних пропозицій щодо управління якістю на переробних підприємствах регіону.

Виклад основного матеріалу. У світлі євроінтеграційних процесів, які спостерігаються в нашій державі, вважаємо, що найважливішими проблемами перед вступом до Європейської Спільноти є такі: 1) приведення вітчизняних стандартів якості у відповідність до таких, які діють на території Європейської Співдружності (тут маємо на увазі стандарти якості не тільки кінцевого продукту, а й усього харчового ланцюжка, тобто від вироблення сировини через переробку до вироблення й розповсюдження кінцевого продукту); 2) система інтервенції на ринку харчових продуктів мусить відповідати вимогам, що діють на території ЄС; 3) організація інституції, яка здійснювала б спостереження за додержанням квот виробництва продуктів харчування та стандартів якості. Звертаємо особливу увагу на небезпеку зменшення кількості продуцентів деяких видів сільськогосподарської сировини. Малі господарства й низький обсяг виробництва збільшує тягар витрат на придбання додаткової сировини та підвищує витрати на оцінку рівня якості. До того ж малі підприємства не достатньо еластичні для швидкого реагування на наявні песимістичні сигнали з ринку.

Упровадження нових засад оцінки сировинного продукту вимагатиме проведення певних підготовчих заходів, тренінгів і навчань, а також певних змін технічного характеру для опрацювання методик отримання значного покращення якості сировинних продуктів. Пропонуємо таку схему забезпечення якості сільськогосподарської продукції (рис. 1).

Для успішного й безпечного функціонування підприємства переробних галузей АПК мають звертати особливу увагу на те, якої якості сировину постачають їм постачальники та якої якості кінцевий продукт вони постачають споживачеві. Вважаємо, що в цій ситуації оптимальним буде застосування системи SAP, яка містить всю інформацію про продукти та їх переміщення.



Рис. 1. Схема забезпечення якості сільськогосподарської продукції

Джерело: власні напрацювання автора

У разі виникнення проблеми з якістю кінцевого продукту, можливо відслідкувати у зворотному напрямі послідовність переміщення продукції та постачань постачальників, ідентифікуючи тим самим джерело проблеми. Вважаємо, що для забезпечення найвищого рівня якості продукту виправданим є відслідковування інформації про кінцевий продукт аж до виробництва сільгосппродуктів.

Отже, різні підприємства можуть знайти різне застосування для концепції простежуваності, але найважливішим, на нашу думку, є саме її якісний аспект. У логістичному ланцюзі, де утримання високої якості протягом переміщення від однієї фірми до іншої є вирішальним для отримання кінцевого продукту високої якості, саме простежуваність стає способом досягнення чіткого поділу відповідальності, взаємної довіри і, як результат, підвищення рівня конкурентоспроможності.

Детальніше зупинимося на системі SAP і перевагах її застосування на підприємстві. Система SAP (англ. Systems Applications and Products in Data Processing) – це програмне забезпечення, яке використовується для повної автоматизації виробництва,

торгівлі й бухгалтерського обліку, управління персоналом, складами та фінансами. Ця система орієнтована виключно на малий бізнес і використовується для ведення статистичного та бухгалтерського обліку, а також автоматизації роботи з клієнтами.

Розглянемо детальніше переваги впровадження згаданої вище системи для підприємства. Передусім потрібно зазначити, ця система була створена, щоб з її використанням змінити підприємство на краще. Перед впровадженням системи потрібно зрозуміти, що головною метою є не сам факт впровадження системи, а щоб підприємство працювало ефективніше. Упровадження системи SAP означає не тільки стандартизацію процесів, упорядкування картотеки контрагентів чи автоматизацію бухгалтерії. Усе підприємство має почати працювати на більш високих швидкостях. Насамперед система SAP є інструментом ефективнішого управління. Адже метою управління є оптимізація прибутку підприємства й підвищення його вартості. Реалізація згаданих цілей залежить від таких факторів, як хороша система обслуговування клієнтів, висока рентабельність виробництва та продажів, ефективне управління коштами.

Згадана вище система надає допоміжні інструменти для прийняття відповідних рішень і дій, які впливають на економічні результати діяльності підприємства. Потрібно однак відмітити, що ця система не є панацеєю від усіх проблем, які можуть виникнути у процесі функціонування підприємства. Система надає та систематизує дані, а саме від менеджерів і керівників підприємства залежить, які саме рішення потрібно прийняти в тій чи іншій ситуації. Для того, щоб впровадження системи SAP стало конкурентною перевагою, водночас із впровадженням цієї системи потрібно впроваджувати нові більш ефективні практики управління. Не варто не звертати уваги на те, що купівля й впровадження згаданої системи є інвестицією.

Як же оцінити розмір прибутку від такої інвестиції? У цьому разі пропонуємо піти від зворотного, тобто оцінити можливі збитки, які мали місце від браку системи SAP. Наприклад, недостатня інформація про стан запасів чи неможливість реалізації замовлень можуть означати вплив клієнтів і гірші можливості здобуття нових тощо. Додавши суми упущених вигод, які можна було отримати використовуючи систему SAP, отримаємо вартість цієї системи, а також ту суму, що можемо інвестувати, купуючи її. Тут потрібно зазначити, що не всі упущені вигоди можна легко оцінити. Упровадження згаданої вище системи спричиняє розмежування компетентності й відповідальності між працівниками, покращує переміщення інформації між відділами та підрозділами підприємства, що в результаті підвищує ефективність діяльності підприємства й зумовлює збільшення його вартості.

Крім того, докладніша та надійніша інформація дасть змогу приймати якнайкращі для функціонування підприємства рішення. Адже правдивість і швидкість внутрішньої звітності є найкоротшим шляхом до подальших вигод. Згадана вище система допомагає управляти бюджетом підприємства через прогнози прибутків і видатків. Прогнози грошових потоків допомагають приймати оптимальні рішення стосовно поточної фінансової діяльності підприємства. Величезним плюсом впровадження системи SAP є те, що з її допомогою можливо створити умови для комплексної та ефективної системи контролінгу, тобто зробити можливим управління всіма видами діяльності на підприємстві, котрі спричиняють при-

йняття таких рішень, які в результаті надають можливість досягти якнайбільших прибутків.

Система SAP забезпечує правдиву, докладну й актуальну інформацію про рентабельність окремих видів продукції, відділів і їх роботи, дистрибутивних каналів та сегментів ринку, завдяки своєчасному й швидкому розрахунку прибутків і витрат. Систему SAP як інструмент управління характеризує те, що вона спричиняє тісну інтеграцію контролінгу зі сферою операційної діяльності та продажів. На сучасному підприємстві планові й реальні дані логістики, закупівель, виробництва, продажу та фінансового обліку мають бути негайно прийняті до уваги в контролінгу. Так, у системі SAP прогнозоване збільшення продажів може бути негайно проаналізоване з точки зору впливу на виробничий потенціал і плановану маржу покриття. Це і є результатом інтегрування системи в цілому.

Основний девіз будь-якого підприємства у сфері операційної діяльності можна сформулювати так – купувати та виробляти те, що потрібно й коли потрібно, продавати з якнайбільшим прибутком. Завдяки вищезгаданій системі на підприємстві досягається оптимізація джерел поставок, краще використання виробничих активів, прискорення оборотності запасів, скорочення часу виконання замовлень. Упровадження системи SAP дає змогу знизити вартість пошуку та співпраці з постачальниками, а також підвищити ефективність управління запасами. Система допомагає менеджерам в оптимальному доборі постачальників і способів реалізації поставок, а також у мінімізації матеріальних запасів, що, звичайно, безпосередньо впливає на зниження витрат. Найвні ресурси, заплановані й фактичні витрати, наявні та прогнозовані зобов'язання й інші важливі дані діяльності підприємства доступні в системі SAP у будь-який час, завдяки постійному оновленню даних у режимі реального часу. Такі дані є узгодженими та надійними завдяки інтеграції логістичних операцій з фінансовими. А це, у свою чергу, надає можливість ефективно планувати й управляти засобами підприємства, поліпшуючи процес обслуговування запитів одержувачів.

Ще однією перевагою впровадження системи SAP є те, що завдяки їй підприємство може дешевше виробляти й ефективніше використовувати виробничі запаси. Адже дякуючи плануванню виробництва, адаптованого до прогнозованого попиту на продукцію, можна оптимізувати використання основних засобів і персоналу, знизити витрати на зберігання запасів напівфабрикатів та готової продукції. Управління якістю продукції у межах системи SAP дає змогу знизити витрати на забезпечення якості завдяки полегшеній і швидкій ідентифікації причин виникнення недоліків та дефектів. Охоплення згаданою системою сфери пересування й ремонтів дозволяє так управляти засобами, щоб забезпечити доступність і технічну справність машин та устаткування, гарантуючи безперебійне виробництво із забезпеченням відповідного рівня якості й оптимальних витрат на обслуговування.

Усе вищезазначене не тільки підвищує конкурентоспроможність окремих видів продукції, а й підприємства загалом. Крім того, система SAP створює умови для значного підвищення рентабельності продажів. Це досягається як за рахунок зменшення витрат, пов'язаних із продажами, так і за рахунок збільшення доходів, що пов'язано з більшим задоволенням клієнтів і кращою адаптацією пропозиції підприємства до мінливостей ринку. Автоматизація рутинних дій, пов'язаних із продажами (обслугову-

вання замовлень, висилання товарів, виставлення рахунків-фактур) призводить до зниження витрат відділу продажів, що дає змогу звернути більше уваги на передпродажні заходи. Лише ефективний відділ продажів, маючи актуальну й достовірну інформацію, може й далі підтримувати лояльність наявних клієнтів і здобувати нових. Адже лише доступ до актуальних даних надає можливість гнучко реагувати на зміни на ринку й задовольняти очікування клієнтів. Крім того, система SAP робить можливою дієве та ефективне управління кадрами й абсолютний контроль над витратами на персонал за рахунок автоматизації рутинних операцій по персоналу (управління кадрами – відпустки, звільнення, робочий час та надійна і справедлива система оплати праці).

Отже, система дає змогу зменшити навантаження на відділи кадрів, дозволяючи скоротити витрати на їх утримання. Але помилковим було б твердження про те, що від рішень SAP ми можемо очікувати лише допомоги в керівництві чи нарахуванні заробітної плати. Із запровадженням системи ми покращимо управління робочим часом, а також умовимо працівників відповідною системою винагород.

Наступним способом покращити якість сировинних продуктів, а в результаті підвищити рівень конкурентоспроможності продукції на регіональному продовольчому ринку, є аграрний інтервенціонізм. Головною метою політики інтервенціонізму є так звана повна зайнятість, тобто утримання безробіття на такому рівні, який вважається безпечним для існування економічної системи даної країни й підвищення рівня економічного розвитку. Іншими словами, це втручання держави в економічні процеси задля збереження збалансованого розвитку економіки. Пропонуємо детальніше розглянути явище інтервенціонізму в аграрній сфері.

Аграрна політика більшості країн сама в собі передбачає застосування протекціонізму й інтервенціонізму стосовно власного сільського господарства. Згадані заходи пов'язані передусім із ситуацією на ринку, цінами на продукти та структурою сільського господарства. Сільське господарство є важливою та невід'ємною часткою економіки країни. Величезне значення сільського господарства випливає з основного його завдання – виробництва сировини для виробництва продуктів харчування. Метою аграрної політики має бути підвищення продуктивності, збільшення доходів людей, зайнятих у сільському господарстві, стабілізація ринку, забезпечення продовольчої безпеки та відносно дешевого продовольства. Загалом аграрна політика має складатися із двох видів інтервенційних заходів: 1) інтервенція зовнішня, тобто захист перед зовнішньою конкуренцією; 2) інтервенція на внутрішньому ринку, котру, у свою чергу, можна поділити на політику ринкову й політику структурну.

Зовнішня інтервенція країни реалізується за допомогою змінних мит на імпортовані товари, змінних дотацій на експортовані сільськогосподарські товари, регуляції обсягів привозу та сталих тарифів. Найважливішим інструментом зовнішньої інтервенції вважається змінне мито у сфері імпорту сільгосппродукції. Річ у тому, що різниця між цінами на світових ринках і ціновим порогом збирається у вигляді оплати за ввіз. У результаті ціна на внутрішньому ринку вища, ніж на міжнародному ринку, і це спричиняє захист власних продуктів перед зовнішньою конкуренцією. Це, у свою чергу, призводить до виникнення перевиробництва й необхідності експорту. У ситуації, коли ціни на сільгосппродукцію

на внутрішньому ринку високі, доцільно впровадити субсидування експорту, яке дає змогу продавати продукцію на закордонних ринках. Субсидування експорту є результатом використання змінного мита у міжнародному обміні продуктів харчування. Його виплачують експортерам для того, щоб сільгосппродукти, які продаються на світових ринках, були конкурентоспроможними. Субсидування експорту виникає з розрахунку обмежень витрат на зберігання надлишків або значно більших витрат на їх обробку.

Наступним інструментом інтервенції можемо вважати обмеження обсягів імпорту. Сюди належать квоти імпорту, заборона на ввіз, різноманітні бар'єри для імпорту й різні умови, що обмежують імпорт. Ще одним способом регулювання імпорту є сталій митний тариф. Він полягає у сплаті певного визначеного відсотка від вартості імпортованого товару або певної квоти від одиниці імпортованої продукції.

Внутрішній інтервенціонізм полягає в застосуванні широкого рангу цін та субвенцій. Найбільш розповсюдженим інструментом внутрішньої інтервенції на ринку сільгосппродукції є застосування гарантованих цін. Уповноважені інституції скуповують сільгосппродукцію у сільгоспвиробників за згаданими вище гарантованими цінами в тому разі, якщо ринкова ціна спадає нижче за визначений рівень. Застосування гарантованих цін гарантує сільгоспвиробникам продаж будь-якої кількості сільгосппродуктів. Але встановлення гарантованих цін на рівні, вищому ніж ринкові ціни (так звана ціна ринкової рівноваги), призведе до перевиробництва продуктів харчування та збільшить витрати на їх санування.

До позитивних результатів згаданих вище дій можемо зарахувати захист місцевих (у нашому випадку українських) сільгоспвиробників від знищення через наплив дешевих субсидійованих Європейським Союзом товарів. Адже загальновідомим фактом є те, що у Європейському Союзі існує перевиробництво й надлишок продуктів харчування. Наступним позитивним моментом є те, що згадані вище дії призведуть до відсутності залежності від поставок продуктів харчування із-за кордону та можливості розвивати власне сільське господарство, котре після певних структурних змін буде ще дешевше та проекологічніше, ніж західне. Наступним результатом згаданих вище дій, котрий одні назвуть негативним, а інші – позитивним, є поступове зменшення кількості сільгосппрацівників до рівня 5–8% від загальної кількості працюючих, що, у свою чергу, спричинить підвищення кількості безробітних, особливо некваліфікованих.

Отже, політика протекціонізму й інтервенціонізму може призвести до того, що на ринку залишаться лише великі господарства з невеликою кількістю працівників. Саме фінансування розвитку таких господарств може відбуватися за рахунок кредитів, які видавали б з грошей із заплачених мит. Ще одним позитивним результатом інтервенціонізму є досягнення спокою серед суб'єктів ринку сільгосптоварів, адже виробник сільгосппродукції має знати, що із продажем сільгосппродукції не буде проблем і він може спокійно займатися виробництвом цієї продукції. З іншого боку, такий спокій негативно впливає на розвиток і функціонування внутрішнього ринку. По-перше, у такій ситуації дуже важко буде зменшити кількість нерентабельних господарств без створення соціального напруження. Високе ввізне мито призведе до того, що вітчизняні сільгоспвиробники будуть почуватися певними в тому, що продадуть всі сільгосппродукти. Але, з іншого боку, це буде означати, що їм не потрібно буде працювати над

тим, щоб зменшити витрати на виробництво сільгосппродукції чи модернізувати машинний парк, що зумовить підвищення цін на харчові продукти, відсутність можливості вибору та збільшення кількості працюючих у сільському господарстві.

На нашу думку, трактувати аграрний інтервенціонізм лише як заходи впливу уряду на процеси, які відбуваються на внутрішньому аграрному ринку, для збереження стабільної економічної ситуації у країні, є дещо недалекоглядним і таке трактування значною мірою звужує це поняття. Аграрний інтервенціонізм – це заходи впливу уряду на процеси, що відбуваються на внутрішньому аграрному ринку, для збереження стабільної економічної ситуації у країні, а також інтервенції на зовнішні аграрні ринки з метою захисту вітчизняних сільгоспвиробників і підвищення конкурентоспроможності продукції АПК.

Отже, для провадження виваженої інтервенційної політики пропонуємо створити Агенцію Ринку Сільгосптоварів. Головними завданнями цієї інституції були б забезпечення балансу між попитом і пропозицією на сільгосппродукцію, участь у забезпеченні продовольчої безпеки країни та підвищення рівня життя в сільській місцевості. Надалі Агенція займалася б розподілом фінансових коштів на реалізацію аграрної політики країни. У подальшому вказана вище Агенція могла б бути тим розподільчим органом, який розподіляв би кошти, котрі надходили б з ЄЕС та інших міжнародних інституцій, державного бюджету й різноманітних фондів, на просування сільськогосподарської продукції на внутрішні та зовнішні ринки й підвищення її конкурентоспроможності. До обов'язків Агенції входили б керування механізмами підтримки сільгоспвиробників, просування сільськогосподарської продукції не тільки на внутрішній, а й передусім на зовнішні ринки, надання різноманітної інформації про сільгосппродукцію наявну на тому чи іншому ринку, проведення детального аналізу ринку та надання всебічної підтримки українським підприємцям у справі поставки вітчизняної продукції на ринки інших країн. А також ця Агенція здійснювала б або надавала всебічну допомогу представникам усіх галузей АПК для здійснення інтервенційних дій на ринках інших країн. Адже чинний у нашій країні державний інтервенційний фонд використовується лише для мінімізації цінових коливань на відповідних ринках шляхом поставки сировини і продуктів її переробки.

Отже, вказана Агенція займалася б утіленням у життя інтервенційної політики держави в галузі сільського господарства та пов'язаних з ним галузей народного господарства. Припущення про те, що такого роду Агенція може фінансуватися самостійно, вважаємо дещо нежиттєвим. На нашу думку, така Агенція має фінансуватися з дотацій із державного бюджету.

Висновок. Першочергова проблема вступу України до ЄС – це забезпечення й гарантування стандартів якості продовольчої продукції. Досвід Європейського Союзу свідчить, що питання якості продукції є домінуючими. Ця проблема має не тільки «зовнішній» аспект, а й прямиий стосунок до внутрішнього споживача. Оскільки безпечне харчування – запорука здоров'я нації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Векслер Е.М. Менеджмент якості : [навчальний посібник] / Е.М. Векслер, В.М. Рифа, Л.Ф. Василевич. – К. : «ВД «Професіонал», 2008. – 320 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

- <http://townbookie.com/book/7-menedzhment-yakosti-navchalnij-posibnik-veksler.html>.
- Дейнеко Л.В. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку в умовах економічної глобалізації / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько, М.П. Сичевський. – К.: Наук. світ, 2004. – 121 с.
 - Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів»: станом на 11.08.2013 № 771/97-Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-12/page?text=%F1%F2%F0%EE%EA+%E4%B3%BF>.
 - Закон України «Про захист прав споживачів»: станом на 29.09.2013 № 1023-12/Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
 - Закон України «Про молоко та молочні продукти»: станом на 29.09.2013 № 1870-15/Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.
 - Іртищева І.О. Управління якістю: галузевий аспект / І.О. Іртищева, А.Г. Ніколенко // Економіст. – 2014. – № 5. – С. 33–35.
 - Капінос Г.І. Операційний менеджмент: [навчальний посібник] / Г.І. Капінос. – К., 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1554042253489/mededzhment/operatsiyuiy_menedzhment_-_kapinos_g_i
 - Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
 - Сайт Державно служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 - Мостенська Т.Л. Системне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України: монографія / Т.Л. Мостенська, О.І. Драган, І.В. Суха. – К.: НУХТ, 2010. – 268 с.
 - Шаповал М.І. Менеджмент якості: [навчальний посібник] / М.І. Шаповал. – К., 2007. – 471 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9629.html>.

УДК 338.24

Криленко В.І.

кандидат економічних наук, доцент

Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ОЦІНКА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено низку питань теоретичного та прикладного характеру оцінки технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Розглянуто особливості сучасних підходів до оцінки технологічної безпеки аграрної сфери, проведено аналіз ризиків та загроз технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: технологічна безпека, ризики та загрози, сільськогосподарські підприємства, економічна безпека держави, оцінка технологічної безпеки.

Крыленко В.И. ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обобщен ряд вопросов теоретического и прикладного характера оценки технологической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены особенности современных подходов к оценке технологической безопасности аграрной сферы, проведен анализ рисков и угроз технологической безопасности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: технологическая безопасность, риски и угрозы, сельскохозяйственные предприятия, экономическая безопасность государства, оценка технологической безопасности.

Krylenko V.I. VALUATION OF TECHNOLOGIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In this article chain of theoretic and applied problems as to the valuation of technologic security of agricultural enterprises is generalized. Peculiarities of modern approaches as to the valuation of technologic security of agrarian sphere are studied; analysis of risks and dangers of technologic security of agricultural enterprises is carried out.

Keywords: technologic security, risks and dangers, agricultural enterprises, economic security of the state, valuation of technologic security.

Постановка проблеми. Технологічна безпека сільськогосподарських підприємств є надзвичайно важливою з точки зору можливостей впровадження інтенсивних технологій виробництва у галузі сільського господарства. Виробництво сільськогосподарської продукції посідає центральне місце в українському аграрному секторі. Розвиток економіки України вимагає розвитку аграрного виробництва на інтенсивній основі, що дозволить забезпечити технологічну безпеку країни. Реформування такої важливої сфери, як аграрна, неодмінно призводить до підвищення ризиків та загроз тим чи іншим аспектам соціально-економічного розвитку країни, які негативно впливають на технологічну безпеку сільськогосподарських підприємств, тому вони потребують детального вивчення й оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми технологічної безпеки аграрної сфери досліджувалися в працях Т.В. Богомазової, Г.В. Жаворонкової,

І.О. Ревак та ін. Проте оцінка технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств розглядається опосередковано, що й обумовило актуальність і об'єктивну необхідність подальшого розгляду питань оцінки ризиків та загроз технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є необхідність вирішення питань теоретичного та прикладного характеру оцінки технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. У наказі Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» технологічну безпеку країни визначають як такий стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоздатності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалеж-

ності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів [1].

Розглядаючи технологічну безпеку, Т.В. Богомазова характеризує її як один із видів безпеки, який в широкому розумінні, базується на міжсистемних зв'язках технічної сфери з науковою та економічною сферами за підтримки державної науково-технічної політики та іншими важливими забезпечувальними компонентами (правовою системою, підготовкою кадрів, зовнішніми зв'язками), що дозволяє, в кінцевому підсумку, досягти ефективності та конкурентоспроможності [2]. Г.В. Жаворонкова та Л.І. Крачок, визначаючи поняття «технологічної безпеки аграрної галузі», пропонують розуміти його як «такий стан науково-технологічного та виробничого потенціалу галузі, який дозволяє забезпечити належне функціонування галузевої економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності аграрної продукції, а також гарантувати економічну незалежність за рахунок власних науково-технологічних ресурсів» [3, с. 12].

Питанню дослідження ризиків та загроз технологічної безпеки в аграрній сфері присвячено достатню кількість доробків як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Тому зупинимося на аналізі ризиків та за-

гроз технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Наявність сільськогосподарської техніки в Україні не відповідає технологічній потребі у ній. У сільськогосподарських підприємствах рівень забезпеченості тракторами становив 36% від технологічної потреби, сівалками всіх видів – 39,9, плугами – 43,1, зернозбиральними комбайнами – 43,6, бурякозбиральними машинами – 17,6%. Українськими підприємствами виробляється лише 1,2% тракторів від технологічної потреби, 2,1% сівалок, 4,1% плугів, 0,1% зернозбиральних комбайнів [4]. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, щорічні потреби в оновленні машинно-тракторного парку АПК становлять: 40 тис. од. тракторів (у т.ч. з тяговою силою типу Т-150 – 10 тис. од.); 7,5 тис. од. зернозбиральних комбайнів; 2,1 тис. од. кормозбиральних комбайнів; 50 тис. од. ґрунтообробних та посівних машин [4].

Таким чином, забезпеченість аграрних підприємств сільськогосподарською технікою знаходиться на низькому рівні, навантаження на неї зростає. Модернізація машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств відбувається повільно. Протягом 2012 р. при збільшенні наявності тракторів у

Таблиця 1

Рух сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах протягом 2012 року

	Наявність на початок року	Надійшло протягом року			Вибуло протягом року			Наявність на кінець року	% до наявності на початок року
		всього	у т.ч. куплено	куплено у % до надходження	всього	у т.ч. списано	списано у % до наявності на початок року		
Трактори – всього	148698	11024	6539	59,3	8982	2857	1,9	150740	101,4
у т.ч. трактори потужністю									
менше 40 кВт	9498	497	269	54,1	596	235	2,5	9399	99,0
від 40 до 60 кВт	55482	2978	1306	43,9	3564	1204	2,2	54896	98,9
від 60 до 100 кВт	44029	3981	2697	67,7	2761	778	1,8	45249	102,8
100 кВт і більше	39689	3568	2267	63,5	2061	640	1,6	41196	103,8
З загальної кількості тракторів –									
трактори колісні	133322	10441	6311	60,4	7723	2292	1,7	136040	102,0
трактори гусеничні	15376	583	228	39,1	1259	565	3,7	14700	95,6
трактори без змонтованих на них машин	135852	10253	6198	60,5	8147	2613	1,9	137958	101,6
трактори, на яких змонтовані машини	12846	771	341	44,2	835	244	1,9	12782	99,5
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	103852	6726	2943	43,8	6211	1919	1,8	104367	100,5
Причепи та напівпричепи	83332	4535	2009	44,3	5572	2170	2,6	82295	98,8
Плуги	50788	3857	2246	58,2	2664	1076	2,1	51981	102,3
Культиватори	74856	5930	3556	60	4077	1648	2,2	76709	102,5
Борони	231274	10430	5116	49,1	14199	5236	2,3	227505	98,4
Машини посівні та для садіння – всього	75120	6234	4414	70,8	4753	1877	2,5	76601	102,0
Розкидачі гною і добрив	19559	2193	1361	62,1	1141	427	2,2	20611	105,4
Комбайни і машини:									
зернозбиральні	32075	2373	1448	61	2451	801	2,5	31997	99,8
кукурудозбиральні	2254	123	71	57,7	246	106	4,7	2131	94,5
кормозбиральні, включаючи причіпні	7027	416	188	45,2	712	310	4,4	6731	95,8
льонозбиральні	356	4	–	–	62	33	9,3	298	83,7
картоплезбиральні	1694	111	75	67,6	173	59	3,5	1632	96,3
Доїльні установки та апарати	10870	1135	794	70	789	291	2,7	11216	103,2
Транспортери для прибирання гною	21372	1089	781	71,7	1839	895	4,2	20622	96,5

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [7]

сільськогосподарських підприємствах на кінець року на 1,4% у сільськогосподарські підприємства надійшло 583 тракторів гусеничних, а вибуло 1259, тракторів, на яких змонтовані машини надійшло 771, вибуло – 835, причепів та напівпричепів – 4535 і 5572, зернозбиральних комбайнів – 2373 і 2451, кукурудозбиральних комбайнів – 123 і 246, кормозбиральних комбайнів, включаючи причіпні, – 416 і 712, льонозбиральних комбайнів 4 і 62, картоплезбиральних комбайнів – 111 і 173 відповідно (табл. 1).

Разом з тим для забезпечення технологічних потреб сільського господарства на сьогодні в країні не вистачає 44% тракторів та 52% зернозбиральних комбайнів [5, с. 92].

Слід також відмітити, що в сільськогосподарських підприємствах України спостерігається подальше фізичне й моральне старіння машинно-тракторного парку. Майже 80% наявної сільськогосподарської техніки вже відпрацювало свій амортизаційний термін та потребує значних витрат на підтримання її у робочому стані [6, с. 78].

Переважає більшість вітчизняної техніки, що надходить у сільське господарство на сьогодні, була розроблена та поставлена на виробництво ще за часів СРСР, а нові марки машин, як правило, являють собою лише модернізовані модифікації вже давно відомих моделей. Крім того, рівень готовності наявної сільськогосподарської техніки у період найбільшого навантаження не перевищує 70-75%, що призводить до грубих порушень технологічних процесів вирощування сільськогосподарських культур [8, с. 10].

За низької технічної оснащеності вітчизняного агропромислового виробництва, яка в рази нижче, ніж у фермерів Західної Європи і США, наявне перевищення коефіцієнта вибуття по зернозбиральній та кормозбиральній техніці над коефіцієнтом поновлення.

Через технічні несправності та фізичне спрацювання в Україні щорічно не використовується 25-35% тракторів, комбайнів та інших машин, що призводить до порушень технологій виробництва продукції та втрат майже третини врожаю [9, с. 22]. Так, парк наявних комбайнів зношений на 82%. У результаті щорічні втрати зерна від несвоєчасного збирання зернових і зернобобових сягають від 2,5 до 3,4 млн тонн [10, с. 113-114].

Стрімке зменшення наявної кількості сільськогосподарської техніки та суттєве погіршення її якісного стану призводять до значного збільшення навантаження на фізичний трактор ріллі, а на зернозбиральний комбайн – посівів зернових [6, с. 79].

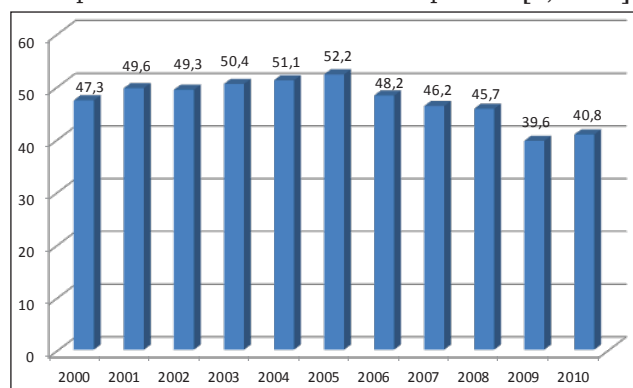


Рис. 1. Степінь зносу основних засобів у сільському господарстві, %*

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [7]

У свою чергу, все це призводить до розтягування агротехнічних строків виконання польових робіт, погіршує їх якість, значно збільшує втрати урожаю, що в кінцевому підсумку негативно відображається на якісних характеристиках виробленої сільськогосподарської продукції та її собівартості.

Спостерігається значна ступінь зношеності основних засобів у сільському господарстві (рис. 1), причому з 2006 р. вона знижується. Рівень зношеності техніки та обладнання у сільському господарстві станом на 01.05.2013 р. становив 70% (у т. ч. тракторів – близько 78%, зернозбиральних комбайнів – близько 72%). Через фізичне зношення та технічні несправності щорічно не використовується 25-35% тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин [4].

Виробництво нової техніки вітчизняними машинобудівними підприємствами для сільськогосподарських підприємств проводиться вкрай обмеженими темпами. Підприємства сільськогосподарського машинобудування України за період 1990-2009 рр. скоротили виробництво: тракторів у 73 рази (з 106,22 тис. шт. у 1990 р. до 1,45 тис. шт. у 2009 р.); плугів тракторних майже у 16 разів (з 89,16 тис. шт. у 1990 р. до 5,34 тис. шт. у 2009 р.); сівалок майже у 23 рази (з 57,07 тис. шт. у 1990 р. до 2,54 тис. шт. у 2009 р.).

Що стосується виробництва зернозбиральних комбайнів, то за підсумками 2009 року в Україні їх було вироблено лише 56 штук [6, с. 79]. Інформацію про стан виробництва бурякозбиральних машин Державна служба статистики України за останні роки взагалі не наводить.

Складна ситуація із матеріально-технічним забезпеченням сільськогосподарських підприємств пов'язана з неможливістю його оновлення через високу вартість основних засобів. Крім цього, диспропорція цін на матеріально-технічні ресурси та продукцію сільського господарства спричиняє виникнення неплатоспроможності сільськогосподарських виробників. Таким чином, ринок агропромислового виробництва характеризується скороченням обсягів закупівлі техніки, що зумовлює зниження темпів її виробництва. Таким чином, з одного боку, сільськогосподарські підприємства не в змозі закупувати необхідну кількість машин через високі ціни та відсутність достатньої їх кількості на вітчизняному ринку, з іншого – виробники цієї техніки скоротили до мінімуму, а подекуди зовсім припинили виробництво своєї продукції через зниження купівельної спроможності [11, с. 138]. Крім цього, слід відмітити, що фінансово-економічна криза значно вплинула на виробництво техніки у вітчизняному сільськогосподарському машинобудуванні. Так, за поступового нарощування виробництва тракторів з 4034 шт. у 2000 р. до 6339 у 2008 р., на початку 2010 р. їх виробництво зменшилося у 4,4 рази порівняно з 2008 р. і становить 1445 шт. Після збільшення виробництва плугів з 3142 шт. у 2000 р. до 7064 у 2008 р. їх виробництво скоротилося до 5336 одиниць на початок 2010 р. (рис. 2).

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, на ринку сільськогосподарської техніки у 2007-2010 роках українські сільськогосподарські товаровиробники при купівлі машин і обладнання віддавали перевагу імпортній техніці [12, с. 79]. Так, лише у 2008 році з використанням коштів державного бюджету було придбано імпортної техніки на суму понад 1,6 млрд грн, що складає близько 90% від загальної кількості при-

дбаної за цією програмою сільськогосподарської техніки [13, с. 105]. На внутрішньому ринку вже майже 80% обсягів продажу припадає на технічні засоби зарубіжного виробництва, яких лише у 2010 році реалізовано на 2,6 млрд доларів США [14]. А це відтік із економіки України фінансових ресурсів, втрата тисяч робочих місць, науково-технічного та виробничого потенціалу машинобудівних підприємств, їх занепад і повна залежність агропромислового виробництва України від зарубіжних фірм.

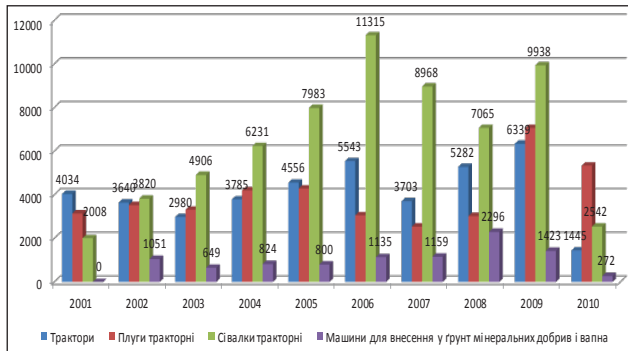


Рис. 2. Виробництво тракторів та сільськогосподарських машин, штук

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [7]

Аудит стану виконання Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 рр. засвідчив, що за час дії програми рівень виконання заходів за рахунок бюджетних коштів становив лише 18,2% від передбаченого обсягу. При цьому з бюджету фінансувався тільки один із трьох програмних напрямів – дослідно-конструкторські роботи. Два інших – компенсація кредитних ставок банків за кредитами на технічне переоснащення підприємств АПК та удосконалення нормативно-правової бази з питань машинобудування для АПК – не фінансувалися взагалі [15]. Як наслідок, за наявності наукових розробок підприємства не змогли переоснастити власне виробництво під випуск нової продукції, що послабило їхню конкурентоспроможність.

Аудитом стану виконання Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу встановлено, що сама Державна програма недосконала, а її окремі положення не відповідають вимогам закону «Про державні цільові програми». В ній не визначено практичних механізмів їх реалізації та конкретних завдань органам виконавчої влади [15].

Переважає більшість вітчизняної техніки купується сільськогосподарськими підприємствами за власні кошти. Так, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2012 р. з 7656 одиниць техніки вітчизняного виробництва сільгоспідприємствами за власні кошти було придбано 7418 од. (або 96,9%) такої техніки; за рахунок державної підтримки на умовах кредиту, лізингу та часткової компенсації вартості техніки – 209 од. (2,7%); за іншими програмами державної підтримки (регіональні програми та програма підтримки фермерських господарств) – 24 од. (0,3%); на умовах ф'ючерсних контрактів – 5 од. (0,1%) [4].

Матеріально-технічне забезпечення сягнуло нині критичної межі. Так, даними ННЦ «Інститут аграрної економіки», за останні 10 років загальні втра-

ти сільського господарства, пов'язані з нестачею та низьким технічним станом машин, становлять за втратами пального 10-12%, за недобором урожаю – більш як 30%, що оцінюють в 15-18 млрд грн. За наближеними розрахунками щорічні втрати під час збирання урожаю становлять 8-10 млрд грн. Основними машинами аграрні підприємства забезпечені тільки на 15-20%, понад 90% з яких відпрацювали свій амортизаційний строк. У період з 1990 до 2009 рр. списання сільськогосподарської техніки збільшилося на 30-35%, її закупівля зменшилася у 10-20 разів. Отже, за умов існуючої динаміки та незастосування кардинальних заходів стосовно її покращення, уже в найближчий час буде йти мова про порушення технологічних процесів у тваринництві і рослинництві та суттєву екстенсивність виробництва у сільському господарстві [15].

Висновки. Таким чином, забезпеченість аграрних підприємств сільськогосподарською технікою знаходиться на низькому рівні, навантаження на неї зростає. Модернізація машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств відбувається повільно.

Результати аналізу ризиків та загроз технологічної безпеки сільськогосподарських підприємств показують, що за наявності наукових розробок підприємства не в змозі переоснастити власне виробництво під випуск нової продукції, що послабило їхню конкурентоспроможність. Якщо така тенденція залишиться, то виникає реальна загроза повного згорання виробництва вітчизняними машинобудівними підприємствами деяких видів сільськогосподарської техніки та знарядь, а українські аграрії будуть змушені стимулювати створення робочих місць за кордоном та розвиватимуть іноземне сільгоспмашинобудування.

Обґрунтовано, що сучасний стан матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників в Україні свідчить про необхідність прискорення оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств, що сприятиме нарощуванню виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції і підвищенню рівня економічної безпеки, зростанню ефективності аграрного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
2. Богомазова Т.В. Технологическая безопасность страны и условия ее обеспечения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/0665.pdf>.
3. Жаворонкова Г.В. Суть та особливості технологічної безпеки аграрної галузі / Г.В. Жаворонкова, Л.І. Крачок // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – 2013. – № 7(15). – С. 11-15.
4. Механізми поліпшення техніко-технологічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1129/>.
5. Кашуба Ю.П. Удосконалення організаційних форм використання сільськогосподарської техніки / Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 92-95.
6. Непочатенко А. В. Аналіз стану забезпеченості технікою сільськогосподарських підприємств України // Економіка та управління АПК : збірник наукових праць / Білоцерків. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2011. – Вип. 5 (85). – (160 с.). – С. 77-80.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік.
8. Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період

- до 2016 року : [схвалено розпорядженням Кабінету міністрів України від 23 грудня 2009 р. № 1650-р] // Агрокомпас. – 2010. – № 2. – С. 9-10.
9. Мазур Г.Ф. Удосконалення механізму державного регулювання та стимулювання розвитку агропромислового виробництва // Економіка АПК 2. – 2013(220). – С. 21-25.
 10. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 113-114.
 11. Липкань О.В. Стан та основні напрями оновлення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств // Економіка та управління АПК : збірник наукових праць / Білоцерків. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2011. – Вип. 5(85). – (160 с.). – С. 137-141.
 12. Івашин В.В. Розвиток та функціонування технічних засобів для сільського господарства України / В.В. Івашин // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 78-82.
 13. Вітвицька О.Д. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / О.Д. Вітвицька, М.С. Доценко // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 105-108.
 14. Державна підтримка сільськогосподарського машинобудування – міф // Прес-служба Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16733684>.
 15. Звіт про науково-дослідну роботу «Методологія аналізу, оцінки та відтворення основного капіталу, формування інфраструктури ринку матеріальних і нематеріальних ресурсів» / ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010 р. – С. 77.

УДК 338.2

Мазур І.М.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Івано-Франківського університету права
імені Короля Данила Галицького*

ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті запропоновано систему показників для оцінювання енергонебезпечності національної економіки. Розроблений функціонально-орієнтований підхід при формуванні моделей детермінант критерію енергонебезпечності та використання нормативних показників забезпечує абсолютну і порівняльну оцінку на відміну від затвердженого підходу. Обґрунтовано застосування запропонованих теоретично-методичних та прикладних засад аналізу енергетичної незалежності економіки на національному та регіональному рівнях енергетичної безпеки.

Ключові слова: енергонебезпечність національної економіки, енергетична незалежність регіональної економіки, енергетична безпека, функціонально-орієнтований підхід, критерій, детермінанта.

Мазур И.М. ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье предложена система показателей для оценки энергонебезопасности национальной экономики, на основе которой разработаны модели детерминант по отдельным видам топливно-энергетических ресурсов. Разработанные теоретико-методические и прикладные основы функционально-ориентированного подхода в формировании моделей детерминант энергонебезопасности обеспечивают абсолютную и сравнительную оценку энергонебезопасности национальной экономики. Результаты исследования свидетельствуют о возможности интеграции отдельных детерминант энергонебезопасности региональных экономик в общий показатель национальной экономики введением показателей удельного веса регионов в общем национальном показателе.

Ключевые слова: энергонебезопасность национальной экономики, энергетическая независимость региональной экономики, энергетическая безопасность, функционально-ориентированный подход, критерий, детерминанта.

Mazur I.M. THE ENERGY INDEPENDENCE AS A CRITERIA FOR EVALUATION OF THE ENERGY SECURITY OF NATIONAL ECONOMY

The article suggests system of indicators for evaluating energy independence of the national economy, on which developed models of determinant for certain types of energy resources. Theoretical, methodological and practical principles of the functional-oriented approach for developing models of the energy independence determinants provide an absolute and comparative assessment of energy independence of the national economy. Research findings suggest the ability to integrate the individual energy independence determinants for regional economies in the overall indicator for national economy by the introduction of weight of specific regions in the total national indicator.

Keywords: energy independence of the national economy, energy independence of the regional economy, energy security, functional-oriented approach, criterion determinant.

Постановка проблеми. Забезпечення енергетичної безпеки національної економіки особливої актуальності набуло через критичну залежність від імпорту паливно-енергетичних ресурсів з Російської Федерації. Обґрунтування дієвих й ефективних управлінських рішень і реформ вимагає точності не тільки відносної кількісної оцінки рівня енергетичної безпеки та дії окремих загроз, а абсолютного і якісного її оцінювання, що дозволятиме моделювати окремі

сценарії реформаційних заходів. На особливу увагу заслуговує обґрунтування стратегічних рішень щодо природних монополій у паливно-енергетичному комплексі України (для прикладу – створення оператора газотранспортної системи, відновлення роботи нафтопереробних заводів тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню енергетичної безпеки присвячено багато наукових праць, з-поміж яких найвагомішими видаються

праці В. О. Баранніка [1], М. Г. Земляного, А. І. Шевцова, А. З. Дорошкевича [2], А. Ю. Семеньковського [3], В. Саприкіна [4], О. Мерхо, Т. Салашенко [5].

Сьогодні аналіз енергетичної безпеки проводять в контексті аналізу економічної безпеки держави [6] за зваженою сумою десяти індикаторів, які вимагають постійного перегляду і коригування, а окремі науковці розглядають групи показників: соціальні, економічні, екологічні та технічні або за окремими продуктивними детермінантами (газова безпека, нафтова безпека, нафтопродуктова і вугільна безпека). Останній підхід обмежується оцінюванням ефективності постачання палива, нівелюючи ряд інших критеріїв, а саме: надійність постачання, ефективність використання, сировинну забезпеченість, економічну стабільність діяльності суб'єктів господарювання паливно-енергетичного комплексу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі методичні підходи можна використовувати для вирішення окремих завдань оцінювання, для яких вони розроблялися. Водночас для обґрунтування структурних реформ і сценаріїв розвитку енергетичної системи та паливно-енергетичного комплексу на засадах забезпечення енергетичної безпеки слід запропонувати методичний підхід на

основі інтегрованої системи показників оцінювання за визначеними критеріями і функціональними ознаками об'єктів усіх рівнів енергетичної безпеки – національної та регіональної економік, виробництв і підприємств.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на численні дослідження у сфері енергетичної безпеки України вітчизняних науковців, необхідне напрацювання комплексного підходу для оцінювання енергетичної безпеки національної економіки, регіональних економік, підприємств і виробництв як окремих елементів її формування. Вирішення поставленого завдання не може ґрунтуватися на відносній оцінці через її малоінформативність, тому в його основу слід покласти функціонально орієнтований підхід.

Для забезпечення інформативності й комплексності результатів дослідження поточного стану енергетичної безпеки національної чи регіональної економіки, можливостей та загроз слід сформувати систему показників на основі існуючих офіційних джерел інформації та відображення окремих функціональних аспектів кожного рівня або об'єкта.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергонезалежність слід аналізувати в розрізі окремих складових паливно-енергетичних ресурсів за палив-

Таблиця 1

Показники енергетичної незалежності економіки України

Показники
Частка відновлюваної енергетики у виробництві електроенергії, долі одиниці (K_1)
Частка енергії доквілля у первинному постачанні, долі одиниці (K_2)
Рівень імпоротної залежності для атомної енергії (за паливом), долі одиниці (K_3)
Частка квартир, газифікованих зрідженим газом, долі одиниці (q_{1a})
Частка квартир, газифікованих природним газом, долі одиниці (q_{1b})
Питома вага поставок природного газу від одного постачальника, долі одиниці (K_{1a})
Питома вага поставок зрідженого газу від одного постачальника, долі одиниці (K_{1b})
Частка атомної енергії у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_2)
Частка вітрової і сонячної енергії у постачанні первинної енергії, долі одиниці (K_4)
Частка гідроенергії у постачанні первинної енергії, долі одиниці (K_5)
Частка вугілля у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_6)
Частка торфу у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_{11})
Частка сирої нафти у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_7)
Частка нафтопродуктів у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_8)
Частка природного газу у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_9)
Частка населення у кінцевому споживанні природного газу, долі одиниці (t_{1a})
Рівень імпоротної залежності за природним газом у загальному постачанні природного газу, долі одиниці (K_9)
Рівень імпоротної залежності за вугіллям у загальному постачанні природного газу, долі одиниці (K_6)
Рівень імпоротної залежності за сирою нафтою у загальному постачанні природного газу, долі одиниці (K_7)
Рівень імпоротної залежності за нафтопродуктами у загальному постачанні нафтопродуктів, долі одиниці (K_8)
Доля імпорту природного газу з однієї країни в загальному обсязі його імпорту, долі одиниці (t_9)
Доля імпорту сирої нафти з однієї країни в загальному обсязі її імпорту, долі одиниці (t_7)
Доля імпорту нафтопродуктів з однієї країни в загальному обсязі їх імпорту, долі одиниці (t_8)
Рівень забезпеченості споживання природного газу власним видобутком, долі одиниці (K_{12})
Рівень забезпеченості споживання нафти власним видобутком, долі одиниці (K_{13})
Рівень забезпеченості споживання вугілля власним видобутком, долі одиниці (K_{14})
Рівень забезпеченості споживання торфу власним видобутком, долі одиниці (K_{15})
Рівень забезпеченості споживання нафтопродуктів власним виробництвом, долі одиниці (K_{16})
Рівень забезпеченості споживання газового конденсату власним видобутком, долі одиниці (K_{17})
Рівень забезпеченості споживання електроенергії власним виробництвом, долі одиниці (K_{20})
Доля імпорту палива для АЕС з домінуючої країни (постачальника), долі одиниці (t_6)
Доля імпорту вугілля з домінуючої країни (постачальника), долі одиниці (t_8)
Доля імпорту нафти і палива з нього з домінуючої країни (постачальника), долі одиниці (t_{11})
Рівень імпоротної залежності за торфом і паливом з нього, долі одиниці (K_{11})
Рівень забезпеченості споживання біомаси, власним виробництвом, долі одиниці (K_{10})
Частка біомаси від загального обсягу річного споживання палива, долі одиниці (K_{21})
Частка біомаси у паливі для виробництва теплоенергії, долі одиниці (q_{21})
Частка заміщення споживання природного газу для виробництва теплоенергії біомасою, долі одиниці (K_{22})
Частка біопалива та відходів у постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_{10})
Частка виробництва електроенергії без витрат органічного палива в загальному постачанні первинної енергії, долі одиниці (q_1)

но-енергетичними балансами, звітами НКРЕ, форми державної статистичної звітності, інформацією офіційних сайтів НКРЕ, Державної служби статистики, Мінпаливенерго тощо. На відміну від О. Мерхо, Т. Салашенко, пропонується розглядати достатність та ефективність постачання не тільки нафти, газу, нафтопродуктів і вугілля, а й торфу, біомаси, електроенергії, теплоенергії. Саме місцеві види палива та енергогенеруючі потужності сьогодні є фундаментальними ресурсами економічного розвитку і формування енергетичної безпеки економіки локального, регіонального, національного і глобального рівнів. Система показників енергонезалежності повинна відображати забезпеченість постачання власними ресурсами та залежність від критичного імпорту за окремими видами енергоресурсів (табл. 1).

Усі наведені показники побудовано відносно максимального або граничного рівня, що забезпечує їх перебування в інтервалі від «0» до «1», тому за умови визначення функціональної залежності вони можуть використовуватися без нормування. Застосування функціональної залежності відносно нормативних значень дозволяє порівняльну оцінку відносно базового сценарію прогнозних значень згідно з Енергетичною стратегією.

Запропонована система показників якісно і кількісно відображає поточний стан енергетичної безпеки підприємства, оскільки вони визначаються відносно нормуючих показників і комплексно характеризують найважливіші процеси, явища і параметри енергетичної незалежності національної та регіональної економік.

Якщо показник характеризує втрати паливно-енергетичних ресурсів або енергетичну залежність від окремого постачальника або імпорту з однієї країни в процесі забезпечення економіки ПЕР ($K_2, K_8, K_9, K_{11}, K_7, K_9, K_{19}, K_{18}$), то у функціональній залежності враховується протилежний показник, який відображає ефективне постачання « $(1 - K_i)$ » і т.д.

Якщо показник характеризує залучення потенціалу місцевих, вторинних та відновлюваних ПЕР,

його слід врахувати при побудові функціональної моделі критерію енергонезалежності використовуючи показник « $(1+K_i)$ », що характерне для K_{21}, K_{22} тощо.

За допомогою індексного методу обґрунтуємо перехід від окремих показників до окремих детермінант та критерію енергонезалежності при побудові моделі функціональної залежності. Стан енергонезалежності характеризується багатовимірним вектором з окремих детермінант:

$$EH = \{EH_n, EH_z, EH_e, EH_{nn}, EH_m, EH_n, EH_e, EH_d\} \quad (1)$$

За абсолютного рівня енергетичної незалежності кожна із детермінант матиме значення, що наближається до «1», а енергозалежність спостерігатиметься при наближенні значень до «0». На основі наведеної системи показників побудуємо функціональні моделі окремих детермінант критерію «Енергонезалежність» для національної економіки (табл. 2, 3) та визначимо їх величину.

Споживання електроенергії має критичний рівень парез низьку частку відновлюваної енергетики та надмірну залежність від імпорту ядерного палива (ТВЕЛ) для атомних електростанцій, проте через скорочення частки атомних електростанцій у постачанні електроенергії рівень детермінанти дещо підвищився у 2012-2013 роках.

Негативне значення (близьке до нульового) з тенденцією погіршення спостерігалось для природного газу через зростання обсягів його імпорту та частки у балансі первинної енергії. Певне покращення детермінанти за сировою нафтою і конденсатом пов'язане із скороченням власного виробництва нафтопродуктів (за даними енергетичних балансів 2009-2012 років) та обмеженням обсягів імпорту експортом та бункеруванням.

За даними табл. 3, простежується критичний рівень енергетичної залежності регіональної економіки Івано-Франківщини від імпорту паливно-енергетичних ресурсів за електроенергією, вугіллям і природним газом, що визначається значною залежністю Бурштинської ТЕС компанії ДТЕК від поста-

Таблиця 2

Функціональні моделі детермінант енергонезалежності економіки України

Детермінанти енергетичної незалежності	Методика визначення	Роки					
		2009	2010	2011	2012	2013	
за електроенергією	=	$K_1 * (1 - q_2 * K_2 * t_2) * K_{20}$	0,057	0,059	0,048	0,061	0,068
за нафтопродуктами	=	$K_{16} * (1 - K_2 * t_2)$	0,193	0,169	0,209	0,205	0,162
за вугіллям	=	$K_{14} * (1 - K_6 * t_6)$	0,709	0,703	0,799	0,819	0,876
за торфом	=	$K_{15} * (1 - K_{11} * t_{11})$	2,883	3,701	4,722	3,615	2,341
за сировою нафтою і конденсатом	=	$K_{13} * (1 - K_7 * t_7)$	0,108	0,110	0,120	0,508	0,846
за біомасою	=	$K_{10} * (1 + K_{21} * q_{21} * K_{22})$	1,427	1,500	1,503	1,478	1,489
за природним газом	=	$K_{12} * t_{10} * (1 - K_{19} * q_{19}) * (1 - K_{18} * q_{18}) * (1 - K_9 * t_9)$	0,116	0,093	0,046	0,067	0,082

Таблиця 3

Рівень детермінант енергонезалежності регіональної економіки Івано-Франківщини

Детермінанти енергетичної незалежності	Методика визначення	Роки					
		2009	2010	2011	2012	2013	
за електроенергією	=	$K_1 * (1 - q_2 * K_2 * t_2) * K_{20}$	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за нафтопродуктами	=	$K_{16} * (1 - K_2 * t_2)$	0,628	0,406	0,278	0,000	0,000
за вугіллям	=	$K_{14} * (1 - K_6 * t_6)$	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за торфом	=	$K_{15} * (1 - K_{11} * t_{11})$	3,921	4,128	4,345	3,101	2,932
за сировою нафтою і конденсатом	=	$K_{13} * (1 - K_7 * t_7)$	0,692	0,851	2,842	35,180	34,910
за біомасою	=	$K_{10} * (1 + K_{21} * q_{21} * K_{22})$	1,427	1,500	1,503	1,479	1,490
за природним газом	=	$K_{12} * t_{10} * (1 - K_{19} * q_{19}) * (1 - K_{18} * q_{18}) * (1 - K_9 * t_9)$	0,070	0,028	0,005	0,005	0,004

чання енергетичного вугілля з Донбасу та значною його часткою в енергетичному балансі палива Івано-Франківської області (29,8-33,2%) протягом 2011-2013 років.

Високий рівень детермінант енергонезалежності за торфом, сировою нафтою з конденсатом та біомасою пояснюється відсутністю функціонуючих потужностей з їх виробництва та переробки для споживання регіональною економікою.

Для оцінювання впливу зазначених детермінант на загальний показник енергонезалежності необхідно застосувати коефіцієнти вагомості, за функціонального підходу їх роль відносно окремих детермінант за видами ПЕР може виконати частка окремих ПЕР у постачанні первинної енергії (q_i). Визначення величини загального показника критерію енергонезалежності необхідно проводити за формулами адитивної та мультиплікативної функціональних згорток табл. 4.

Результати розрахунків наведено у таблицях 5-6, 8-9. Оцінювання внеску окремих детермінант у формування енергетичної незалежності національної та регіональних економік слід проводити відносно нормативних значень детермінант, обчислених за нор-

мативними показниками. Результати розрахунку нормативних значень складових детермінант енергонезалежності та їх порогових значень, за якими визначено критичний рівень загального показника енергонезалежності для національної та регіональної економік, наведено у таблицях 9-10.

Застосування адитивної згортки дозволяє оцінювати абсолютний рівень енергетичної незалежності та внесок кожної з детермінант у його формування. Використання частки у постачанні первинної енергії забезпечує врахування впливу структурних змін у паливно-енергетичних балансах.

Впродовж 2009-2013 років простежується зростання енергетичної незалежності національної економіки на 0,144 долі одиниці за рахунок детермінант енергонезалежності за вугіллям (+0,113) та сировою нафтою з конденсатом (+0,037), за електроенергією (+0,002), за біомасою (+0,005), за нафтопродуктами (+0,005). Позитивна динаміка зростання усіх детермінант, окрім природного газу і торфу, також простежується за даними табл. 5.

Погіршення енергонезалежності регіональної економіки Івано-Франківщини спостерігається у 2013 році відносно рівня 2009 р. через посилення

Таблиця 4

Методика аналізу енергетичної незалежності національної економіки шляхом нормування показників за допомогою традиційних методичних підходів [1; 2; 6] (складено автором)

Детермінанти енергетичної незалежності		Адитивна згортка	Мультиплікативна згортка	Степенева функціональна згортка
за електроенергією	=	$K_1 * q_2 * K_2 * t_2 * K_{20} * q_1$	$(K_1 * K_2 * t_2 * q_2 * K_{20})^{q_1}$	$((1/3 * ((K_1^{q_1}) * (K_2 * t_2 * q_2)^{q_1} * (K_{20})^{q_1})) / (1/q_1))^{(1/3)}$
за нафтопродуктами	=	$K_{16} * K_8 * t_8 * q_8$	$(K_{16} * K_8 * t_8)^{q_8}$	$((1/2 * ((K_{16}^{q_8}) * (K_8 * t_8)^{q_8})) / (1/q_8))^{(1/2)}$
за вугіллям	=	$K_{14} * K_6 * t_6 * q_6$	$(K_{14} * K_6 * t_6)^{q_6}$	$((1/2 * ((K_{14}^{q_6}) * (K_6 * t_6)^{q_6})) / (1/q_6))^{(1/2)}$
за торфом	=	$K_{15} * K_{11} * t_{11} * q_{11}$	$(K_{15} * K_{11} * t_{11})^{q_{11}}$	$((1/2 * ((K_{15}^{q_{11}}) * (K_{11} * t_{11})^{q_{11}})) / (1/q_{11}))^{(1/2)}$
за сировою нафтою і конденсатом	=	$K_{13} * K_7 * t_7 * q_7$	$(K_{13} * K_7 * t_7)^{q_7}$	$((1/2 * ((K_{13}^{q_7}) * (K_7 * t_7)^{q_7})) / (1/q_7))^{(1/2)}$
за біомасою	=	$K_{10} * K_{21} * q_{21} * K_{22} * q_{10}$	$(K_{10} * K_{21} * q_{21} * K_{22})^{q_{10}}$	$((1/2 * ((K_{10}^{q_{10}}) * (q_{21})^{q_{10}} * (K_{21} * K_{22})^{q_{10}})) / (1/q_{10}))^{(1/2)}$
за природним газом	=	$K_{12} * t_{10} * K_{19} * q_{19} * K_{18} * q_{18} * K_9 * t_9 * q_9$	$(K_{12} * t_{10} * K_{19} * q_{19} * K_{18} * q_{18} * K_9 * t_9 * q_9)^{q_9}$	$((1/3 * ((1/2 * ((K_{12} * t_{10} * K_{19} * q_{19})^{q_9} * (K_{18} * q_{18})^{q_9} * (K_9 * t_9)^{q_9})) / (1/q_9)) / (1/3))^{(1/3)}$
Енергетична незалежність		$E_i^k = \sum_{j=1}^n \left(\frac{W_j * E_j^{k-1}}{E_j^{k-1}} \right), \sum_{j=1}^n W_j = 1$	$E_i^k = \prod_{i=1}^n \left(\frac{E_j^{k-1}}{E_j^{k-1}} \right)^{W_j}$	$E_i^k = \left[\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \left(\frac{E_j^{k-1}}{E_j^{k-1}} \right)^p \right]^{1/p}$

Таблиця 5

Якісна і кількісна оцінка енергетичної незалежності економіки України (за адитивною згорткою)

Детермінанти енергетичної незалежності для адитивної згортки	Методика визначення	2009	2010	2011	2012	2013
за електроенергією	= $K_1 * (1 - q_2 * K_2 * t_2) * K_{20} * q_1$	0,011	0,011	0,009	0,012	0,013
за нафтопродуктами	= $K_{16} * (1 - K_8 * t_8) * q_8$	0,004	0,002	0,006	0,011	0,009
за вугіллям	= $K_{14} * (1 - K_6 * t_6) * q_6$	0,222	0,199	0,262	0,285	0,335
за торфом	= $K_{15} * (1 - K_{11} * t_{11}) * q_{11}$	0,003	0,004	0,005	0,004	0,002
за сировою нафтою і конденсатом	= $K_{13} * (1 - K_7 * t_7) * q_7$	0,011	0,010	0,009	0,021	0,048
за біомасою	= $K_{10} * (1 + K_{21} * q_{21} * K_{22}) * q_{10}$	0,019	0,017	0,018	0,018	0,024
за природним газом	= $K_{12} * t_{10} * (1 - K_{19} * q_{19}) * (1 - K_{18} * q_{18}) * (1 - K_9 * t_9) * q_9$	0,041	0,039	0,017	0,024	0,024
Енергетична незалежність національної економіки		0,311	0,281	0,326	0,374	0,455

залежності від постачання вугілля з Донбасу для Бурштинської ТЕС (частка у структурі використання палива зросла до 29,8-33,2%), нульовий рівень детермінанти за електроенергією, обумовлений низькою часткою відновлюваної енергетики. Погіршення енергонезалежності відбулося під впливом зниження до нульового рівня детермінанти за нафтопродуктами, зниження детермінанти за природним газом та посилення залежності від імпорту вугілля з-за меж області (табл. 6).

Оцінка якісного рівня енергонезалежності потребує порівняння фактичних значень детермінант та загального показника з нормативними, що дозволить оцінити досягнення нормативного або планового рівня. Нормативні показники наведено у табл. 7.

Впродовж 2009-2012 років простежується недостатній рівень енергетичної незалежності національної економіки (<0,340) із-за низького рівня детермінант за нафтопродуктами, торфом, сировою нафтою і конденсатом, біомасою відносно нормативних показників 2015 року. Детермінанта за природним газом перевищує або наближається до нормативного рівня впродовж всього терміну дослідження окрім 2011 року. Енергонезалежність у 2013 році досягнула абсолютного рівня 2015-2030 років, але її забезпечення потребує впровадження заходів щодо розширення використання біомаси й торфу, інших відновлюваних джерел енергії для виробництва електроенергії, те-

плоенергії та твердого палива, нарощування власного видобутку природного газу і нафти з конденсатом, відновлення виробництва нафтопродуктів.

Значної уваги заслугове необхідність створення власного виробництва ядерного палива (ТВЕЛ) для атомних електростанцій та пошук альтернативних їх постачальників для підвищення детермінанти за електроенергією до нормативного рівня 2030 року.

Перевищення нормативного рівня для 2015-2020 років детермінантою енергонезалежності національної економіки за природним газом характеризує достатній рівень енергонезалежності і можливість заміщення вказаного ресурсу шляхом використання альтернативних видів палива й енергії, диверсифікації постачальників та нарощування власного видобутку природного газу.

Енергонезалежність економіки Івано-Франківщини досягає достатнього рівня відносно нормативного показника 2015 року тільки впродовж 2011-2012 років за рахунок зниження детермінанти за природним газом через скорочення його споживання бюджетною сферою та у виробництві електроенергії за рахунок впровадження Програми енергоефективності Івано-Франківської області. У 2009, 2010 і 2013 роках простежується енергозалежність регіональної економіки загалом і, зокрема, за електроенергією, вугіллям, торфом, нафтою і нафтопродуктами, біомасою. Тільки рівень детермінанти енергонезалежності

Таблиця 6

Якісна і кількісна оцінка енергетичної незалежності економіки Івано-Франківської області (за адитивною згорткою)

Детермінанти енергетичної незалежності для адитивної згортки	Методика визначення	2009	2010	2011	2012	2013
за електроенергією	$K_1 \cdot (1 - q_2 \cdot K_2 \cdot t_2) \cdot K_{20} \cdot q_1$	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за нафтопродуктами	$K_{16} \cdot (1 - K_8 \cdot t_8) \cdot q_8$	0,013	0,009	0,024	0,000	0,000
за вугіллям	$K_{14} \cdot (1 - K_6 \cdot t_6) \cdot q_6$	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за торфом	$K_{15} \cdot (1 - K_{11} \cdot T_{11}) \cdot q_{11}$	0,004	0,004	0,004	0,003	0,003
за сировою нафтою і конденсатом	$K_{13} \cdot (1 - K_7 \cdot t_7) \cdot q_7$	0,029	0,034	0,088	0,106	0,035
за біомасою	$K_{10} \cdot (1 + K_{21} \cdot q_{21} \cdot K_{22}) \cdot q_{10}$	0,000	0,000	0,005	0,012	0,016
за природним газом	$K_{12} \cdot t_{10} \cdot (1 - K_{19} \cdot q_{19}) \cdot (1 - K_{18} \cdot q_{18}) \cdot (1 - K_9 \cdot t_9) \cdot q_9$	0,025	0,010	0,002	0,001	0,001
Енергетична незалежність регіональної економіки		0,071	0,057	0,123	0,122	0,055

Таблиця 7

Нормативна оцінка енергетичної незалежності економіки України та Івано-Франківської області (за адитивною згорткою)

Детермінанти енергетичної незалежності	Україна				Івано-Франківщина			
	2015	2020	2025	2030	2015	2020	2025	2030
за електроенергією	0,012	0,015	0,016	0,022	0,001	0,001	0,002	0,004
за нафтопродуктами	0,012	0,018	0,020	0,012	0,005	0,006	0,005	0,007
за вугіллям	0,236	0,227	0,222	0,213	0,000	0,035	0,054	0,060
за торфом	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
за сировою нафтою і конденсатом	0,063	0,056	0,057	0,057	0,039	0,041	0,044	0,043
за біомасою	0,098	0,100	0,091	0,090	0,098	0,100	0,098	0,091
за природним газом	0,021	0,022	0,025	0,026	0,005	0,024	0,051	0,073
Енергетична незалежність	0,453	0,449	0,442	0,429	0,159	0,218	0,264	0,288
небезпека	0,113	0,112	0,111	0,107	0,040	0,054	0,066	0,072
недостатній	0,226	0,224	0,221	0,215	0,079	0,109	0,132	0,144
достатній	0,340	0,337	0,332	0,322	0,119	0,163	0,198	0,216
безпечний	0,407	0,404	0,398	0,387	0,143	0,196	0,238	0,259
абсолютний	0,453	0,449	0,442	0,429	0,159	0,218	0,264	0,288

за природним газом є достатнім. Отже, пріоритетні заходи щодо забезпечення енергонезалежності регіональної економіки повинні передбачати розширення використання місцевих видів ПЕР та відновлюваних джерел енергії, а саме: нарощування видобування вуглеводневої сировини (вугілля, нафта, газ, торф) у регіоні, використання біомаси для виробництва твердого палива та розширення сфер його застосування, диверсифікацію постачальників вугілля, нафтопродуктів і газу для потреб області, будівництво біогазових заводів та вітрових електростанцій тощо.

Основним недоліком визначення загального показника енергонезалежності за адитивною згортою є компенсація малих значень окремих детермінант (які можуть бути критичними для економіки) більшою вагою. Таку ситуацію можна попередити, застосовуючи мультиплікативну згортку (табл. 8).

Згідно з даними табл. 8, простежується енергетична незалежність національної економіки за електроенергією, торфом і біомасою та критична енергонезалежність за природним газом. Загальний рівень показника енергонезалежності національної економіки, обчислений за мультиплікативною згортою, дещо перевищує визначений раніше за адитивною.

Детермінанти енергонезалежності за електроенергією, торфом, нафтою і конденсатом та біомасою (табл. 9) досягають абсолютного рівня, що відображає забезпечення їх споживання власним виробництвом й видобутком у Івано-Франківській області. Водночас детермінанти за нафтопродуктами і вугіллям сягають нульового рівня, що відображає енергетичну залежність регіональної економіки від зовнішніх поставок цих ресурсів, як і від постачання

природного газу (рівень детермінанти за природним газом знизився з 0,387 до 0,181 долі одиниці). Покращення ситуації можливе тільки шляхом диверсифікації постачальників, країн походження, паливозаміщення, нарощення власного видобутку.

Нульове значення енергетичної незалежності національної економіки відображає загрозу для її успішного функціонування від збоїв у забезпеченні вугіллям через збройний конфлікт на Сході України, нафтопродуктами при припиненні або обмеженні їх поставок чи транзиту територією Білорусі, від імпорту природного газу в необхідних обсягах. У такий спосіб відображається критичний вплив вказаних факторів на енергонезалежність й енергетичну безпеку регіональної економіки та життєдіяльності населення.

Для обґрунтування вказаного підходу визначимо нормативний рівень енергонезалежності та її детермінант за мультиплікативною згортою відносно показників базового сценарію енергетичної стратегії, національних і регіональних програм, енергетичних балансів України у табл. 10

Рівень енергонезалежності національної економіки у 2013 році є абсолютним відносно нормативних показників усіх прогнозних часових періодів. Відносно нормативної оцінки рівень енергетичної незалежності у 2009, 2012 і 2013 роках стосовно показника 2015 року є абсолютним, відносно 2020 р. – безпечним, відносно 2025 і 2030 рр. – достатнім, у 2010 році він на порядок нижче попереднього періоду, а у 2010 р. – на два порядки відносно рівня 2009 року.

Результати порівняння рівнів енергонезалежності за адитивною та мультиплікативною згортками проаналізуємо у табл. 11.

Таблиця 8

Якісна і кількісна оцінка енергетичної незалежності економіки України (за мультиплікативною згортою)

Детермінанти енергетичної незалежності для мультиплікативної згортки	Методика визначення	2009	2010	2011	2012	2013
за електроенергією	$(K_1 * (1 - q_2 * K_2 * t_2) * K_{20})^{q_1}$	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
за нафтопродуктами	$(K_{16} * (1 - K_8 * t_8))^{q_8}$	0,964	0,977	0,959	0,918	0,903
за вугіллям	$(K_{14} * (1 - K_6 * t_6))^{q_6}$	0,898	0,905	0,929	0,933	0,951
за торфом	$(K_{15} * (1 - K_{11} * t_{11}))^{q_{11}}$	1,001	1,001	1,002	1,001	1,001
за сировою нафтою і конденсатом	$(K_{13} * (1 - K_7 * t_7))^{q_7}$	0,801	0,823	0,859	0,973	0,991
за біомасою	$(K_{10} * (1 + K_{21} * q_{21} * K_{22}))^{q_{10}}$	1,005	1,004	1,005	1,005	1,006
за природним газом	$(K_{12} * t_{10} * (1 - K_{19} * q_{19})) * (1 - K_{18} * q_{18}) * (1 - K_9 * t_9)^{q_9}$	0,463	0,368	0,319	0,387	0,486
Енергетична незалежність національної економіки		0,323	0,269	0,246	0,325	0,417

Таблиця 9

Якісна і кількісна оцінка енергетичної незалежності економіки Івано-Франківської області (за мультиплікативною згортою)

Детермінанти енергетичної незалежності для мультиплікативної згортки	Методика визначення	2009	2010	2011	2012	2013
за електроенергією	$(K_1 * (1 - q_2 * K_2 * t_2) * K_{20})^{q_1}$	0,999	1,000	1,000	1,000	1,000
за нафтопродуктами	$(K_{16} * (1 - K_8 * t_8))^{q_8}$	0,990	0,980	0,896	0,000	0,000
за вугіллям	$(K_{14} * (1 - K_6 * t_6))^{q_6}$	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
за торфом	$(K_{15} * (1 - K_{11} * t_{11}))^{q_{11}}$	1,001	1,001	1,001	1,001	1,001
за сировою нафтою і конденсатом	$(K_{13} * (1 - K_7 * t_7))^{q_7}$	0,985	0,994	1,033	1,011	1,004
за біомасою	$(K_{10} * (1 + K_{21} * q_{21} * K_{22}))^{q_{10}}$	1,000	1,000	1,001	1,003	1,004
за природним газом	$(K_{12} * t_{10} * (1 - K_{19} * q_{19})) * (1 - K_{18} * q_{18}) * (1 - K_9 * t_9)^{q_9}$	0,387	0,283	0,155	0,184	0,181
Енергетична незалежність регіональної економіки		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Порівняння рівнів енергетичної незалежності регіональної економіки за адитивною та мультиплікативною згорткою не проводилося через досягнення нульових значень, що сигналізує про критичний рівень окремих детермінант, які становлять загрозу для енергетичної безпеки Івано-Франківщини: надмірна залежність від постачання вугілля з Донбасу, від імпорту нафтопродуктів та природного газу.

В розвиток методичного підходу до аналізу енергетичної безпеки національної економіки було розглянуто затверджений підхід у методиці оцінки економічної безпеки. На основі методики аналізу енергетичної незалежності національної економіки шляхом нормування показників за допомогою традиційних методичних підходів розраховано рівень енергетичної незалежності національної економіки за адитивною, мультиплікативною й ступеневою функціональною згортками та енергонезалежність економіки Івано-Франківщини.

Згідно з пороговими значеннями енергетичної незалежності (0 – критична енергозалежність; 0,25 – енергозалежність; 0,5 – недостатній рівень; 0,75 – достатній рівень; 0,9 – безпечний; 1,0 – абсолютний), в усіх періодах окрім 2013 року і відносно всіх нормативних показників простежується критичний рівень енергозалежності національної економіки за адитивною згорткою, а у 2013 році – ситуація характеризується суттєвою енергетичною залежністю. Водночас, згідно з запропонованою методикою, стан енергонезалежності характеризується як недостатній, а не небезпечний. Енергонезалежність економіки Івано-Франківської області тільки відносно нормативного значення для 2015 року впродовж

2011-2012 років сягає достатнього рівня. Відносно інших позицій – рівень недостатній або небезпечний. Згідно з оцінюванням за традиційним підходом і за адитивною згорткою детермінант, рівень енергонезалежності регіональної економіки – критичний.

Результати використання мультиплікативної згортки при традиційному підході тотожні отриманим при застосуванні запропонованого теоретично-методичного підходу (загальний показник енергонезалежності набуває нульових значень), які сигнализують про критичний рівень або небезпеку енергозалежності. Застосування ступеневої функціональної згортки у запропонованому підході не проводилося через співпадання в результатах обчислення за традиційними методами із результатами загального показника енергонезалежності національної економіки, визначеними за допомогою адитивної згортки в межах запропонованого підходу.

Висновки і пропозиції. Згідно з наведеними даними, результати визначення рівня енергонезалежності національної економіки суттєво різняться, що свідчить про можливість їх використання для кількісної і якісної оцінки тільки за умови порівняння з нормативним рівнем. Водночас для порівняльної оцінки та врахування можливості заміщення різних видів палива у середньостроковій і довгостроковій перспективі доцільно застосовувати адитивну згортку показника енергетичної незалежності. Адитивна згортка рекомендується і при формуванні загального показника енергетичної безпеки, а мультиплікативна може застосовуватися тільки для стрес-тестування.

Для стрес-тестування окремих детермінант та їх впливу можуть застосовуватися обидві функціональ-

Таблиця 10
Нормативна оцінка енергетичної незалежності економіки України та Івано-Франківської області
(за мультиплікативною згорткою)

Детермінанти енергетичної незалежності	Україна				Івано-Франківщина			
	2015	2020	2025	2030	2015	2020	2025	2030
за електроенергією	0,618	0,632	0,604	0,637	0,977	0,979	0,969	0,956
за нафтопродуктами	0,997	0,989	0,986	0,992	0,977	0,987	0,993	0,996
за вугіллям	0,993	0,993	0,994	0,995	0,013	0,170	0,330	0,404
за торфом	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
за сировою нафтою і конденсатом	0,988	0,988	0,988	0,990	0,993	0,982	0,972	0,969
за біомасою	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,006	1,001
за природним газом	0,486	0,575	0,625	0,663	0,264	0,486	0,464	0,491
Енергетична незалежність	0,294	0,353	0,366	0,413	0,003	0,078	0,144	0,183
небезпека	0,073	0,088	0,091	0,103	0,001	0,020	0,036	0,046
недостатній	0,147	0,177	0,183	0,206	0,002	0,039	0,072	0,091
достатній	0,220	0,265	0,274	0,310	0,002	0,059	0,108	0,137
безпечний	0,264	0,318	0,329	0,372	0,003	0,071	0,129	0,165
абсолютний	0,294	0,353	0,366	0,413	0,003	0,078	0,144	0,183

Таблиця 11
Результати оцінювання енергетичної незалежності національної економіки України

Роки	Згортка	2015	2020	2025	2030
2009	адитивна	недостатній	недостатній	недостатній	недостатній
	мультиплікативна	абсолютний	безпечний	достатній	достатній
2010	адитивна	недостатній	недостатній	недостатній	недостатній
	мультиплікативна	безпечний	достатній	недостатній	недостатній
2011	адитивна	недостатній	недостатній	недостатній	достатній
	мультиплікативна	достатній	недостатній	недостатній	недостатній
2012	адитивна	достатній	достатній	достатній	достатній
	мультиплікативна	абсолютний	безпечний	достатній	достатній
2013	адитивна	абсолютний	абсолютний	абсолютний	абсолютний
	мультиплікативна	абсолютний	абсолютний	абсолютний	абсолютний

ні залежності, проте мультиплікативна більш достовірно та точно відображає результати порівняння. Застосування мультиплікативної згортки виправдане у випадку загрози критичного характеру та браку можливостей диверсифікації джерел постачання ПЕР, що несе загрозу загалом для енергетичної безпеки і більшою мірою відповідає сучасній ситуації.

Зважаючи на єдиний підхід при визначенні детермінант енергонезалежності для національної та регіональної економіки, детермінанти за окремими регіонами можна враховувати при побудові загального показника енергонезалежності шляхом заміни частки окремого виду паливно-енергетичних ресурсів у загальному постачанні первинної енергії регіону у функціональних залежностях на частку області у загальному обсязі використання ПЕР (або палива) в Україні. Такий підхід дозволить застосовувати адитивну і мультиплікативну згортки для обчислення і моделювання енергонезалежності національної економіки в розрізі окремих регіонів, забезпечуючи комплексність дослідження і порівнюваність та інформативність результатів оцінювання енергонезалежності національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бараннік В. О. Енергетична безпека держави: аналіз становлення сучасної парадигми / В. О. Бараннік // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172), ч. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Barannik.pdf.
2. Шевцов А. І. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, А. З. Дорошевич, В. О. Бараннік та ін.; За ред. А. І. Шевцова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.
3. Семеновський А. Ю. Концептуальні підходи до вдосконалення системи забезпечення енергетичної безпеки України / А. Ю. Семеновський // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1219_dop.pdf.
4. Сапрыкин В. Энергетическая безопасность в Европе: состояние, мифы и перспективы / В. Сапрыкин // Украинский центр экономических и политических исследований А. Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/saprykin_energosecurity_10-2009_rus.pdf.
5. Мерхо О. Теоретико-аналітичні аспекти оцінки енергетичної складової економічної безпеки національного господарства: [Електронний ресурс] / О. Мерхо, Т. Салашенко // Энергозбереження. Энергетика. Энергоаудит. – 2013. – № 4(10). – Режим доступу : <http://eee.khpi.edu.ua/article/viewFile/22485/20106>
6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Наказ Мінекономрозвитку України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/WorldCommissiononEnvironmentandDevelopmentcategory/main?cat_id=38738.

УДК 338.12

Мазуркевич Л.Є.

студентка

Інституту економіки та менеджменту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ВВП ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ІНДИКАТОР КОН'ЮКТУРНИХ КОЛИВАНЬ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ В УКРАЇНІ

Зазначено, що основним показником, який оцінює результати діяльності економічної системи країни, є валовий внутрішній продукт (ВВП). Окреслено основні недоліки при розрахунку даного показника. Проаналізовано динаміку ВВП України у взаємозв'язку з основними причинами відповідних змін за останні три роки: упродовж 2011-початку 2014 років. Охарактеризовано вплив зміни окремих складових ВВП на національну економіку, а саме: посилення інвестиційної активності у 2011 р. за рахунок зростання державного фінансування; вклад в економічне зростання України сільського господарства; вплив на економічну ситуацію в Україні у 2012 році уповільнення темпів зростання світової економіки; сприяння зростанню обороту роздрібною торгівлі за рахунок підвищення реальної заробітної плати стабільно високими темпами; взаємозв'язок між державними закупівлями та економічним становищем. Порівняно показники ВВП України з іншими країнами СНД і Східної Європи. Детально розглянуто, як змінювався показник чистого експорту за 2011-2013 рр. Висвітлено основні зовнішньоекономічні партнери України та співвідношення експорту та імпорту з даними країнами. Відображено прогнози щодо динаміки ВВП України у 2014 році. Акцентовано увагу на основних пріоритетах розвитку експортного потенціалу; заходах з підтримки українських експортерів; необхідності розвитку таких галузей, як ІТ і сільське господарство; причинах стимулювання внутрішнього попиту та створенню інвестиційно привабливого клімату в Україні.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт (ВВП), економічне зростання, національна економіка, чистий експорт, пріоритети розвитку економіки України, стимулювання попиту, доходи населення.

Мазуркевич Л.Е. ВВП КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНДИКАТОР КОНЪЮКТУРНЫХ КОЛЕБАНИЙ И ПУТИ ЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

Отмечено, что основным показателем, который оценивает результаты деятельности экономической системы страны, является валовой внутренний продукт (ВВП). Определены основные недостатки при расчете данного показателя. Проанализирована динамика ВВП Украины во взаимосвязи с основными причинами соответствующих изменений за последние три года: за 2011-начало 2014 годов. Охарактеризовано влияние изменений отдельных составляющих ВВП на национальную экономику, а именно: усиление инвестиционной активности в 2011 г. за счет роста государственного финансирования; вклад в экономический рост Украины сельского хозяйства; влияние на экономическую ситуацию в Украине в 2012 году замедления темпов роста мировой экономики; содействие росту оборота розничной торговли за счет повышения реальной заработной платы стабильно высокими темпами; взаимосвязь между государственными закупками и экономическим положением. Сравниваются показатели ВВП Украины с другими странами СНГ и Восточной Европы. Подробно рассмотрено, как менялся показатель чистого экспорта за 2011-2013 гг. Освещены основные внешнеэкономические партнеры Украины и соотношение экспорта и импорта с данными странами. Отражены прогнозы

по динаміці ВВП України в 2014 году. Акцентовано внимание на: основных приоритетах развития экспортного потенциала; мероприятиях поддержки украинских экспортеров; необходимости развития таких отраслей, как ИТ и сельское хозяйство; причинах стимулирования внутреннего спроса и созданию инвестиционно привлекательного климата в Украине.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт (ВВП), экономический рост, национальная экономика, чистый экспорт, приоритеты развития экономики Украины, стимулирование спроса, доходы населения.

Mazurkevich L.E. GDP AS MACROECONOMIC INDICATORS CONJUNCTURAL FLUCTUATIONS AND WAYS OF ITS INCREASE IN UKRAINE

It is marked that a basic index that estimates the results of activity of the economic system of country is a gross domestic product (GDP). Outlined basic defects at the calculation of this index. The dynamics of GDP of Ukraine is analyzed in intercommunication with principal reasons of corresponding changes for the last three years: during 2011-to beginning of 2014. Described influence of change of separate constituents of GDP on a national economy, namely: strengthening of investment activity in 2011 due to the increase of the state financing; a contribution is to the economy growing of Ukraine of agriculture; influence on an economic situation in Ukraine in 2012 of deceleration of rates of increase of world economy; assistance to the increase of turnover of retail business due to the increase of the real wage stably by high rates; intercommunication is between the public purchasing and economic provision. The indexes of GDP of Ukraine are compare to other countries of the CIS and Eastern Europe. In detail considered changed of index of net export for 2011-2013. Showing the basic external economic partners of Ukraine and correlation of export and import with these countries. Prognoses are represent in relation to the dynamics of GDP of Ukraine in 2014. Attention is accented on: basic priorities of development of export potential; measures of support of the Ukrainian exports; to the necessity of development of such industries, as IT and agriculture; reasons of stimulation of internal demand and to creation attractive investments climate in Ukraine.

Keywords: gross domestic product (GDP), economy growing, national economy, net export, priorities of development of economy of Ukraine, stimulation of demand, profits of population.

Постановка проблеми. Кожна держава має власні шляхи регулювання економічних процесів, що відбуваються у країні. Але в будь-якому випадку для здійснення ефективного управління економікою уряду необхідно мати максимально повну картину стану економіки на даний момент часу. Необхідним є також визначення цілей, до яких намагається уряд привести економічну систему протягом певного періоду. Цим і актуалізується вивчення ВВП як макроекономічного індикатора національної економіки, який дозволяє діагностувати економічну ситуацію в країні та вибрати ефективні інструменти для подолання негативних наслідків кон'юнктурних коливань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше показник суспільного багатства як національного був визначений У. Петті у XVII ст. як сума нагромаджених матеріальних цінностей. Подальші спроби статистичного дослідження національного багатства належать до XIX ст., а з 1853 р. його виміри стають темою міжнародних статистичних конгресів.

Марксистська економічна школа обґрунтовувала необхідність обчислення сукупного суспільного продукту як основного показника розвитку національної економіки. Протягом кількох десятиліть у нашій країні домінувало марксистське уявлення, що продуктивною є тільки праця зайнятих у сфері матеріального виробництва і що тільки така праця створює сукупний суспільний продукт, а працівники невиробничої сфери тільки споживають його [1, с. 104].

Такі якісні характеристики продуктивної та непродуктивної праці були природними для економіки XVII-XIX ст., оскільки сфера послуг перебувала в зародковому стані. Однак таке трактування не відповідає реаліям сучасної економіки з розвинутою сферою послуг.

Окремі аспекти даної проблеми вивчали такі дослідники, як Р. Барр, В. Базилевич, Г. Климко, Г. Осовська, Р. Моторин, С. Мочерний, С. Панчишин, І. Радіонова та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі динаміки ВВП як макроекономічного індикатора кон'юнктурних коливань та шляхи його покращення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним показником, який оцінює результати діяльності економічної системи країни, є валовий внутрішній

продукт (ВВП) [2, с. 35]. В економічному словнику валовий внутрішній продукт розглядається як узагальнений економічний показник, розрахований у системі національних рахунків, який оцінює остаточні результати поточного виробництва в країні за певний проміжок часу і являє собою суму доданої вартості, створеної у виробничій і невиробничій сферах та спожитого основного капіталу у вигляді амортизації [3, с. 84]. Проте розрахунок ВВП має певні недоліки, тому його не завжди можна розглядати як повноцінний показник економічного добробуту. Для їх усунення, як правило, пропонують: 1) від величини ВВП відняти вартісну оцінку так званих негативних факторів (забруднення повітря і води, шум, перенаселення тощо), які пов'язані з його виробництвом і, зрозуміло завищують рівень нашого матеріального добробуту; 2) внести у вартість ВВП вартість неринкових операцій (роботу домогосподарки, тесляра, який займається ремонтом власного будинку; безоплатну працю добровольців); 3) у ВВП відобразити вартісну оцінку дозвілля і покращення (або ж погіршення) якості товарів, а це, безумовно, є одним із мірил економічного добробуту; 4) у ВВП відобразити точний обсяг товарів та послуг, які реалізуються тіньовим сектором економіки [2, с. 40].

Ці перетворення дають новий показник – чисто економічного добробуту (ЧЕД). У 1972 році його ввели професори Вільям Нордгауз і Джеймс Тобін з Єльського університету. ВВП показує надмірний матеріалізм суспільства, відображаючи лише вироблені товари і послуги. Такий підхід до головного показника економічного добробуту викликає заперечення радикальних молодих економістів. Тому останнім часом значно активізувалися спроби виправити недоліки ВВП, щоб точніше відображати задоволення потреб індивідів.

Проте дослідження і прогнозування ВВП на різних стадіях економічного обороту є необхідним для умов розвитку трансформаційної економіки, коли власне методичне забезпечення ще недостатньо відпрацьоване, а досвід прогнозних розрахунків, набутий в розвинених ринкових економіках, не може бути безпосередньо використаний в Україні через невідповідні умови розвитку економіки. Разом з тим науково обґрунтовані прогнози виробництва ВВП дозволяють оцінити наслідки реалізації передбачуваної на прогнозний період економічної політики держави

[3, с. 75]. Через це важливо проаналізувати динаміку ВВП України у взаємозв'язку з основними причинами відповідних змін за останні три роки: упродовж 2011-початку 2014 років.

Протягом періоду 2011-2013 рр. спостерігалися постійні зміни рівня ВВП. У 2011 році в Україні було заплановане зростання ВВП на 4,5% порівняно із 2010 роком. Водночас номінальний ВВП 2011 року склав 1316,6 млрд гривень порівняно з 1082,6 млрд грн у 2010 році, тобто відбулося зростання на 5,2%. Проте такі позитивні зрушення більшою мірою були пов'язані з вищим рівнем цін, а не суттєвим збільшенням реального виробництва. Крім того, варто відзначити, що під час глобальної економічної кризи темпи зростання українського ВВП були одними з найнижчих у Європі, а тому загальом зростання номінального та частково реального ВВП України свідчило про поступове відновлення економіки після кризового періоду [4].

В 2012-2013 рр. економіка перебувала в стані рецесії п'ять кварталів поспіль. ВВП скорочувався останні шість місяців 2012 року і дев'ять місяців 2013 року. Так, у I кварталі 2013 року падіння становило 1,1%, а в двох наступних – по 1,3%. Річні темпи зростання ВВП у 2013 році виявилися для України нульовими.

Загострення фінансової кризи в європейських країнах влітку 2011 року негативно позначилося на темпах економічного розвитку цього регіону та світу в цілому. Проте економічне зростання України у 2011 році забезпечувалося зростанням внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, сприятливою зовнішньоекономічною кон'юктурою у першому півріччі та рекордним урожаєм сільськогосподарських культур у другій половині року. Зниження економічної активності спостерігалось лише наприкінці року, коли через уповільнення світової економіки відбулося падіння попиту на продукцію українських виробників, що призвело до скорочення обсягів виробництва [5]. У такий спосіб у I кварталі 2011 року спостерігався прискорений темп зростання ВВП, чинником якого було покращення зовнішніх умов та поступове відновлення кредитування реального сектору. Таким чином, зростання ВВП у I кварталі 2011 року прискорилося (до 5,2% у річному вимірі та 2,9% до попереднього кварталу, за винятком сезонного фактору) завдяки посиленому зовнішньому попиту та нарощенню внутрішнього попиту.

Проаналізуємо зміни окремих складових ВВП та їх вплив на національну економіку.

Суттєвий зовнішній інвестиційний попит підтримував стабільно високі темпи зростання машинобудування (26,8% у I кварталі в річному вимірі). Розвитку галузі сприяв високий внутрішній інвестиційний попит, зокрема з боку сільського господарства (виробництво тракторів, борін та сівалок зросло за рік на 26,8%, 55,7 та 74,5% відповідно). Водночас зниження попиту на продукцію машинобудування наприкінці року внаслідок погіршення економічної ситуації в світі та завершення сільськогосподарських робіт уповільнило темпи приросту галузі до 6,1% у грудні в річному обчисленні [6, с. 23].

Зростання приватного споживання у I кварталі становило близько 10% у річному вимірі. Динаміка приватного споживання в I кварталі обумовлювалася:

1. Стабільним зростанням реальної заробітної плати (11,1% у I кварталі в річному вимірі) та реальних доходів населення в цілому (17,8%).

2. Зростанням інфляційних очікувань (з 14,1% у IV кварталі до 14,7% у I кварталі), що сприяло посиленню споживання [7].

У II кварталі цього ж року зростання ВВП дещо уповільнилося в основному внаслідок несприятливої кон'юкттури на зовнішніх ринках, що призвело до зниження споживчого попиту.

Водночас інвестиційна активність суттєво посилювалася за рахунок зростання державного фінансування.

Найбільший вклад в економічне зростання України у другому півріччі 2011 року внесло сільське господарство. Тоді було зібрано найвищий з 1991 року урожай зернових, який за попередніми даними, становив 56,7 млн тонн, що на 44,3% більше, ніж у попередньому році. Крім зернових, значно зросло виробництво й інших культур. Урожай цукрових буряків зріс на 36,2%, збір овочів та картоплі – на 21,0 та 29,6% відповідно [8, с. 13].

Крім того, тривало поліпшення фінансових результатів підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за 2011 рік. Прибутки підприємств зросли на 0,6% порівняно з відповідним періодом минулого року, а збитки зменшилися на 36,5%, що значно поліпшило загальний результат фінансової діяльності підприємств [9, с. 25].

Натомість на економічну ситуацію в Україні у 2012 році впливало уповільнення темпів зростання світової економіки. Економічну активність протягом року підтримували види економічної діяльності, орієнтовані на внутрішніх споживачів. Підвищення реальної заробітної плати стабільно високими темпами (14,4%) сприяло зростанню обороту роздрібною торгівлі на 15,9% у цілому за 2012 рік.

Високий внутрішній споживчий попит також поліпшив динаміку целюлозно-паперового виробництва, харчової промисловості, виробництва електроенергії, газу та води [10, с. 21].

Економічному розвитку сприяли й природні умови: було зібрано врожай, що перевищив середній показник за 1991-2011 роки. Проте на фоні рекордного врожаю сільськогосподарських культур у 2011 році обсяги сільськогосподарського виробництва в січні-грудні 2012 року знизилися на 4,5%.

Внутрішній попит на товари і послуги визначив і попит на робочу силу. Позитивною рисою 2012 року стало поліпшення основних показників, що характеризують доходи населення та його купівельну спроможність. Проте ситуація на ринку праці була нестабільною. Станом на 01.01.2013 р. було зареєстровано 506,8 тис. безробітних громадян, що на 5,0% більше, ніж на відповідну дату попереднього року. При цьому рівень зареєстрованого безробіття порівняно з попереднім роком не змінився і на 01.01.2013 р. становив 1,8% населення працездатного віку [11, с. 18].

Доходи населення протягом 2012 року зростали високими темпами. Цьому, зокрема, сприяло підвищення соціальних стандартів, які переглядалися протягом звітного періоду п'ять разів. За підсумками 2012 року, номінальні доходи населення зросли порівняно з попереднім роком на 11,1% і дорівнювали 1407,2 млрд грн. За статистичним підсумком, реальний наявний дохід за 2012 рік збільшився на 9,7%. За офіційними даними уряду, середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за 2012 рік зросла порівняно з 2011 роком на 14,9% – до 3026 грн. Темпи приросту реальної заробітної плати за рік становили 14,4%, що було найкращим показником із 2007 року. Підвищення заробітної плати штатних працівників супроводжувалося скороченням заборгованості з її виплати на 8,6% за рік – до 893,7 млн грн за станом на 01.01.2013 р. [12, с. 20].

Причиною більш низьких показників поточного року глава уряду вважав високу порівняльну базу

минулого року, коли країна отримала рекордний урожай.

Розвиток світової економіки на початку 2013 року був досить нестійким, незважаючи на погасання світових фінансових ринків.

Реальний ВВП України (за вирахуванням сезонного фактора) вперше за останні три квартали зріс на 0,6% (у річному вимірі його зниження становило 1,1%). Як і в попередні періоди внутрішній попит – як споживчий, так і інвестиційний – сприяв економічному зростанню. Якщо перший стимулювався підвищенням реальних заробітних плат (на 9,9% у річному вимірі) та поточних видатків бюджету, то останній – зниженням процентних ставок та посиленням ролі кредитів як джерела фінансування капітальних інвестицій. Водночас збереження несприятливої економічної ситуації в країнах – торговельних партнерах України продовжило визначати негативну динаміку виробництва експортоорієнтованих промислових галузей, хоча зростання реальних заробітних плат у I кварталі на 9,9% у річному вимірі стимулювало внутрішній споживчий попит [13]. Обороти роздрібною торгівлю збільшилися на 13,4%, а споживання домогосподарств – на 4,5%.

У другому кварталі 2013 року зростання світової економіки дещо прискорилося, утім, це не призвело до покращення очікувань щодо зростання у майбутньому.

Негати́вні погодні умови вересня 2013 р. були несприятливими для сільського господарства. Внаслідок цього відбулося уповільнення економічної активності – зниження реального ВВП у III кварталі становило 1,2% у річному вимірі та 0,3% за вирахуванням сезонного фактора.

Основним рушієм економічної активності залишався внутрішній споживчий попит та поступове відновлення економіки країн Єврозони, що сприяло розвитку експортоорієнтованих галузей промисловості та відповідно експорту товарів і послуг [14, с. 24].

Дещо зменшився обсяг державних закупівель, оскільки доходи зведеного бюджету 2013 року були нижчими, ніж у 2012 році. У IV кварталі доходи зведеного бюджету (116,8 млрд грн) знизилися в річному вимірі на 8,5%. Це було обумовлено зниженням надходжень від основних податків на ділову активність, а саме ПДВ (на 7,6%) та податку на прибуток підприємств (на 1,4%). У IV кварталі відбулося часткове покращення економічної активності. Зростання реального ВВП у річному вимірі становило 3,3%, за вирахуванням сезонного фактора. Влада пов'язувала економічні проблеми України з ослабленням зовнішніх партнерів країни, зокрема Євросоюзу та азійських країн.

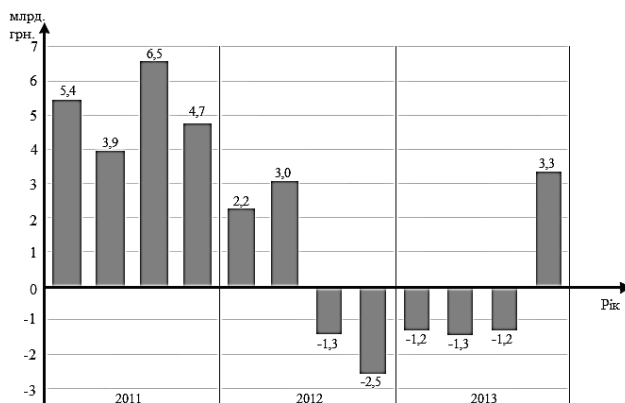


Рис. 1. Динаміка ВВП за 2011-2013 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [4]

У даній ситуації уникнути спаду українській економіці допомогло лише різке зростання ВВП в IV кварталі – на 3,3%. Загалом номінальний ВВП в 2013 році становив 1444 млрд грн, що всього на 2,5% вище показника 2012 року – 1408,9 млрд грн [15, с. 8].

На рис. 1 відображено зміну рівня ВВП за період, який аналізувався.

Незважаючи на оптимістичний фініш, підсумковий показник роботи української економіки в 2013 році виявився набагато нижче, ніж в інших країнах СНД і Східної Європи. Наша держава розташувалася на 103-тій позиції серед 186 країн світу, за якими було проведено дослідження. Сусідні позиції за рейтингом зайняли Суринам – 102 місце та Федеративні Штати Мікронезії (група островів у західній частині Тихого океану) – 104 місце [16].

Варто відзначити, що Україна – єдина країна, яка показала негативну динаміку ВВП в 2013 році з 22 країн регіону Світового банку «Східна Європа та Центральна Азія».

Зважаючи на те, що зовнішньоекономічна діяльність є однією із важливих складових, які впливають на рівень ВВП і при цьому сальдо по зовнішній торгівлі починаючи із 2006 року є від'ємним (імпорт переважає над експортом), є доцільним більш детально розглянути, як змінювався показник чистого експорту за 2011-2013 рр.

У 2011 році сальдо по зовнішній торгівлі становило -6657,0 млн доларів США. Це було спричинено зростанням обсягу експорту порівняно з попереднім періодом на 30% і зростанням обсягу імпорту на 34,2%.

Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами у 219 країнах світу [17]. До країн СНД було експортовано 38,3% усіх товарів, до країн ЄС – 26,6% (у 2010 р. – відповідно, 36,5% та 25,3%). Росія залишалася на той час найбільшим торговельним партнером України (29,1% експортних і 35,6% імпортних поставок). Позитивним було збільшення експорту товарів до таких основних країн партнерів, як: Польща – на 58,9% (збільшення поставок чорних металів, руд та концентратів залізних, чорних металів, електричних машин), Китай – на 66,2% (зокрема, за рахунок поставок жирів та олій тваринного або рослинного походження, а також руд та концентратів залізних, органічних хімічних сполук), Індія – на 62% (за рахунок збільшення поставок чорних металів, добрив; жирів та олій тваринного або рослинного походження), Білорусь – на 4,8%, Росія – на 48,7%, Туреччина – на 28,8%, Італія – на 29,5%.

З країн СНД було імпортовано 45% усіх товарів, а з країн ЄС – 31,2% (порівняно із 44% та 31,5%, відповідно, у 2010 році) [18].

Порівняно з 2010 р. збільшилися надходжень палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки; засобів наземного транспорту, крім залізничного, механічних машин з таких країн, як Білорусь (на 64,8%) та США (на 48,9%). Також збільшилися імпортні поставки з Німеччини – на 50,9% (зокрема, за рахунок механічних машин, засобів наземного транспорту, крім залізничного, електричних машин), Італії – на 42,4%, Китаю – на 37,3%, Росії – на 34,8%, а також Польщі – на 14,9% [17].

У 2012 році порівняно з 2011 р. спостерігалось збільшення різниці між експортом та імпортом – сальдо по зовнішній торгівлі становило -9027,0 млн доларів США, порівняно із -6657,0 млн доларів США у 2011 р. Відбулося незначне зростання експорту – лише на 0,2% та зростання імпорту на 2,8% порівняно із попереднім роком [19].

Зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами з 215 країн світу. До країн СНД було експортовано 36,8% усіх товарів, а до країн ЄС – 24,8% (у 2011 р. – відповідно, 38,3% та 26,3%). Серед країн – членів ЄС найвагоміші експортні поставки товарів здійснювались до Польщі, Італії, Німеччини, Іспанії та Угорщини. Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту у 2,2 рази, Казахстану – на 32,4%. Але при цьому скоротилися поставки до Італії на 18,4%, Росії – на 11% та Польщі – на 7,8% [20]. У загальному обсязі експорту товарів порівняно з 2011 роком збільшилася частка зернових культур, жирів та олій тваринного або рослинного походження, залізничних локомотивів, механічних машин. Натомість зменшилася частка чорних металів, палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, руд і шлаку. Також збільшився експорт окремих товарів: цукру білого, пшениці, кукурудзи, тепловозів, ячменю, олії соняшникової, лікарських засобів, сигарет з тютюну і його замінників, моніторів та телепроекторів, хліба, кондитерських виробів. Найбільші експортні поставки за видами економічної діяльності здійснювали підприємства металургійного виробництва, оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі, з виробництва інших транспортних засобів, хімічного виробництва, з виробництва харчових продуктів, напоїв, з добування металевих руд, з виробництва машин та устаткування, сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг [21].

З країн СНД імпортовано 40,7% усіх товарів, із країн ЄС – 30,9% (у 2011р. – відповідно, 45% та 31,2%). Збільшилася імпорتنі поставки з Китаю на 26%, Білорусії – на 20,3%, США та Польщі – на 12,1%, Італії – на 11,4%. Одночасно зменшилися на 5,9% поставки з Росії. У загальному обсязі імпорту товарів збільшилася частка засобів наземного транспорту, крім залізничного та фармацевтичної продукції, але зменшилася частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, чорних металів. Найбільші імпорتنі поставки здійснювали підприємства оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі, з торгівлі автомобілями та мотоциклами, їх технічного обслуговування та ремонту і металургійного виробництва [20].

Обсяг експорту товарів та послуг (не враховуючи вартість послуг з переробки давальницької сировини) України за 2013 рік становив 76126,5 млн дол. США, імпорту – 84602,3 млн дол. Порівняно з 2012 роком експорт склав 92,4%, а імпорт – 92,6%. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 8475,8 млн дол. (тоді як у 2012 році – 8985,3 млн дол.).

Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 229 країн світу. До країн СНД було експортовано 34,8% усіх товарів, до країн ЄС – 26,5% (у 2012р. – відповідно, 36,8% та 24,8%). Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Китаю на 53,4% та Туреччини – на 3,3%. Одночасно скоротився до Росії на 14,6%, Казахстану – на 13,8%, Єгипту – на 6,1%, Італії – на 4,9%, Польщі – на 1,1% [13]. У загальному обсязі експорту товарів порівняно з попереднім роком збільшилася частка чорних металів, руд, шлаку і золи, механічних машин, електричних машин, насіння і плодів олійних рослин, продуктів неорганічної хімії. Зменшилась натомість частка жирів та олій тваринного або рослинного походження, палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, залізничних локомотивів [22]. За видами економічної діяльності найбіль-

ші експортні поставки здійснювали підприємства, основним видом діяльності яких є металургійне виробництво, оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі, виробництво харчових продуктів, напоїв, добування металевих руд та виробництво інших транспортних засобів, хімічне виробництво, виробництво машин та устаткування, сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг.

З країн СНД імпортовано 36,3% усіх товарів, з країн ЄС – 35,1% (за 2012 рік – відповідно, 40,7% та 30,9%). Серед країн ЄС найвагоміші імпорتنі надходження товарів здійснювались з Німеччини, Польщі, Італії, Франції, Угорщини та Великої Британії. Серед інших країн світу найбільші імпорتنі поставки товарів надходили з Китаю, США, Туреччини, Японії, Швейцарії та Індії. У загальному обсязі імпорту товарів збільшилася частка механічних машин, електричних машин, пластмас, полімерних матеріалів. Зменшилася частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки [13]. У структурі експорту переважала сировина та продукція з низьким ступенем переробки. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в останні роки було значно лібералізовано, хоча, з іншого боку, розвиток експорту стримували істотні неторговельні (нетарифні) обмеження.

Більшість прогнозів щодо динаміки ВВП на 2014 рік, як правило, є песимістичними. Так, експерти Європейського банку реконструкції та розвитку очікують, що в 2014 році ВВП України впаде на 7%, а в 2015 році його зростання буде нульовим. Для порівняння у Міжнародному валютному фонді прогнозують 5-відсотковий спад української економіки цього року, а Світового банку – 3-відсотковий. Головним ризиком для української економіки ЄБРР називає російську агресію.

Крім того, згідно з прогнозом Світового банку, в 2014-2016 роках збережеться високий дефіцит рахунку поточних операцій (від -5,7% до -5,5%), хоча в 2012-2013 роках цей показник був ще вищий (від -8,4% до -8,1%).

Загалом, на думку експертів Світового банку, Україна належить до країн з високими ризиками відтоку капіталу та погіршення ситуації у сфері зовнішньої торгівлі [16].

Незважаючи на значний природний та людський потенціал, приватизацію переважної більшості виробничого потенціалу країни, численні міжнародні кредити, які були освоєні владою протягом останніх двадцяти років, – виробничі потужності України не були модернізовані, об'єкти промисловості набули високого ступеня зношення, а технологічну базу оминули новітні розробки. У своїй більшості вітчизняна продукція галузей переробки втратила конкурентоспроможність на міжнародному ринку товарів, а широкий внутрішній попит в значній мірі забезпечують імпортні товари. Ситуацію могли б врятувати закордонні інвестиції, та з року в рік Україна втрачає інвестиційну привабливість. Відповідно до останнього звіту Index of Economic Freedom-2014 міжнародної організації The Heritage Foundation, індекс інвестиційної привабливості України має дуже низький показник (20 з 100), а це 164-168 позиція з 186 держав світу (також відповідні показники отримали Бутан, Ефіопія, Республіка Конго та Демократична Республіка Конго) [23].

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на те, що тенденції експортних можливостей нашої держави є негативними, варто здійснювати заходи, які б дозволили показнику чистого експорту збіль-

шитися, а отже і збільшувати показник ВВП. Основним пріоритетом розвитку експортного потенціалу України та розширення присутності на міжнародних ринках є підвищення конкурентоспроможності української продукції. Заходами підтримки українських експортерів могли б стати наступні: стабільність законодавства та передбачуваність дій державних органів; підтримка експортерів з боку держави; диверсифікація виробництва, оновлення продукції; посилення в зовнішній торгівлі обміну вузлами, деталями, напівфабрикатами [24]; збереження та розширення традиційних для України товарно-регіональних ніш на світовому товарному ринку; проведення тактики «експортного прориву» (нарощування експорту невеликої групи товарів); спрямована стратегія щодо розробки та експорту наукомісткої продукції, розвиток високотехнічних галузей; залучення закордонних інвестицій для розвитку експортноорієнтованих галузей.

Для позитивної динаміки макроекономічних показників у 2014 році основна надія України – це зростання таких секторів, як ІТ і сільське господарство. Проте, підвищуючи видобуток вугілля, розвиваючи металургію та сільське господарство, можна збільшити ВВП країн не більше ніж у 1,5 рази, а найкращим шляхом для його підйому приблизно в 10 разів – це розвиток високих технологій.

Таким чином, аналіз динаміки ВВП України впродовж 2011-2014 рр. свідчить про перемінні тенденції в національній економіці – поступове посткризове відновлення замінюється рецесійними складовими. Серед основних чинників таких змін є кон'юнктурні коливання в єврозоні, російська агресія та зменшення внутрішнього попиту через песимістичні очікування населення та підприємців. Як видно з аналізу, важливою складовою ВВП є експортна складова, проте значне негативне сальдо торговельного балансу, як правило, стримувало, а не стимулювало покращення рівня ВВП. У зв'язку з цим важливо стимулювати внутрішній попит, створити інвестиційно привабливий клімат в Україні, раціонально освоїти кошти, надані міжнародними організаціями, диверсифікувати експорт та захистити вітчизняного виробника, що дозволить забезпечити економічне зростання у країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2011. – 581 с.
2. Козак Ю. Г. Основи економічної теорії : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, С. С. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
3. Осовська Г.В. Економічний словник : наукове видання / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
4. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2011-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Соціально-економічне становище України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/2011/publ_u1211.html.
6. Макроекономічний огляд (Травень) / Національний банк України. – К. : Генеральний економічний департамент. – 2011. – 42 с.
7. Доходи та витрати населення України у 2010-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/dvn_u.htm.
8. Соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2012 / Державна служба статистики України. – 2012. – 31 с.
9. Макроекономічний огляд (Грудень) / Національний банк України. – К. : Генеральний економічний департамент. – 2011. – 42 с.
10. Бюлетень Національного банку України / Національний банк України. – № 2/2013(239). – 2013. – 221 с.
11. Макроекономічний огляд / Національний банк України. – К. : Генеральний економічний департамент. – 2012. – 42 с.
12. Соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2013 / Державна служба статистики України. – 2013. – 31 с.
13. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013>.
14. Макроекономічний огляд / Національний банк України. – К. : Генеральний економічний департамент. – 2013. – 42 с.
15. Соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2014 / Державна служба статистики України. – 2014. – 32 с.
16. Global Economic Prospects [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org>.
17. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/op/op_u/op1211_u.htm.
18. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/arh_iovt2011.htm.
19. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/mp/op/op_u/op1212_u.htm.
20. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm.
21. Соціально-економічне становище України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/2012/.
22. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/e_iovt/arh_iovt2013.htm.
23. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org>.
24. Колінець Л. Аналіз стимулювання експорту в Україні та шляхи його покращення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kolinets.pp.net.ua/publ/1-1-0-2>.

УДК 346.7:656.1

Майборода Ю.В.

аспірант кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ

У статті розглянуто процедуру ліцензування перевезень автомобільним транспортом в Україні. Проведено порівняльний аналіз умов ліцензування автомобільних перевезень України і країн ЄС. Визначено напрями удосконалення системи ліцензування перевезень на автомобільному транспорті з урахуванням досвіду країн ЄС.

Ключові слова: ліцензія, ліцензування, автомобільні перевезення, умови ліцензування.

Майборода Ю.В. ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

В статье рассмотрена процедура лицензирования перевозок автомобильным транспортом в Украине. Проведен сравнительный анализ лицензирования автомобильных перевозок Украины и стран ЕС. Определены направления усовершенствования системы лицензирования перевозок на автомобильном транспорте с учетом опыта стран ЕС.

Ключевые слова: лицензия, лицензирование, автомобильные перевозки, условия лицензирования.

Majboroda Y.V. THE EUROPEAN EXPERIENCE LICENSING OF ECONOMIC ACTIVITY IS ON MOTOR TRANSPORT

Procedure of licensing of transportations a motor transport in Ukraine is considered in the article. The comparative analysis of licensing of motor-car transportations of Ukraine and countries of European Union is conducted. Directions of improvement of the licensing of transportations system on a motor transport taking into account experience of countries EU are determined.

Keywords: license, licensing, motor-car transportations, terms of licensing.

Постановка проблеми. Основною концепцією дерегулювання підприємницької діяльності в Україні стає впровадження системи заходів, які дозволяють істотно спростити і створити сприятливі умови ведення бізнесу, а також значно знизити витрати підприємців. Запропонована концепція торкається широкого кола заходів, серед яких скасування ліцензій і дозволів, спрощення регламентів, скорочення перевірок, а також реорганізація системи державних регулюючих органів [1].

Згідно з дослідженнями фахівців Групи Всесвітнього банку, які оформлюються у вигляді рейтингу «DoingBusiness» країн світу за критеріями «легкості ведення бізнесу», Україна, поряд із Російською Федерацією, Філіппінами, Косово, Македонією, Гватемалою та низкою інших країн, увійшла до числа країн, які, починаючи з 2009 р., значно покращили свої результати у тих напрямках, за якими формується рейтинг [2].

Дані рейтингу, а також щорічного звіту «Введення бізнесу – 2014: Розуміння регулювання діяльності малих і середніх підприємств» свідчать про те, що у 2013 р. Україна стала одним із світових лідерів стосовно проведення реформ з дерегуляції підприємницької діяльності. Але, незважаючи на активну розробку і впровадження реформ, у тому ж 2013 році країна посідала лише 112 місце серед 189 країн у рейтингу сприятливості умов підприємницької діяльності.

У контексті інтеграції України до світового економічного простору, а також активних кроків щодо повноправної участі країни у ЄС актуальним стає досвід регулювання підприємницької сфери у провідних країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємницької діяльності в Україні приділяється значна увага. Незважаючи на значну кількість досліджень підприємницької діяльності, питання її дерегуляції, створення сприятливих умов, використання інструментів державного впливу і регулювання підприємницької діяльності, заходи з

активізації підприємницької діяльності лишаються у центрі уваги багатьох провідних українських вчених: Я. Бережного, Д. Богиня, А. Бутенка, З. Варналія, В. Геєця, І. Дмитрієва, С. Дриги, В. Кредісова та ін. [3-9].

Постановка завдання. Для розвитку сприятливих умов здійснення підприємницької діяльності на автомобільному транспорті, враховуючи євроінтеграційну спрямованість країни, необхідним стає подальше вдосконалення системи ліцензування перевезень. Актуальним питанням є можливість впровадження умов ліцензування автомобільних перевезень, які стали основою ліцензування у країнах ЄС. При подальших кроках країни до повноправного членства в ЄС виконання умов ліцензування, які застосовуються на його території, стане однією з можливостей виходу українських перевізників на міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу. На даний момент термін дії ліцензії в Україні складає п'ять років за деякими виключеннями. Таким виключенням є, наприклад, термін дії ліцензії на впровадження діяльності з випуску та проведення лотерей, який складає 13 років. Як для більшості видів господарської діяльності, які підпадають під режим ліцензування, плата за ліцензію на певні види перевезень пасажирів і вантажів складає одну мінімальну заробітну плату, яка встановлена на дату видачі ліцензії (табл. 1).

Ліцензія, що надається автоперевізникам на здійснення міжнародних пасажирських перевезень і міжнародних перевезень небезпечних вантажів, надає право надавати автомобільному перевізнику дані послуги і на внутрішніх ринках. Орган ліцензування повинен протягом 30 календарних днів з дати надходження заяви про видачу ліцензії прийняти рішення про її надання або відмову в її видачі. Повідомлення про видачу ліцензії або відмову надається заявнику у письмовій формі особисто під підпис або надсилається поштою протягом трьох календарних днів після прийняття рішення.

Наразі при розгляді можливих варіантів вдосконалення процедури ліцензування господарської ді-

Таблиця 1

Плата за оформлення переоформлення і отримання копій ліцензій на певні види автотранспортних послуг

№ п/п	Вид платежу	Встановлений тариф	Розмір платежу, грн (на 01.01.2014)	Термін видачі (з дати надходження заяви)
1	Плата за отримання ліцензії	Мінімальна заробітна плата	1218,00	До 30 календарних днів (включно)
2	Плата за переоформлення ліцензії	П'ять неоподаткованих мінімумів громадян	85,00	Протягом 3 робочих днів
2.1	Плата за переоформлення ліцензії, що викликана наміром розширити свою діяльність і впровадити нові види діяльності	Мінімальна заробітна плата (використовуються порядок, що застосовується при отриманні ліцензії)	1218,00	До 30 календарних днів (включно)
3	Плата за видачу копії ліцензії	Один неоподаткований мінімум громадян	17,00	До 30 календарних днів (включно)
4	Плата за видачу дубліката пошкодженої або втраченої ліцензії	П'ять неоподаткованих мінімумів громадян	85,00	Протягом 3 робочих днів

яльності на автомобільному транспорті необхідно враховувати досвід країн ЄС. Активна інтеграція України у європейське співтовариство, яка від декларування намірів починає переходити до етапів законодавчого оформлення, потребує врегулювання нормативного поля автомобільних перевезень на всьому європейському просторі. Таким чином, реформуючи систему ліцензування в Україні, необхідно враховувати принципи і підходи, що застосовуються у країнах ЄС.

У ЄС принципи класифікації послуг визначено у статистичній сертифікації діяльності NACE (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community). Відповідно до статистичної сертифікації діяльності послуги з перевезень автомобільних перевезень відносяться до групи виробничих послуг підгрупи «послуги мережі», до якої окрім транспорту віднесено водопостачання, електропостачання, газу, послуг комунікацій (NACE 40-41, 60-64) [10].

Країни ЄС і низка інших країн активно використовують поряд з економічними інструментами впливу на підприємницьку діяльність адміністративні методи, серед яких одним з основних лишається ліцензування господарської діяльності. Незважаючи на максимальну уніфікацію господарського господарства в країнах ЄС, єдиного підходу до використання адміністративних методів регулювання підприємницької діяльності все ще не існує.

Таблиця 2

Характеристика вимог ліцензування в країнах ЄС (на прикладі Литви)

№	Вимоги, що висуваються	Характеристика
1	Об'єкт ліцензування	Дорожньо-транспортна діяльність
2	Термін ліцензування	10 років, копії видаються до завершення строку її дії
3	Вимоги до репутації перевізника	Перевізник, керівник і транспортний менеджер повинні мати досконали репутацію
4	Вимоги до фінансового стану перевізника	існують
5	Вимоги до розташування	Повинен мати на правах власності або інших законних правах: місце асфальтоване (або з іншим твердим покриттям) для стоянки транспортних засобів поза межами житлових будинків і вулиць; центр управління перевезеннями

Складено автором за матеріалами [2; 3]

Основні принципи ЄС стосовно ліцензування перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом покладено у систему ліцензування даного виду господарської діяльності у Литві (табл. 2).

При проведенні ліцензування у Литві як об'єкт ліцензування застосовується термін «дорожньо-транспортної діяльності». Також у процедурі ліцензування визначають поняття «транспортного менеджера», яким є особа, що здійснює управління дорожньо-транспортною діяльністю. До транспортного менеджера висуваються ті ж вимоги щодо репутації, як і до перевізника і керівника підприємства.

Визначення репутації перевізника, керівника і транспортного менеджера є достатньо новим для України і в українському законодавстві не застосовується. Так, для литовських перевізників бездоганна репутація – одна із основних вимог отримання ліцензії. Втрата бездоганної репутації перевізником, керівником підприємства, що здійснює перевезення, або транспортним менеджером передбачає:

- отримання адміністративного штрафу;
- наявність судимості за адміністративні або кримінальні злочини (у тому числі за аналогічні злочини в інших державах).

При визначенні «центра управління перевезеннями» зазначається, що це приміщення, планування і оснащення якого призначені для обслуговування клієнтів, введення і зберігання документів, які пов'язані з перевезенням пасажирів і вантажів. Подібна умова є також новою для перевізників України, до яких при ліцензуванні не висуваються вимоги до наявності та спеціального обладнання приміщень, які використовуються в адміністративних цілях.

Ще однією умовою отримання ліцензії у Литві (і більшості країн ЄС), яка не висувається до українських перевізників при отриманні ліцензії, це вимога до їх фінансового стану і фінансової спроможності.

Важливим моментом є впровадження більшого терміну дії ліцензії, ліцензія на дорожньо-транспортну діяльність, як і Транспортна ліцензія ЄС, видається на термін 10 років, на відміну від України, де, як зазначалося вище, ліцензія видається на термін 5 років.

Аналізуючи загальні тенденції ліцензування діяльності автомобільного транспорту, зазначимо, що використання даного інструменту спрямоване на створення соціально відповідального підприємства. На відміну від України, ліцензія на здійснення господарської діяльності не виконує не властивих їй функцій, серед яких регулювання технічних і технологічних умов автомобільних перевезень. Ліцензування автотранспортної діяльності у більшості країн

ЄС – це ліцензування саме діяльності і вимоги до технічного стану, кваліфікації водіїв, безпеки перевезень сприймаються як невід’ємна частина і окремо не оговорюється (рис. 1).

Бездоганна репутація як одна із вимог отримання ліцензії включає у себе не тільки зазначені вище вимоги до транспортного менеджера та центру управління, а також вимоги до дотримання водіями правил ЄС стосовно праці та відпочинку, їх кваліфікації, вимоги до технічного стану транспортних засобів

Недотримання вимог щодо репутації та приховування інформації є однією з основних причин відмов у видачі Транспортної ліцензії ЄС. Також найбільш розповсюдженими причинами відмови є незадовільний фінансовий стан.

Порівняно з вимогами ліцензування автотранспортних перевезень в Україні вимоги ЄС є більш жорсткими, але спрямованість їх на створення соціально відповідальних підприємств, які здійснюють перевезення, з бездоганною репутацією як підприємця, так і фірми-перевізника, а також відповідальність підприємця за фінансовий стан як умови отримання ліцензії, підвищує якість перевезень і довіру споживачів до підприємств на даному ринку послуг.

Спираючись на умови ліцензування у країнах ЄС, розглянемо напрями їх впровадження у практику ліцензування автотранспортних перевезень в Україні.

Детальний розгляд умов ліцензування, що існують, надає можливість визначити, що частина умов існуючої системи ліцензування тотожна умовам Транспортної ліцензії ЄС (табл. 3).

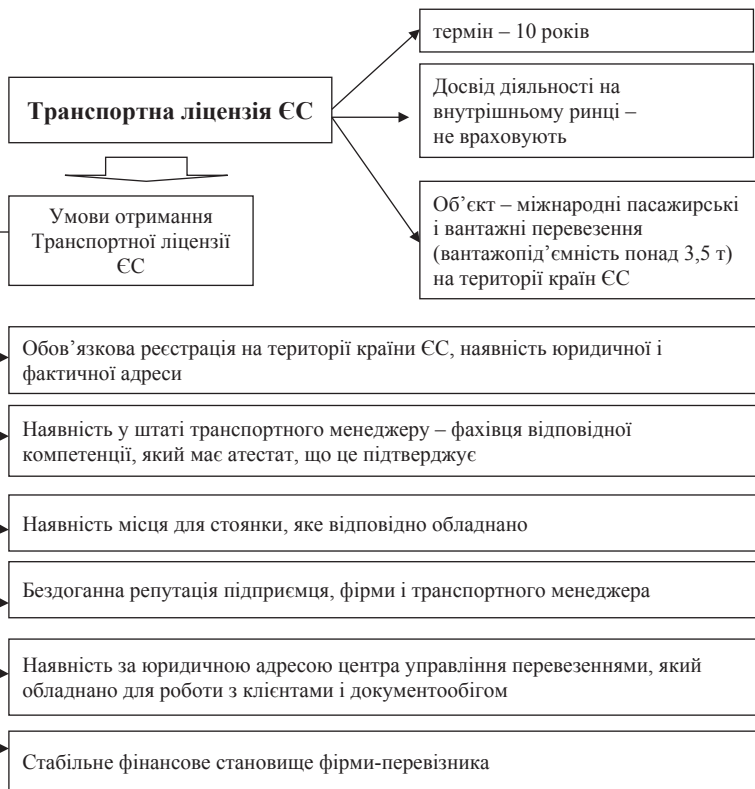


Рис. 1. Транспортна ліцензія ЄС

технічного стану і ремонту автотранспортного засобу (з обов’язковим зазначення у пакеті документів, що подаються для отримання ліцензії), а також визначення місця і умов зберігання транспортних засобів.

Стосовно бездоганної репутації перевізника, яка є основою отримання Транспортної ліцензії ЄС, в Україні є тотожні вимоги, які стосуються репутації фірми (підприємця), зокрема вимоги до кваліфікації і компетентності водіїв, проведення медичних оглядів.

Але такі умови Транспортної ліцензії ЄС, як фінансова стабільність перевізника і умови, які безпосередньо висуваються до власника або транспортного менеджера, в Україні тотожних їм умов не мають. Не існує в Україні також практики в обов’язковому порядку наявності кваліфікованого фахівця – транспортного менеджера – як умови отримання ліцензії.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, ряд умов ліцензування перевезень автомобільним транспортом пасажирів і небезпечних вантажів можуть стати основою для створення можливостей інтеграції українських перевізників у європейську систему. Одним із напрямів активізації підприємницької діяльності на ринку автомобільних перевезень в умовах євроінтеграційних процесів у Україні є впровадження елементів ліцензійних умов Транспортної ліцензії ЄС. Зазначимо, що умови, які є основою ліцензування транспортної діяльності у країнах ЄС, необхідно на початковому етапі запроваджувати для перевізників України, які здійснюють міжнародні перевезення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3798>.
2. Ведение бизнеса – 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий [Электронный ресурс] Режим доступу : russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/

Таблиця 3

Тотожність умов існуючої в Україні системи ліцензування автомобільних перевезень і Транспортної ліцензії ЄС

№ п/п	Умова Транспортної ліцензії ЄС	Умови ліцензування автоперевезень в Україні
1	Наявність місця для стоянки, яке відповідно обладнано	Відомості про матеріально-технічну базу: пункт «Відомості про зберігання автотранспортних засобів» (з зазначенням адреси и стислого опису); пункт «Відомості про проведення технічного обслуговування автотранспортних засобів» (місце проведення, стислий опис споруд та обладнання); пункт «Відомості про проведення ремонтів» (з зазначенням місця, стислого опису споруд і обладнання).
2	Бездоганна репутація підприємця, фірми і транспортного менеджера	Відомості про матеріально-технічну базу: пункт «Відомості про проведення медичних оглядів»; ліцензійні вимоги до рівні підготовки, кваліфікації та компетентності водіїв.

Тотожними умовам Транспортної ліцензії ЄС є визначені умови наявності місця проведення перевірки

- Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-miniobook-russian.pdf. – Название с титул. экрана.
3. Бережний Я. В. Щодо стимулювання розвитку підприємництва шляхом удосконалення механізму державних закупівель. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1287/>.
 4. Богиня Д. Комплексное исследование проблем малого предпринимательства / Д. Богиня // Економіка. Фінанси. Право: Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 01/2003. – № 1. – С.10-12.
 5. Бутенко А. І. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку [Текст] : [монографія] / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева, Н. Л. Шлафман ; Нац. акад. наук України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. досліджень. – О. : Інтерпрінт, 2012. – 108 с.
 6. Дмитрієв І. А. Соціально-економічні аспекти підприємницької діяльності : [монографія] / І. А. Дмитрієв. – Х. : ВД «Інжек», 2007. – 200 с.
 7. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : [монографія] / С. Г. Дрига. – К. : ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с.
 8. Кредісов, В. А. Умови та особливості відтворення підприємництва / В. А. Кредісов // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць – К., 2004. – С. 162-169.
 9. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Лібанова та ін. – К. : Держком-підприємництва, 2010. – 219 с.
 10. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (NACE) / Rev.1.1 (2002).
 11. Право™: Информационно-аналитический сайт [Электронный ресурс]. Режим доступу : <http://docs.pravo.ru/>.
 12. CargoNEWS: Информационно-аналитический транспортный портал [Электронный ресурс]. Режим доступу : <http://www.cargolt.by/ru>.

УДК 332.15+656.071.4 (477)

Мінаков В.М.

*кандидат економічних наук
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України*

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті визначено економіко-екологічні аспекти функціонування портової галузі України. Доведено, що в процесі здійснення портовим транспортним комплексом своєї діяльності, виникають загрози погіршення портового середовища. Встановлено, що вплив портів на навколишнє середовище може бути як прямий, через безпосередню діяльність у самій портовій зоні, та опосередкований, як результат переміщення суден або використання різних транспортних засобів в інтермодальному транспортному ланцюзі.

Ключові слова: портовий сектор, морський комплекс, вантажна база.

Мінаков В.М. ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОРТОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье определены экономико-экологические аспекты функционирования портовой отрасли Украины. Доказано, что в процессе осуществления портовым транспортным комплексом своей деятельности, возникают угрозы ухудшения портовой среды. Установлено, что влияние портов на окружающую среду может быть как прямой, через непосредственную деятельность в самой портовой зоне, и опосредованный, в итоге перемещения судов или использования различных транспортных средств в интермодальной транспортной цепи.

Ключевые слова: портовый сектор, морской комплекс, грузовая база.

Minakov V.M. ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF PORT INDUSTRY IN UKRAINE

The article outlines the economic and environmental aspects of port industry in Ukraine. It is proved that in the process of activity of port transport complex, there are threats to deterioration of the port environment. It is established that the impact of ports on the environment can be either direct, through direct activity inside the port area, or indirect as a result of the movement of vehicles or application of different vehicles in the intermodal transport chain.

Keywords: port sector, marine complex, cargo base.

Постановка проблеми. У процесі здійснення портовим транспортним комплексом своєї діяльності, виникають загрози погіршення портового середовища. Вплив портів на навколишнє середовище може бути як прямий, через безпосередню діяльність у самій портовій зоні, та опосередкований, як результат переміщення суден або використання різних транспортних засобів в інтермодальному транспортному ланцюзі.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Проблеми виробничо-господарської діяльності в портовому господарстві досліджувались зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких Б. Буркинський, В. Винников, С. Винников, С. Ільченко, І. Іртицева, М. Міусов, Н. Примачев, В. Прокоп'єв, Ю. Станков та інші.

Формулювання завдання дослідження. Метою нашого дослідження є визначення економіко-екологічних аспектів функціонування портової галузі України.

Виклад основного матеріалу. Суднопластво є одним з переважних видів вантажного транспортування. Майже 90% обсягів (у тонно-км) світових перевезень припадає на нього. Крім того, суднопластво в деяких країнах є важливим внутрішнім перевізником вантажів і пасажирів. Комерційне суднопластво можливо поділити на чотири категорії:

- глибоководне міжнародне суднопластво, зазвичай між континентами;
- прибережні або фідерні перевезення (маршрути у прилеглих моря або вздовж берегів);
- паромні перевезення;
- круїзне суднопластво.

В ідеальних умовах морський транспорт ефективний і найбільш чистий вид транспорту. Проте, незважаючи на цей факт, велика частка глобального флоту комерційних суден дуже далека від енергоефективності. Згоряння в морі й у порту близько

300 млн тонн важкого бункерного палива щорічно являє суттєве джерело емісії діоксиду сірки та викидів зависей.

Крім того, низько або середньошвидкісні дизельні двигуни, які використовуються в судноплаванні, виробляють великі кількості оксиду озону, що є провідниками озону.

Ще до недавнього часу (до початку світової кризи) щорічне зростання частки морського транспорту в загальному обсязі вантажоперевезень становило 3–4%, та його обсяги мали подвоїтися протягом 25 років. Незважаючи на стримуючі обставини, глобалізація та нестримне економічне зростання частини світу є провідними чинниками збільшення частки судноплавання. Така нестримність зростання попиту на торгівлю є причиною розширення наявних і розвитку нових портових комплексів.

Порти становлять важливу частину глобальної судноплавної інфраструктури, забезпечуючи свої термінали для здійснення інтермодальних поставок у певному торговельному ланцюгу. Вантажі потрапляють і далі розподіляються завдяки використанню інших видів транспортування – автомобілів, вагонів, внутрішнього водного транспорту тощо.

Частка впливу судноплавання на навколишнє середовище має місце й у безпосередній близькості до порту. Наприклад, шум від працюючих двигунів суден або приладів, які використовуються для завантаження-розвантаження суден, викиди SO_2 та NO_x судовими двигунами, пил від обробки навалювальних вантажів, таких як зерно, пісок, вугілля. Автомобільний і залізничний транспортний потік являє ще одне джерело додаткових проблем із навколишнім середовищем.

Деякі порти вкладають кошти у напрямі усунення сміття або стічних вод в акваторії, пропонуючи приймаючі приладдя для різних видів сміття й захоплюючи судовласників використовувати їх. Інші порти мають диференційовані платежі для того, щоб заохотити судовласників використовувати новітні технології та види палива.

Тобто, порти мають змогу впливати на ті процеси, які відбуваються із навколишнім середовищем та його впливом на здоров'я людини. Але портова влада може діяти лише у межах законодавчого поля, тобто є багато питань із забрудненням навколишнього середовища, що лежать поза межами компетенції портової влади.

Порти всього світу стикаються із цією проблемою, підтримуючи міжнародне судноплавання. При цьому ступінь навантаження на навколишнє середовище зростає пропорційно зростанню обсягів портового вантажопотоку. У деяких випадках портова влада шукає можливості стати «зеленим портом», як це має місце в порту Сіетл.

Засмічення вод і повітря, шумове навантаження – основні складові джерела знищення природного навколишнього середовища портів.

Забруднення вод – цілком звичайна практика, коли робиться забір води або її випуск для стабілізації судна. Щорічно судна переміщують від 3 до 5 млрд тонн баластних вод, створюючи умови для переміщення великої кількості чужорідної флори та фауни по всьому світу. Оскільки через ці процеси створюється загроза засмічення, зараження, розповсюдження небажаних організмів, Міжнародна морська організація (далі – ІМО) у 2004 році запровадила Міжнародну Конвенцію щодо контролю та управління судовими баластними водами. Відповідно до цієї Конвенції, судна, які заходять у країни, що

ратифікували цю Конвенцію, мають виконати заміну баластних вод не менше ніж за 200 миль від порту призначення (або прибережної зони) та на глибині не менше ніж 200 м, для суден, які не мають технічної можливості зробити таку заміну, дозволяється відстань у 50 миль, але на глибині також 200 м. У лютому 2007 р. Парламент Норвегії уповноважив уряд імплементувати правила Конвенції ІМО, хоча сама Конвенція не була ратифікована.

ІМО запропонувала цей підхід як ефективний та нетривалий спосіб усунення хвороботворних організмів із прибережних вод. За розрахунками процедура заміни баластних вод на певній відстані займає близько 48 годин і коштує великому судну 25 000 дол. США. У довгостроковому періоді планується використання іновативних інструментів знищення цих організмів без необхідності повного заміщення баластних вод на внутрішні природні води відповідного порту. У США цей підхід діє ще із 1 січня 2000 р., коли заходження всіх суден у порти Лос-Анджелеса, Лонг Біч та Окленда потребує від екіпажу заміни баластних вод на прилеглі океанські. Більше того, кожне судно має сплатити 600 дол. США на проведення досліджень щодо розробки новітніх превентивних методів захисту внутрішніх вод від проникнення чужорідних морських організмів у каліфорнійські води.

Днопоглиблення складається з двох процесів – механічного й гідравлічного. Найбільші у світі днопоглиблюючі судна здатні переміщувати сотні тисяч кубічних метрів (залежно від рельєфу дна) матеріалу кожен тиждень. Ця процедура дає змогу, з одного боку, сприяти морській навігації та покращити можливість морської міжнародної торгівлі, збільшуючи глибини підхідних каналів та акваторій портів. З іншого боку, надавати будівельний матеріал для будівництва нових терміналів, причалів, збільшення портових територій. Але існує й зворотній бік цих переваг, це замунення прибережних вод, скорочення проникнення світла у морські глибини, порушення життя водних біоєкоценозів, підняття на поверхню великої кількості осадових шкідливих речовин. Особливо це стосується прилеглих великих міст, де у складі вод знайдено важкі метали, органічні суміші, поліароматичні гідрокарбонати, нафтові гідрокарбони тощо.

Утилізація сміття – цей напрямок стосується побутових стічних вод, кухонного сміття, каналізаційних вод. У 2002 р. ЄС прийняв Директиву 2000/59 та перед усіма країнами-членами співтовариства було поставлене завдання щодо встановлення приймальних споруд для судового сміття й запропоновані схеми з його обробки в усіх портах цих країн. Цією Директивою було встановлено таке: 1) портові приймачі судового сміття не уніфіковані; 2) портові платежі країн ЄС за утилізацію судових відходів значно завищені, що сприяє відтоку суден у порти, які не є членами ЄС, для дешевшої утилізації свого сміття; 3) у портах відсутні будь-які інструкції або норми використання споруд для утилізації відходів, хоча останні зобов'язані їх мати. У портах Великобританії обов'язково стягуються портові збори за використання засобів знищення сміття, незалежно від того, використовують їх судові екіпажі чи ні.

В Італії усі 25 провідних портів ратифікували Директиву ЄС. Порти в Іспанії також використовують стимули для впровадження схем утилізації сміття суднами й підтримки території та акваторії в екологічно безпечній стані. У листопаді 2005 р. був підписаний Біль Каліфорнії «Чисте узбережжя» щодо

суднового забруднення, та 1 січня 2006 р. він набрав чинності. Цей Акт забороняє океанським суднам (300 валових тон і більше) таке: 1) спалювати відходи на борту судна в зоні 3 миль від узбережжя Каліфорнії; 2) випускати безпечне сміття, побутові стічні води, олійні трюмні води та інше сміття в каліфорнійські прибережні води. Усі ці дії у разі порушення Акта підпадають під суворе покарання та стягування чималих штрафних санкцій портовою і місцевою владою.

Відомо, що швидкість судна впливає на кількість шкідливих викидів, насамперед оксиду азоту. Порт Лонг Біч у Каліфорнії запровадив добровільну програму, яка включає скорочення портових платежів у разі зниження судном швидкості до 12 вузлів у межах 20-мильної від порту зони. Зниження витрат за причальний збір у порту для суднових ліній, які прийняли ці умови, на сьогодні сягнув більш ніж 1 млн дол. США. До 90% усіх суден, що заходять у цей порт, погоджуються прийняти ці домовленості.

У доповненні до суден, портові транспортні засоби достатньо істотно впливають на загальну кількість викидів. Вантажопідійомники, обладнання щодо обробки вантажів, залізничні локомотиви становлять 40%, 23% та 4% оксиду азоту, відповідно, порівняно із 32% від викидів океанічними суднами. Порт Готенбург, Швеція, здійснив оцінювання та дійшов висновку, що 70% портових шкідливих викидів ді-оксиду вуглецю припадає на їх вантажне обладнання. Вони прийняли програму «Working Eco Driving» з метою скорочення споживання пального на 30% і, як наслідок, скорочення обсягів цих викидів. International Terminal у Гонконзі (НІТ) був першим оператором, який використав електричні портальні крани (RTG). До 2010 р. 70% цих кранів стали працювати на електричній тязі, останні 30% були перетворені в гібридні модифікації.

Слід перелічити ще деякі потенційно можливі джерела забруднення портових і прилеглих до порту зон:

- технологічне використання фарб проти обростання;
- розливи нафти;
- забруднення повітря суднами, транспортними засобами порту;
- шумове забруднення;

Тобто, вплив портів на навколишнє середовище може бути як прямий, через безпосередню діяльність у самій портовій зоні, та опосередкований, як результат переміщення суден або використання різних транспортних засобів в інтермодальному транспортному ланцюзі. Згрупуємо ці фактори у три блоки:

- проблеми, пов'язані безпосередньо із портовою діяльністю;
- проблеми, пов'язані із суднами, які заходять у порт;
- викиди інтермодального транспорту, який є ланкою у транспортному ланцюзі постачань на внутрішній території країни.

У таблиці 1 наведені такі дані:

Таблиця 1

Найбільш серйозні проблеми із навколишнім середовищем і місце їх виникнення

Проблема	У портовій зоні	В акваторії	На прилеглих територіях
Емісія NO _x	x	X	X
Емісія SO _x	x	X	(x)
Емісія зависів	X	x	X

Використання енергії та емісія CO ₂	x	X	X
Емісія інших парникових газів	(x)	X	(x)
Шумове забруднення	X	-	x
Забруднення баластними водами	X	X	-
Розливи нафти	x	X	-
Утилізація пульпи, шламу та іншого олійного забруднення	X	-	-
Утилізація каналізаційних вод	X	x	-
Утилізація харчових відходів	X	-	-
Усунення снігу й дощових вод	x	-	-
Пилове попередження	x	-	-
Обробка небезпечних вантажів	x	x	x
Використання фарб проти обростання	X	x	-
Днопоглиблення та забруднення земель	X	-	-
Землекористування й охорона ресурсів	X	-	(x)

Позначення: X – великий вплив; x – середній вплив; (x) – мінімальний вплив.

У дослідженні [9] наведено дані аналізу сайтів 800 портів і 120 судноплавних ліній Північної Америки, Європи та Азії, де вказані п'ять основних проблем з навколишнім середовищем, які, на думку респондентів, є найбільш для них значущими: якість вод – 25%; утилізація відходів – 21%; якість повітря – 19%; охорона життєвого середовища – 19%; шум – 15%.

У той час, як добре функціонуючий порт може відігравати суттєву роль в економічному розвитку оточуючих регіонів, прилеглих задіяних територій, дані демонструють той факт, що портова діяльність має значний негативний вплив на навколишнє середовище. Та, незважаючи на перелік проблем, портова влада має також великий арсенал інструментів боротьби з негативним впливом та його наслідками. Також слід мати на увазі той факт, що національні або регіональні обставини для різних портів дуже різняться, тому оптимальний набір інструментів боротьби з екологічними проблемами, скоріш за все, теж значно різняться. Ці інструменти портової влади мають обмежувати негативний вплив:

- від активності суден поблизу портових зон, лімітуючи використання сірки в судновому паливі, висуваючи вимоги щодо утилізації баластних вод;
- відносно обробки вантажів у порту, установлюючи стандарти щодо перевантажувального обладнання, дозволеного рівня шумів;
- відносно транспортування вантажів внутрішніми територіями, кількості шкідливих викидів від роботи двигунів транспортних засобів, інвестування у будівництво нових доріг і залізничної інфраструктури.

Типи застосовуваних інструментів дуже різні, включаючи «м'які» інструменти, такі як надання інформаційних послуг; інвестування в нову дорожню й портову інфраструктуру; заборона певних видів діяльності, наприклад, використання фарби проти обростання, яка містить біоцидні компоненти; запровадження певних стандартів, наприклад, кількісний уміст сірки в паливі; вимоги до застосування певних технологій, наприклад, наявність по-

двійного корпусу в танкерів; суворі норми обсягів емісії шкідливих речовин, наприклад, відносно вантажоброблювального обладнання, суден, супутників видів транспортних засобів тощо; певний перелік економічних ініціатив, наприклад, диференціація платежів та зборів, штрафні санкції в разі завдання шкоди тощо.

У той час, коли ці інструменти мають контролюючу й наказову природу, використовуються й деякі інші, наприклад, економічні інструменти. У більшості випадків вони можуть надавати більше можливостей для зацікавлених сторін шляхом дешевших і прийнятних варіантів, ніж у разі використання лише регуляторних інструментів. Але слід також зауважити, що всі економічні інструменти за своєю природою є лише відносно розпорядчими – обіцянки зниження ставок портових платежів або податків, якщо друга сторона цих домовленостей стане використовувати паливо із низьким вмістом сірки, добровільно виконуючи вимоги щодо обмеження швидкості, наявності подвійного корпусу тощо.

Стосовно морських портових комплексів слід зазначити, що саме вони мають відіграти основну роль у прийнятті на себе функцій еколого-орієнтованих центрів розвитку всього транспортного потенціалу країни, оскільки концентрують у собі переважну частину негативного впливу всіх видів транспорту, будучи центром їх зосередження, обробки й подальшого розподілу. При цьому морські порти є одним із найбільших джерел як повітряного, так і водного забруднення. Велика кількість суден, більшість з яких працюють на застарілих дизельних двигунах, залізничних локомотивів, буксирів, дизельних кранів. Ситуація погіршується наявністю великої кількості населення у прилеглих територіях, оскільки історично морські порти в Україні розташовані у містах, у безпосередній близькості до людського помешкання. Більше того, незважаючи на кризові процеси, глобальна торгівля зростає, що зумовлює накопичення ще більшої кількості транспортних засобів у центрах торговельної концентрації – морських портах. Функціонування морських портів як логістичних центрів, де стикаються найбільш забруднювачі, автомобільний і залізничний види транспорту, не покращують ситуацію.

Слід зосередитися на тому факті, що ступінь забруднення територій порту та прилеглої житлової масиви може суттєво відрізнятись. Ця ступінь напряму залежить від виду оброблювальних вантажів або спеціалізації цих портів та їх терміналів. Тобто, якщо портові термінали переважно оброблюють контейнерні вантажі, це один ступінь забруднення і, відповідно, одні заходи мають бути запроваджені. Ситуація інша, якщо в порту перевантажуються навалні вантажі, чи то руда, зерно, щебінь, пісок, небезпечні вантажі, наприклад, хімічні тощо. У цьому разі потрібні суворіші заходи й контроль за їх виконанням.

За останні роки в Україні проголошено запровадження екологічних заходів, але лише в декларативній формі. Це стосується: затвердження «Державної екологічної політики» [6], де щодо морських портів є ініціатива зі створення економічних умов використання та розвитку іновативних видів транспорту, більш енергоефективних і менш ресурсомістких; затвердження загальної Транспортної політики України [2; 3; 5; 7; 8], де у як основні напрями реалізації встановлено підвищення екологічності й енергоефективності транспортних засобів шляхом:

- застосування міжнародних екологічних норм

для транспортних засобів і моторних палив;

- забезпечення використання енергоефективних, екологічно безпечних та альтернативних видів рідкого й газового палива;

- оптимізації строку експлуатації, технічного обслуговування й ремонту транспортних засобів;

- удосконалення системи оподаткування залежно від екологічності та енергоефективності транспортних засобів;

- зменшення впливу шуму й вібрації на навколишнє природне середовище;

- використання енергоефективних видів транспорту – електричного, залізничного, річкового;

- запровадження механізму стимулювання споживання альтернативних видів рідкого та газового моторного палива;

- використання вітрогенераторів і сонячних фотоелементів на об'єктах автономного енергопостачання, замість дизельних генераторів;

- створення й упровадження установок для виготовлення альтернативних видів палива, переробки нафтовмісної вторинної сировини для подальшого використання в котлоагрегатах тощо.

У Законі «Про морські порти» [4] питанню екологічної безпеки приділено вкрай мало уваги. Усі вимоги можливо звести «в забезпечення дотримання законодавства про охорону навколишнього природного середовища».

На жаль, це лише рамкові умови. Для того, щоб мати змогу впоратися з таким серйозним завданням, урахувавши той факт, що всі провідні країни світу застосовують дуже суворі заходи щодо своєї екологічної безпеки та щоб не стати купою сміття, приймаючи застарілі судна, брудні й небезпечні викиди від палива їх двигунів та обладнання тощо, потрібно централізоване впровадження цих ініціатив. Крім того, ці ініціативи доцільно було б доповнити певними заходами щодо захисту внутрішніх портових і територіальних зон країни від зовнішнього втручання агресивних забруднювачів навколишнього середовища, наприклад, так як це було зроблено у портах США, Європейських країн.

Тому слід визначити основні заходи щодо впровадження політики екологічного розвитку портової діяльності:

- імплементувати міжнародні Конвенції та угоди щодо захисту навколишнього середовища портових зон і прилеглих акваторій;

- удосконалити нормативно-правову базу щодо розповсюдження екологічних вимог, а саме: нових галузевих стандартів, визначення лімітів небезпечних відходів, розрахунків платежів і штрафних санкцій тощо;

- визначити відповідальні адміністративні структури та ступінь їх відповідальності за здійснення моніторингу й контролю ефективності надання послуг з приймання судових відходів, розробити систему заходів та уніфікувати її з метою організації й здійснення програм і планів утилізації цих відходів;

- розробити порядок цільового використання коштів, які було отримано від екологічного збору, з метою підвищення ефективності забезпечення екологічної безпеки на території та акваторії порту, можливості закупівлі новітніх засобів і технічного оновлення портових приймальних споруд;

- скорочувати відсоток фізично застарілих і таких транспортних засобів, що відпрацювали свій термін експлуатації;

- сприяти зниженню середнього віку транспортного парку;

- збільшувати частку портових і транспортних

засобів, які використовують екологічні енергоустановки й екологічні види палива;

– забезпечити на рівні передових країн відсоток енергетичної та екологічної ефективності;

– знижувати відсоток енергомістких установ і транспортних перевезень на рівні світових стандартів;

– сприяти зниженню викидів CO₂ до міжнародних стандартів;

– сприяти зниженню рівня шуму до міжнародних норм.

Для впровадження цих заходів на рівні державної Транспортної стратегії визначені механізми фінансування у вигляді власних коштів самих підприємств галузі транспорту, коштів державного й місцевого бюджетів. Враховуючи той факт, що за останні роки найбільш гострою є проблема недостатності державного фінансування у всіх напрямках господарської діяльності країни, формування стратегій розвитку морського портового комплексу, побудови внутрішньогосподарських механізмів їх економічних взаємин, потрібно обов'язково враховувати ці сучасні тенденції та, поміж іншим, включати розробку й упровадження механізмів економічного забезпечення розвитку екологізації портової діяльності, стимулювання підприємств усіх форм власності, які працюють на території порту та експлуатують її акваторію, щодо участі в розвитку й підтримці екологічних засобів, приймальних установок, новітнього обладнання тощо.

Висновки. Враховуючи суворі вимоги, які встановлюються міжнародними та національними організаціями до якості здійснення транспортним комплексом своєї діяльності, визначено основні загрози погіршення портового середовища через невиконання основних і додаткових видів портової діяльності. Встановлено, що вплив портів на навколишнє середовище може бути як прямий, через безпосередню діяльність у самій портовій зоні, та опосередкований, як результат переміщення суден або використання різних транспортних засобів в інтермодальному транспортному ланцюзі. Фактори впливу згрупова-

ні у три блоки: проблеми, пов'язані безпосередньо із портовою діяльністю; проблеми, пов'язані із суднами, що заходять у порт; викиди інтермодального транспорту, який є ланкою у транспортному ланцюзі постачань на внутрішні території країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іртицева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І.О. Іртицева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2014. – № 1(451). – С. 12–16.
2. Про затвердження Рекомендацій «Засади адаптації транспортного законодавства України до законодавства Європейського Союзу»: станом на 18.02.2006 р. [Наказ МТтаЗУ № 153] / Міністерство транспорту та зв'язку України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://lawua.info/bdata2/ukr2105/index.htm>.
3. Про координацію діяльності Мінтрансзв'язку у сфері адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: станом на 28.08.2008 р. [Наказ № 1066] / Міністерство транспорту та зв'язку України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/>.
4. Про морські порти України: за станом на 17.05.2012 р. [Закон України № 4709] / Верховна Рада України. Офіційне видання. – К. : Відомості ВР, 2013. – № 7. – С. 407. – Ст. 65.
5. Про транспорт: станом на 10.11.1994 р. [Закон України № 232/94-ВР] / Верховна Рада України. Офіційне видання. – К. : Відомості ВР, 1994. – № 51. – Ст. 446.
6. Про охорону навколишнього природного середовища: станом на 25.06.1991 р. [Закон України № 1264-XII] / Верховна Рада України. Офіційне видання. – К. : Відомості ВР, 1991. – № 41. – Ст. 546.
7. Стратегія розвитку транспортної галузі України, підготовка до Євро 2012, інвестиційний потенціал / Міністерство транспорту та зв'язку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/>.
8. Транспортна Стратегія України на період до 2020 року: станом на 20.10.10 р. [Розпорядження Кабінету Міністрів № 2174-р] / Кабінет Міністрів України. Офіційне видання. – К. : Урядовий кур'єр, 2010. – № 240.
9. Cook P., Uchida Y. Privatization and economic growth in developing Countries, *Journal of Development Studies*, 2003. – № 39(6). – С. 121–154.

УДК 656.615.003

Мінакова С.М.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри «Системний аналіз і логістика»
Одеського національного морського університету*

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН У ПОРТОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано та систематизовано основні вирішальні фактори, які сприяють побудові ефективних господарських відносин у морському портовому комплексі України. Відокремлено та обґрунтовано провідні функції як окремого портового підприємства, так і усього національного портового комплексу з урахування компетенції різних відповідальних установ. Ґрунтуючись на отриманих результатах дослідження, у статті зроблені відповідні висновки.

Ключові слова: портовий комплекс, господарські відносини, транспортна система.

Мінакова С.М. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПОРТОВОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ

В статье проанализированы и систематизированы основные решающие факторы, которые способствуют построению эффективных хозяйственных отношений в морском портовом комплексе Украины. Выделены и обоснованы ведущие функции как отдельного портового предприятия, так и всего национального портового комплекса с учетом компетенции различных ответственных учреждений. Основываясь на полученных результатах исследования, в статье сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: портовый комплекс, хозяйственные отношения, транспортная система.

Minakova S.M. CONDITIONS OF FORMATION OF EFFECTIVE ECONOMIC RELATIONS IN THE PORT COMPLEX OF UKRAINE

In the article are analyzed and systematized the main decisive factors that contribute to building an effective economic relations in the sea port of Ukraine. Selected and justified leading functions as a separate port facilities, and the national Harbor complex, taking into account the competence of the various responsible agencies. Based on the results of the study, the article made the appropriate conclusions.

Keywords: port complex, economic relations, transport system.

Постановка проблеми. Оскільки морські порти забезпечують безпосередній зв'язок міжнародних ринків із транспортною системою національного та регіонального рівнів, то якість їх функціонування визначає, наскільки можливою та успішною буде участь національного господарства у глобальній торговельній системі. З цього випливає той факт, що усі порти вкрай зацікавлені у зростанні вантажообігу своїх підприємств, залученню нових та утриманню існуючих вантажопотоків, високій продуктивності та ефективності роботи. У всьому світі порти являють собою центр економічної активності не тільки для портових користувачів та самого порту як місця надання необхідних послуг, а й для тих, хто опосередковано є постачальником різних послуг (освітніх, рекламних, житлових, громадського харчування, проектних тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку портової сфери в мінливих умовах розглянуті в роботах вітчизняних вчених, таких як Б. В. Буркинський, В. В. Вінніков, Ю. Л. Воробйов, В. О. Дергачов, О. М. Кібік, М. І. Котлубай, О. М. Котлубай, І. О. Лапкіна, Г. С. Махуренко, І. В. Морозова, С. Г. Нікулін, С. В. Ільченко, Ю. Є. Пащенко, М. Я. Постан, М. Т. Примачов, В. Л. Ревенко, Є. М. Сич, О. М. Степанов, Н. І. Хумарова, Ю. М. Цветов, В. І. Чекаловець, В. Г. Шинкаренко, В. Г. Якушенко.

Постановка завдання. У значній мірі ступінь самостійності морського порту, можливість приймати рішення тактичного та стратегічного значення визначаються формою управління та організаційно-правовою формою структурної побудови самого порту. Ці складові є визначальними й при виборі та формуванні кожним портом свого внутрішньоекономічного механізму. Тому метою цієї статті є проведення аналізу цих питань і визначення основних підходів до формування ефективних господарських відносин у портовому комплексі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний порт постає складним комплексом гідротехнічних споруд, як транспортний вузол, в рамках якого взаємодіють підприємства різних видів транспорту і який оснащений всілякими видами техніки та обладнання для виконання всього комплексу робіт, що характеризує даний комплекс підприємств як транспортну інфраструктуру ринку.

Найбільші порти світу виконують кілька функцій в міжнародній ринковій інфраструктурі і здійснюють перевалювання декількох видів вантажів. Беручи до уваги, що транснаціональні корпорації (ТНК) контролюють близько 75% світової торгівлі, а внутрішньо-фірмові постачання в ній складають більше 30%, то слід констатувати, що в зони тяжіння найбільших портів включений весь світ, а морський транспорт, що забезпечує перевезення, насамперед, вантажів ТНК, значною мірою перетворюється на внутрішньозаводський транспорт цих промислових гігантів.

Ця обставина є підставою вважати, що ефективність найбільших портів світу визначається не тільки за їх технічними параметрами, але і тим впливом, який вони чинять своєю діяльністю на процес

ціноутворення фірм-виробників, які є основними споживачами послуг морського транспорту та морських портів. В даний час транспортні витрати досягають 50% від величини загальних витрат підприємств, що включаються до ціни товарів. Дана обставина обумовлює загальну зацікавленість основних вантажовідправників і вантажоодержувачів у зниженні транспортної складової їх витрат. Ось чому пред'являються такі високі вимоги до портів і тієї транспортної та інших видів ринкової інфраструктури, які забезпечують підвищення ефективності діяльності основних споживачів їх послуг за рахунок зниження транспортно-експлуатаційних та інших витрат [1].

Проаналізувавши основні світові тенденції щодо механізму ефективного функціонування ринку надання портових послуг, визначені основні фактори загальносвітового розвитку та встановлені ступені їх впливу на формування внутрішньоекономічного механізму портових підприємств.

1) *Технологічні зміни* – глибока та повсюдна контейнеризація вантажних перевезень та використання нових технологій, у першу чергу інформаційно-комунікаційних.

За останні десятиріччя портова індустрія піддалася стрімкому зростанню значення технологічних інновацій, контейнеризація – одна з таких. Цей процес потребує від морських портів наявності відповідної інфраструктури, умов експлуатації, відповідних технологій тощо, що безпосередньо впливає на портове середовище та формує попит на зростання міжнародної торгівлі. З іншого боку, впровадження новітніх технологій, як то електронний обмін даними, постійно підвищує ефективність роботи портів. «Контейнерна революція» у якості зовнішнього фактору впливу на діяльність портів, трансформувала роль традиційно державних портів-монополістів на пошук форм, які б забезпечували біснування та ефективну роботу в цих умовах. Крім змін в інституціональній площині, це мало вплив на побудову внутрішнього механізму господарювання, а саме на процес ціноутворення, який відбувається вже не суворими вимогами державних контролюючих структур, а враховуючи також інтереси приватної сторони та кон'юнктуру ринку. Більш того, позитивні екстерналії, які генерує портове співтовариство, вже не обмежуються локальною портовою зоною, а диспергуються на великі прилеглі території.

2) *Глобалізація* – зростання морської торгівлі та міжнародного судноплавства.

Морська світова торгівля, незважаючи на кризові спади, поступово відновлюється та потрохи зростає. Якщо проаналізувати темпи цього зростання у минулому, вони продемонструють за останні 30 років стабільне нарощування у 4% на рік. Прогнози UNCTAD свідчать про те, що для майбутніх років цей показник буде майже більшим, що безпосереднім чином впливатиме і на обсяги міжнародного судноплавства.

Зі свого боку глобалізація та створення великих транснаціональних корпорацій змінили внутрішню структуру портів та стимулювали владу портів до впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних тех-

нологій, щоб мати змогу слідкувати та корегувати ТНК процесів переміщення своїх вантажів у просторовому баченні. Структурний синергійний ефект трьох факторів – продуктивність ТНК, використання комунікаційних технологій та контейнеризація транспортних перевезень дозволила порту Сінгапур стати світовим лідером портової індустрії, а працюючим з ним ТНК – контейнерними операторами світового рівня.

3) *Перманентна інтеграція різних видів транспорту та їх послуг* – зростання морської торгівлі та міжнародного судноплавства.

Створення інтермодального транспорту та побудова маршрутів за використанням такого виду транспортування вантажів сприяє підвищенню конкуренції між портами за залучення більшої кількості суден і збільшення вантажопотоків у портах. Більш того, розвиток системи постачання вантажів на «від двері-до двері» змінює саму функцію морського порту з центру переміщення вантажів та пасажирів з одного виду транспорту на інший, на ланку великого транспортного ланцюга постачання. Тому дуже важливо сприяння інтеграції морських портів у логістичний ланцюг із експедиторами та транспортними компаніями. Крім того, ці компанії активно спонсують портову владу сприяти наданню вищого рівня послуг за нижчу ціну.

4) *Зростання участі приватного сектору* – участь приватного сектору в управлінні порту та у фінансуванні його діяльності за останні десятиріччя суттєво зросла. Приватизаційні процедури у портах вкрай рідко включають приватизацію портових земель та основної інфраструктури. Практика приватної участі не є уніфікованою. Проте передання операційної діяльності по перевантаженню у морському порту приватному сектору найчастіше всього відбувається через:

- укладання контрактних домовленостей: контракти послуг, франшизи, угоди оренди активів, концесійні угоди – це у своїй більшості; та

- набагато рідше, через продаж своїх активів.

Приватне інвестування у портове обладнання та покращення портових послуг достатньо суттєве за останні роки. За даними Світового банку, лише за 1990-ті роки приватним сектором у ряд портових проєктів було проінвестовано майже 12 млрд дол. США. Попри безпосереднє фінансування проєктів, приватний сектор перекладає на себе комерційні ризики по операційній діяльності порту, у той час як за державними управлінськими службами залишаються функції контролювання та регулювання.

Хоча участь державного та приватного секторів в інвестуванні портів дуже відрізняється у кожному окремому випадку, все ж таки при проведенні приватизаційних процедур (частіше за все часткових) потрібно здійснювати суворе корегування цих процесів, щоб сприяти покращенню конкурентного середовища та забезпечувати справедливе розподілення портових послуг. Тому, незважаючи на різноманіття підходів до цих процесів, найчастіше у світовій практиці за державною владою та її представниками в портовому менеджменті залишається відповідальність за регулювання портової діяльності та забезпечення основної портової інфраструктури, у той час як за приватним сектором закріплюється операційна діяльність, управління цими процесами та забезпечення рухомого майна.

Деякі зарубіжні вчені [2] відокремлюють сім функцій, які повинні бути розмежовані державною портовою владою при побудові внутрішніх механізмів господарювання своїх підприємств:

- стратегічне планування;
- фінансова діяльність;
- процес ціноутворення;
- інвестиційна діяльність;
- законодавчі ініціативи;
- комерціалізація портової діяльності;
- безпека (економічна, екологічна, праці, життєдіяльності тощо) та надійність.

Але інші автори [3; 4] наводять приклади, коли існування та зайняття провідних позицій порту Лос-Анджелес відбувалося виключно за участю державної влади. У своїх тезах на конференції вони підтвердили, що сила та напівавтономна підприємність бюрократів цього порту та його лідерів дала змогу імплементувати ефективні довгострокові плани, що дало змогу порту Лос-Анджелес реалізувати деякі великі проєкти. Тобто муніципальною владою була створена напівавтономна державна організація, яка розробила програму стимулів для суспільних підприємств та підприємців регіону вкладати кошти та підтримувати довгострокові проєкти інноваційного розвитку порту. Тобто ці владні структури займаються проблемами інноваційного розвитку та фінансовою політикою. Зі свого боку історично ці повноваження та їх напівавтономність захищені муніципальними правилами та Конституцією Каліфорнії. Такий підхід надав змогу реалізувати амбіційні плани та програми розвитку порту.

5) *Зростання значення здійснення стратегічного менеджменту* – внаслідок складності портового управління та розвитку, вкрай важливим для портової влади є:

- a) мати можливість визначити ступінь ефективності існуючих активів; та

- b) здатність придбання з часом нових активів.

Несправності, які створюють затримки в операційній діяльності, нестача потужностей впливають самим негативним чином на портово діяльність та його ефективність. До цього призводить також небажання портового менеджменту та державних владних органів у деяких портах займатися стратегічним плануванням та управлінням, у тому числі у сфері інвестування.

Базова інфраструктура порту потребує довгого періоду окупності. Більш того, достатньо складно ефективно використовувати цю інфраструктуру, щоб забезпечити цю окупність. Але стратегічний менеджмент в цьому сенсі грає дуже важливу роль, якою зовсім не слід нехтувати. Але існують різні точки зору на ступінь впливу цих факторів на рівень конкурентоздатності порту:

- чи змінюються показники роботи порту, його продуктивність у прямій залежності від інституціональних змін, використання методів стратегічного менеджменту, вибору варіантів побудови внутрішньогосподарських відносин?

- який вплив цих механізмів на формування операційного середовища порту та побудови схем роботи портових операторів?

- яка ступінь впливу цих факторів, чи вони виконують провідну, другорядну або допоміжну роль?

6) *Дерегуляція та інституціональне реформування портового сектору* – інституціональні реформи у портовій сфері та у багатьох інших секторах економіки відбуваються у багатьох країнах світу. Метою таких змін є підвищення ефективності роботи портів та підвищення якості портових послуг шляхом вдосконалення роботи портового менеджменту. Основні напрями цього реформування:

- децентралізація портової системи та надання фінансової та операційної автономії окремим портам, зводячи політичний вплив та тиск на процес прийняття рішень керівництвом відповідного морського порту до мінімуму;

- відокремлення управлінських та контролюючих функцій;

- комерціалізація управлінських функцій, яка підтримується та здійснюється шляхом впровадження комерційної системи обліку та звітності, оцінювання та капіталізації портових активів;

- покращення доступу до довгострокового капіталу, як то комерційні позики, забезпечені активами позики, проектне фінансування тощо;

- перетворення портового управлінського апарату у акціонерні товариства з умови утримання майнових прав лише державою.

При цьому усі ці функції розподілені за компетенціями різних установ: національного, локального державного рівнів, рівня компетенції портової влади, як представника державних інтересів, портів операторів терміналів та інших постачальників портових послуг. У таблиці 2 наведені найбільш поширені розподілення портові функції між цими установами. Також важливо відмітити, що ступінь повноважень кожної з цих установ різняться у залежності від:

- історичного або інституціонального аспекту країни, в якій цей порт розташований;

- інституціональної структури самого порту.

Цілковито очевидно, що побудова внутрішнього економічного механізму господарювання та вимірювання портової ефективності напрямку залежить від цих аспектів, організаційного, функціонального, операційного, інституціонального, на що вказують результати досліджень різних науковців та фахівців транспорту [5; 6; 7; 8; 9]. Але, на нашу думку, існують деякі особливості, які слід відокремити.

По-перше, і вітчизняні, і зарубіжні вчені у якості предмету своїх досліджень зазвичай обирають порти, які у більшості своїй є успішними організаціями. Такий незначний діапазон вибірки, причина якого у відсутності або недостатності статистичної бази, ускладнює отримання адекватних результатів та формування істинної картини залежностей сформованих внутрішніх механізмів господарювання та їх ефективності від вказаних критеріїв. Залишаються без відповіді питання: чи обґрунтовується та виправдовується різниця між ефективністю роботи більш та менш ефективних портів саме інституціональною структурою та формою власності; чи стає портова діяльність більш ефективною у разі інституціональної трансформації порту та збільшення приватної участі?

По-друге, зрозуміло, що різноманіття портових структур не сприяє побудові єдиної уніфікованої інституційної структури порту та єдиної схеми її ефективного функціонування. Навпаки, наявність такої кількості варіантів дезінтегрує та створює розпорошення у разі бажання використати їх у якості вхідного параметру при побудові моделі визначення ефективності роботи порту. Крім того, інституціональні особливості порту, такі як децентралізація корпоративної структури та автономія портової влади, не завжди синонімічні стратегічному інституційному розвитку та управлінню активами через різні механізми на рівні операторів портових контейнерних терміналів. Тому дуже складно чітко визначити джерела погіршення або поліпшення ситуації щодо ефективності роботи портового підприємства. Чи це трапилося завдяки тому факту, що портовий менеджмент став

більш продуктивним через свою автономію на основі побудови децентралізованої організаційної структури? Чи причина цього у відокремленні функцій по оперуванню портовими терміналами від державних установ та покладання їх на більш спеціалізовані підприємства та організації?

По-третє, аналізуючи вплив форми власності у порту та його організаційної структури на портову внутрішню господарську діяльність та загальну ефективність, ними не розглядаються регіональні ринки та структура виробництва, наприклад, наявність та інтенсивність ринкової конкуренції, існування вантажної бази, розташування виробництв, кількість мешканців у певному регіоні. Хоча ці екзогенні фактори достатньо важливі для створення середовища, яке може виступати стимулом та підтримувати або, навпаки, стримувати портові співтовариства до підвищення продуктивності своєї праці. І хоча у своїх дослідженнях автори часто приділяють увагу питанням міжпортової конкуренції як фактора, який формує ринкову структуру у регіоні, тим не менш зворотний процес, коли процеси всередині порту, трансформація його інституціональної побудови та вплив, прямий та зворотний, на усі зовнішні процеси, ними практично не розглянутий.

Та, нарешті, більше дослідників сфокусовані на визначенні найбільш прийнятнього внутрішньогосподарчого механізму та ефективного його функціонування виходячи із продуктивності портової інфраструктури, ніж розглядаючи значення у цьому механізмі інституційного фактору.

Попре усі перелічені фактори та у додаток до них, слід увагу приділити і тим, які формують зовнішнє середовище – макроекономічні фактори – функціонування портів у глобальному контексті. Тобто мова йде про стан загальноосвітової господарської системи, обсяги торгівлі, стан товарних ринків, ринків праці, демографічну ситуацію у країні та певному регіоні тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Діяльність та роль портів у розвитку міжнародного поділу праці та світової торгівлі важко переоцінити. Від ефективності їх функціонування залежать темпи та форми розвитку міжнародного, національного та регіонального поділу праці, ефекти міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва, ефективність відтворювальних процесів як окремих фірм, так і цілих держав та їх об'єднань, що у своєму підсумку не може не відобразитися на формуванні передумов та факторів, які впливають на вибір та ефективність внутрішнього господарського механізму морського порту. У статті визначені, систематизовані та обґрунтовані основні з цих факторів, а саме: технологічні зміни, глобалізація, перманентна інтеграція різних видів транспорту та їх послуг, зростання участі приватного сектору, зростання значення здійснення стратегічного менеджменту, дерегуляція та інституціональне реформування портового сектору. Авторами доведено, що побудова внутрішнього економічного механізму господарювання та вимірювання портової ефективності напряму залежить від цих аспектів, а також обґрунтовані деякі особливості, які чинять вплив та призводять до необхідності корегування отриманих результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прокопьев В. Е. Морской порт как предприятия морского транспорта: особенности развития и управления в современных условиях [Электронный ресурс] / В. Е. Прокопьев // Тран-

- спортивное дело России. – 2008. – № 02. – Режим доступа : <http://www.morvesti.ru/>.
2. Olson D. J. Public Port Accountability: A Framework for Evaluation / D. J. Olson // *Urban Ports and Harbor Management: Responding to Change Along U.S. Waterfronts*. – 1988. – 259 p.
 3. Erie P., Kim H. Southern California Infrastructure: Growth and Governance Challenges / P. Erie, H. Kim // *The Theory and Practice of Urban Governance at Century's Turn: tez. of conf.* – Los Angeles, 2002. – P. 11-14.
 4. Erie S. P. Globalizing L. A. : Trade, Infrastructure, and Regional Development / S. P. Erie. – Stanford, CA : Stanford University Press. – 2004. – 311 p.
 5. Буркинський Б. Про роздержавлення морських торговельних портів України / Б. В. Буркинський, М. І. Котлубай, О. М. Котлубай // *Економіка України*. – 2006. – № 11. – С. 12-18.
 6. Нікулін С. Г. Портове господарство України в ринковій економіці / С. Г. Нікулін, В. І. Чекаловець, С. В. Крижановський // Міжнародний проект: Транспортний комплекс України. – К. : Укр. видавн. консорціум, 2006. – С. 97-100.
 7. Котлубай М. І. Становлення морського транспорту в ринковій середі : монографія / М. І. Котлубай. – Одеса : ИПРЭИ НАН України, 2005. – 224 с.
 8. Чекаловець В. І. Управление портовым хозяйством Украины в рыночных условиях / В. И. Чекаловець // *Судоходство*. – 2007. – № 3. – С. 37-39.
 9. Шпак Н. Порты: возможно ли государственно-частное партнерство / Н. Шпак // *Порты Украины*. – 2007. – № 4. – С. 26-27.

УДК 330.341.1(477)

Мишук О.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економіки підприємства, фінансів та фінансово-економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

У статті обґрунтовано потребу та цілі стимулювання інноваційної активності суб'єктів національної економіки. Розглянуто форми стимулювання інноваційної активності, методи та інструменти державного стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання. Проаналізовано зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної активності, запропоновано практичні рекомендації щодо стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, стимулювання інноваційної активності, податкове стимулювання, інноваційне середовище.

Мишук О.В. СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В статье обоснована необходимость и цели стимулирования инновационной активности субъектов национальной экономики. Рассмотрены формы стимулирования инновационной активности, методы и инструменты государственного стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования. Проанализирован зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной активности, предложены практические рекомендации по стимулированию инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, стимулирование инновационной активности, налоговое стимулирование, инновационная среда.

Mischuk O.V. PROMOTING INNOVATION ACTIVITY OF BUSINESS NATIONAL ECONOMY IN THE WORLD EXPERIENCE

The article substantiates the need and objectives of national economy's innovative activity stimulation. The forms, methods and instruments of state stimulation of economic entities' innovative activity were examined. The foreign experience of tax stimulation for economic entities' innovative activities was analyzed and the practical recommendations to stimulate innovative activity in Ukraine were proposed.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation activity stimulation, tax stimulation, innovative environment.

Постановка проблеми. Потреба стійкого економічного зростання, підвищення ролі інновацій в його забезпеченні є пріоритетним завданням інноваційної політики держави. Адже досвід розвинених країн свідчить, що їх економічне зростання базується, перш за все, на використанні наукових знань і технологій, при цьому сфера досліджень і розробок отримує значну за масштабами і різноманітну за формами державну підтримку, включаючи безпосередню участь державних структур в організації і фінансуванні наукових досліджень [1].

Щодо вітчизняного ринку інновацій, то нововведення, впроваджені українськими підприємствами, орієнтовані на незначне вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва. Відставання підприємств України за інноваційною діяльністю від компаній провідних країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність, а значить і стійке економічне зростання [4].

Основними проблемами при цьому є непередбачуваність економічних результатів від наукових досліджень та складність отримання прибутків навіть від комерційно ефективних проектів при існуючих системах захисту авторських прав, а також недосконалість системи стимулювання інноваційної активності суб'єктів національної економіки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стимулювання інноваційної діяльності та інноваційної активності суб'єктів національної економіки розглядаються у працях М. Парфенової, Ю. Зайцева, В. Карюка, З. Шмігельської. Теоретичні та практичні аспекти вивчення проблеми податкового стимулювання інноваційної активності знайшли своє відображення у працях В. Коваленко, М. Мельника, Т. Блискавки та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стимулювання інноваційної активності суб'єктів націо-

нальної економіки є складним завданням, оскільки потребує підвищення розумової активності, реалізації нестандартних рішень, створення та підтримання творчої атмосфери, пошуку джерел фінансування інноваційного процесу, диверсифікації форм, методів та інструментів його стимулювання, а також сприятливого інноваційного середовища. Основні цілі стимулювання інноваційної активності варто визначити наступні: підвищення якості проектів та науково-технічного рівня інновацій, забезпечення економічної ефективності інноваційних робіт та скорочення циклу «дослідження-розробка-впровадження», мотивування працівників до підвищення професійних знань та зростання продуктивності праці [3, с. 366]. Зазначимо, що якість інноваційного середовища в Україні покращується дуже повільно, про що свідчать дані звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр.

Україна за підіндексом «Інновації» в рейтингу у 2012-2013 рр. зайняла 71 місце. Найбільший вплив на підвищення значення цього рейтингу у 2012-2013 рр. порівняно з попереднім періодом мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+8 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (+15 позицій), наявність вчених та інженерів (+26 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн населення (+20 позицій).

За показником «Інноваційна спроможність» Україна змістилася вниз на 16 позицій, оскільки вітчизняні підприємства надають перевагу використанню іноземних технологій шляхом отримання ліцензій, ніж власним розробкам та дослідженням.

За підіндексом «Технологічна готовність» рейтинг України у 2012-2013 рр. підвищився до 81-го місця проти 82-го у 2011-2012 рр. Варто відзначити, що у 2012-2013 рр. майже всі показники підіндексу покращилися. Зокрема, такі: «рівень освоєння технологій» (+2 позиції), «іноземні інвестиції та трансфер технологій» (+15 позицій), «Інтернет-користувачі» (+4 позиції).

Покращення окремих позицій України у міжнародних рейтингах засвідчує цілеспрямованість державної політики та її орієнтацію на підтримку цілісності інноваційного процесу [5]. Водночас існує потреба пошуку та удосконалення форм стимулювання інноваційної активності суб'єктів національної економіки.

Форми стимулювання інноваційної активності визначаються характером задіяних у ньому суб'єктів – тих, хто здійснює інноваційну діяльність (інноваторів) і тих, хто її стимулює. Так, на думку М. Парфенової, доцільно виокремити три основних форми стимулювання інноваційної активності: державну, недержавну і змішану (з частковою участю держави) (табл. 1).

Водночас кожна форма стимулювання інноваційної активності суб'єктів реалізується за допомогою відповідних методів та інструментів.

Одним із найбільш поширених методів стимулювання інноваційної активності суб'єктів національної економіки з боку держави є податкове стимулювання. Варто відзначити, що стимулюючи та регулюючи функцію податків активно почали використовуватися в країнах Заходу ще в 50-60-х рр. минулого століття з метою прискорення процесів оновлення основних фондів, зростання обсягу витрат на проведення НДДКР та активного впровадження у виробництво інноваційної продукції.

Переваги податкових інструментів обумовили той факт, що сьогодні вони є невід'ємними складовими податкових систем більшості країн світу. Показово, що 26 з 34 країн – членів ОЕСР пропонують для бізне-

Таблиця 1
Форми стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання

Форми стимулювання	Суб'єкти, які здійснюють стимулювання
Державна	Органи державної законодавчої та виконавчої влади та органи місцевого самоврядування; Державні фонди підтримки наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; Некомерційні організації з 100-відсотковою участю держави та інші суб'єкти.
Недержавна	Недержавні фонди підтримки наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, створені юридичними або фізичними особами; Міжнародні фонди підтримки наукової та науково-технічної діяльності; Бізнес-структури, наукові організації, наукові центри тощо.
Змішана	Фонди підтримки наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності з частковою участю держави; Інші суб'єкти інноваційної інфраструктури.

Джерело: [6, с. 49]

су податкові стимули для здійснення НДДКР. Серед країн, що не входять до організації, таку практику активно застосовують Бразилія, Китай, Індія, Російська Федерація, Сінгапур та Південно-Африканська Республіка та інші [10]. Кожна програма податкового стимулювання повинна містити п'ять характеристик:

- великі обсяги фінансування, щоб мати вплив на інвестиційні рішення;
- прогнозованість, щоб надати можливість здійснення довгострокового інвестиційного планування;
- простота, щоб забезпечити розуміння програми компаніями;
- низький адміністративний тягар, щоб заохотити навіть малі компанії претендувати на ресурси;
- чіткий цільовий профіль, щоб концентрувати кошти там, де вони матимуть найбільший ефект [1, с. 301].

Важливим напрямом використання стимулюючих функцій податкової системи у розвинених країнах є практика звільнення від оподаткування коштів підприємств, спрямованих на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів, витрати на соціальне забезпечення (пенсійне, медичне страхування, оздоровлення тощо) з пріврівнюванням їх до інвестицій у людський капітал, а також вилучення з бази оподаткування прибутковим податком з громадян (в обумовлених межах) витрат на отримання середньої і вищої освіти, охорону здоров'я, інвестицій у відкриття власної справи. Такі податкові пільги в деяких країнах називають «податковими витратами», тобто витратами, які свідомо несе податкова система, недоодержуючи певні види надходжень в ім'я досягнення спеціально визначених державою економічних і соціальних цілей [2, с. 15-16].

Так, для прикладу, уряд США бере на себе фінансування тих напрямів НДДКР, які слугують суспільним інтересам, але не приносять швидкої комерційної віддачі. Основними видами пільг з метою стимулювання інноваційних проектів, а відтак і інноваційної активності суб'єктів у США є:

- вилучення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується;
- пільгове оподаткування венчурних фірм та фірм, що здійснюють НДДКР;

- відсутній податок на оренду венчурних фірм;
- пільговий режим амортизаційних відрахувань;
- не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу;
- інвестиційний податковий кредит;
- зменшення податку на прибуток для організацій з цінними паперами венчурних структур;
- гарантоване повернення приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес, Адміністрацією у справах малого бізнесу (АМБ);
- надання АМБ субсидій венчурному бізнесу на розширення зовнішньоекономічної діяльності або на різні види управлінської допомоги;
- обов'язкове виділення федеральними відомствами коштів зі свого бюджету на фінансування венчурного бізнесу;
- обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання крупних інноваційних проектів згідно із законодавством США [9, с. 125-127].

В Японії визначальна роль у координації науководслідних робіт, формуванні інноваційної політики, в реалізації програм розвитку НДДКР, заохоченні приватного сектору теж належить державі. Основні учасники інноваційного інвестування в країні – це фінансово-промислові групи, корпоративний сектор, який здійснює фінансування близько 2/3 інновацій. У цій країні найбільша кількість заявок на отримання патентів. Зазначимо, що корпораціям дозволяється самостійно встановлювати систему заохочення НДДКР. Серед основних пільг пропонується:

- пільговий податок на прибуток венчурних підприємств;
- податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР;
- отримання субсидій з державних фондів;
- пільгові кредити венчурним фондам;
- гарантоване повернення коштів, які були вкладені у венчурний бізнес урядовими організаціями.

Канада, яка належить до числа лідерів за рівнем економічного розвитку і якості життя пропонує такі пільги для стимулювання інноваційної активності суб'єктів: субсидії на реалізацію проектів промислових досліджень; зменшення суми корпоративного податку; податковий кредит [9, с. 125-127]. Зазначимо, що у цій країні головна роль у формуванні людсько-

го капіталу належить національній системі освіти, витрати на яку складають 6-7% ВВП.

Крім податкового, поза увагою не варто залишати бюджетне, кредитне, митне стимулювання інноваційної активності, стимулювання процесів страхування та відтворювальних процесів, на меті яких формування мотивів інноваційної діяльності. Всі методи стимулювання інноваційної активності можна об'єднати у дві групи: економічні та організаційно-правові (табл. 2).

Проаналізовані у таблиці 2 методи та інструменти стимулювання інноваційної активності суб'єктам господарювання варто використовувати в поєднанні, що дозволить мотивувати та активізувати їх інноваційну діяльність. Адже в нинішній нестабільній економічній ситуації саме держава повинна допомогти суб'єктам в підвищенні їх інноваційної активності, освоєнні наукових і технічних досягнень, оновленні матеріальної бази, щоб підвищити ефективність виробництва і таким чином сприяти зростанню конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів на світовому ринку.

Стимулювання та підтримка інноваційної активності суб'єктів національної економіки повинна відбуватися в рамках функціонування інституту відповідальності. Феномен відповідальності як з боку інноваторів, так і з боку держави включає в себе декілька значень – зобов'язання до відповіді, розумність, точність, визначеність, залежність, надійність [7, с. 175]. Цей інститут повинен:

- сприяти взаємодії держави і суспільства у напрямку формування інноваційної економіки;
- розширити інструменти інноваційного конструювання через стимули, мотиви, певні заходи, обмеження формального і неформального характеру;
- виробити передавальний механізм в рамках інноваційної політики;
- утвердити принцип довіри до влади в суспільстві та забезпечити конкурентоспроможність національної економіки через формування потреби у інтелектуальному і людському капіталі;
- сформувані концепцію культури інноваційної політики.

Активне використання досягнень НТП вимагатиме не тільки значних ресурсних затрат, а й підвищення інноваційної культури в суспільстві, яке має

Таблиця 2

Методи та інструменти державного стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання

Методи стимулювання інноваційної активності		Інструменти стимулювання інноваційної активності	
Економічні методи	Прямі	Бюджетне стимулювання	Субсидії на підтримку наукових заходів; гранти; державні цільові програми в сфері інновацій; внески у міжнародні інноваційні організації.
		Кредитне стимулювання	Інноваційний кредит; інноваційний лізинг; факторинг.
	Побічні	Податкове стимулювання	Інвестиційний податковий кредит; податкові пільги; податкові ставки; порядок і строки сплати податків; розстрочка податкового платежу.
		Стимулювання відтворювальних процесів	Амортизаційні пільги; спосіб нарахування амортизації; коефіцієнти амортизації.
		Стимулювання процесів страхування	Страховий тариф, страхові внески.
	Митне стимулювання	Мито, митні збори, митна вартість.	
Організаційно-правові методи	Законодавче забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів, в т.ч. спрощена процедура реєстрації.		
	Участь держави у просуванні інноваційної продукції на зовнішній ринок.		
	Формування і розміщення державного замовлення і закупівлі інноваційної продукції для державних потреб.		
	Забезпечення захисту інтелектуальної власності учасників інноваційної діяльності.		
	Сприяння в організації конференцій, симпозіумів, презентацій, семінарів тощо.		
	Сприяння у підготовці, перепідготовці і підвищення кваліфікації кадрів, задіяних в здійсненні інноваційної діяльності.		
Інформаційна підтримка інноваційної діяльності.			

Джерело: [6, с. 51]

бути забезпеченим як у суб'єктів інноваційної діяльності, так і у пересічних громадян через активізацію просвітницької діяльності, стимулювання винахідництва та підвищення загального рівня освіти в державі [8, с. 11-12].

Висновки з даного дослідження. Отже, стимулювання інноваційної активності суб'єктів національної економіки потребує дієвої системи, яка в себе буде включати форми, методи та інструменти. Водночас при формуванні ефективної системи стимулювання інноваційної активності суб'єктів, комерціалізації науково-технологічних розробок необхідно використати досвід розвинених країн США, Канади, Японії та максимально застосовувати податкові пільги, зокрема зниження ставки податку, поєднання податкового кредиту з податковими канікулами, повернення раніше сплаченого податку, різні форми податкових амністій, звільнення від оподаткування цільових безвідплатних надходжень (грантів), одержуваних державними науковими і освітніми установами, тощо. Податкові пільги є тими державними інвестиціями, які з часом дають свій позитивний ефект не тільки у сплаті податків за рахунок розширення податкової бази, а й у загальному економічному зростанні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блискавка Т. Зарубіжний досвід фіскального регулювання інноваційного процесу в економічно розвинених країнах / Т. Блискавка // Дослідження міжнародної економіки : збірник наукових праць. – Випуск 1(66). – 2011. – С. 155-165.
2. Зайцев Ю.К. Бюджетна політика, інновації та формування основ соціалізації економіки в Україні / Ю. К. Зайцев, О.В. Буряк // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 3-18.
3. Карюк В.І. Стимулювання інноваційної діяльності підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки / В.І. Карюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Випуск 24. – С. 362-367 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : tpe.econom.univ.kiev.ua/data/.../Zb24_48.pdf.
4. Коваленко В. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / В. Коваленко, М. Мельник // Формування ринкової економіки в Україні. – Вип. 19. – 2009. – С. 300-307.
5. Паламарчук О.М. Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій / О.М. Паламарчук [Електронний ресурс] – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
6. Парфенова М.В. Формы, методы и инструменты стимулирования инновационной деятельности: сущность, терминология, способы систематизации / М.В. Парфенова // ИнВестРегион. – № 1. – 2013. – С. 47-53.
7. Фоміна О.О. Інститут відповідальності в контексті створення соціально-трудоу відносин ринкового типу / О.О. Фоміна // Вісник економічної науки України. – № 1. – 2009. – С. 173-177.
8. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації / М. Чечетов // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4-14.
9. Шмігельська З.К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З.К. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – № 2(3). – 2007. – С. 119-128.
10. Щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1315/>.

УДК 351.82

Москалюк К.В.

викладач кафедри фінансів і кредиту
Інституту ділового адміністрування

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної сфери України як одного із провідних секторів економіки. Розглянуто основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності в аграрній сфері. Виділено основні аспекти, які необхідно розв'язати задля прискорення інноваційно-інвестиційного розвитку в агропромисловому комплексі держави.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, інвестиційна діяльність, інновації, аграрно-промисловий комплекс, реальні інвестиції, фінансові інвестиції.

Москалюк Е.В. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрено современное состояние инновационно-инвестиционного развития аграрной сферы Украины как одного из ведущих секторов экономики. Рассмотрены основные проблемы инвестиционного обеспечения инновационной деятельности в аграрной сфере. Выделены основные аспекты, которые необходимо решить для ускорения инновационно-инвестиционного развития в агропромышленном комплексе государства.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, инвестиционная деятельность, инновации, аграрно-промышленный комплекс, реальные инвестиции, финансовые инвестиции.

Moskaluyk K.V. INNOVATION AND INVESTMENT PARADIGM OF DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

The article discusses the current state of innovation and investment development of the agrarian sector of Ukraine as one of the leading sectors of the economy. The basic problems of investment support innovation in the agricultural sector. The basic aspects of the solution of which will lead to the acceleration of innovation and investment in the development of the agricultural sector of the state.

Keywords: innovation and investment development, investment, innovation, agro-industrial complex, real investment and financial investment.

Постановка проблеми. Інвестиції є найважливішим фактором, що визначає темпи економічного розвитку агропромислового виробництва. Вони виступають в якості матеріальної основи розширеного

відтворення в АПК, фінансового джерела інновацій. Саме тому вивчення та обґрунтування науково-теоретичних основ розвитку інвестиційно-інноваційної системи стає сьогодні важливим фактором розвитку

всієї аграрної сфери країни, її економічного зростання і, отже, є досить актуальним і значущим дослідженням для практики.

Аналіз останніх досліджень. На науковий світогляд автора в контексті формування інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери найбільш вплинули роботи відомих вчених-аграрників Кушніра І.В. [5], Гришової І.Ю. [2], Шпикуляка О.Г. [9], Саблука П.Т., Кінаха Н.В. [4] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження статті є аналіз інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери та виявлення основних напрямів ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційно-інноваційний розвиток в сільському господарстві представляє собою складний динамічний процес, в якому проблеми ефективного використання інвестиційних ресурсів, пошуку додаткових джерел фінансування, залучення потенційних інвесторів тісно пов'язані з формуванням нових знань та ідей [3, с. 92-93].

Управління інвестиційною та інноваційною діяльністю стало найважливішою складовою будь-якого сільськогосподарського підприємства, орієнтованого на стратегічний успіх у жорстких конкурентних умовах ринкової економіки. Таким чином, тісний взаємозв'язок інвестицій та інновацій на підприємстві не дозволяє розглядати ці процеси відокремлено один від одного, так як вони представляють собою самостійну сферу економічної діяльності підприємства, пов'язану з фінансуванням та управлінням процесами оновлення всіх елементів функціонування суб'єктів господарювання в ринковій економіці [4, с. 63-64].

В умовах глобалізації і високої конкуренції на світовому ринку продовольчих товарів Україна, завдяки перевагам природно-ресурсного потенціалу, спроможна забезпечити достатньо високі позиції щодо вирішення продовольчої, енергетичної та екологічної проблем суспільства. На сьогодні розроблена національна стратегія [7, с. 138-140], реалізація якої покликана подолати проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору економіки, що включають:

- низьку конкурентоспроможність і високу собівартість національного виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- нестачу конкурентних та інноваційних технологій, адаптованих до потреб і економічних можливостей виробництва;
- низький рівень інноваційності і повільні темпи техніко-технологічної модернізації в аграрному секторі та, як наслідок, низьку продуктивність праці;
- незадовільну якість сільськогосподарської сировини та харчових продуктів.

Разом з тим держава, з одного боку, не створює умов для схильності аграрних підприємств до ризику на передконкурентних стадіях інноваційної діяльності, з іншого боку – намагається діяти практично самостійно на конкурентній стадії. Підсумком такої політики є інституціональна слабкість інноваційно-інвестиційної діяльності: відсутність інститутів або недостатній рівень їх впливу, що не дозволяє знизити ризики і забезпечити необхідні зв'язки між компонентами інноваційної діяльності; виникнення системних дефектів дії інституціональних факторів, погіршення інвестиційного клімату, десинхронізація інвестиційних потоків в процесі фінансового забезпечення реалізації як державних, так і приватних інноваційних проектів.

Аналіз стану аграрного сектору економіки свідчить про наявність і інших перешкод на шляху інно-

ваційно-інвестиційного розвитку галузі. Так, надто повільними темпами відбувається залучення земель сільськогосподарського призначення у економічний оборот, що обмежує можливості довгострокового інвестування сільгоспвиробництва та стоїть на перепоні застосування економічних методів регулювання з використанням земельних майнових прав. Стоять на заваді інноваційному оновленню недостатній розвиток інфраструктури аграрного ринку, недосконалість каналів та умов просування сільськогосподарської продукції і продовольства на міжнародні ринки, застарілість інформаційно-аналітичного забезпечення та його невідповідність системі аграрного менеджменту [2, с. 15-16].

Ситуація, що склалася в останні роки в українській економіці, ставить перед підприємствами аграрно-промислового комплексу завдання з реалізації нових ідей насамперед у сферах, пов'язаних з підвищенням інвестиційної та інноваційної активності. Науково-дослідні організації та підприємства аграрно-промислового комплексу проводять наукові дослідження і розробки нової продукції з метою диверсифікації виробництва, модернізації, створення високих технологій і сучасного виробничого потенціалу. Під впливом зростаючої внутрішньої і зовнішньої конкуренції інвестиції та інновації стають найважливішим елементом управління на підприємстві. Нові ідеї і продукти, прогресивні технології та організаційні рішення все в більшій мірі визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стабілізацію підприємств [1].

Розвиток аграрного виробництва України в умовах реформування її економіки значною мірою визначається темпами і пропорціями інвестицій для впровадження найновітніших і екологічно чистих технологій рослинництва, тваринництва та переробної сфери. Завдяки цьому відбувається інтенсифікація економічного процесу, що, у свою чергу, розширює можливості прискорення науково-технічного прогресу, продуктивного використання робочої сили, фінансових і матеріальних ресурсів тощо.

В аграрному виробництві регіону інвестиції можна класифікувати за основними напрямками вкладення реальних і фінансових інвестицій. За допомогою реальних інвестицій аграрне виробництво має можливість розвивати не тільки виробничу, а й невиробничу інфраструктуру села.

Фінансові інвестиції, як правило, вкладають в аграрному виробництві в грошові інструменти, активи інших організацій, підприємств-виробників, а також у цінні папери суб'єктів господарювання.

Частка реальних інвестицій займає у структурі залученого капіталу близько 60%. Інвестиції на розвиток виробництва направляються на реконструкцію і технічне переоснащення виробничого процесу (придбання технічного обладнання, необхідного для виробництва аграрної продукції, розробка науково-технічних комплексів, які дозволяють збільшити і поліпшити якість виробленої аграрної продукції, відбудова основних засобів, зайнятих у виробничому циклі аграрних підприємств); розширення і диверсифікацію аграрного виробництва в різних регіонах України (виявлення нових напрямів і форм розвитку аграрного виробництва, розробка нових видів виробництва продукції, напрямів роботи аграрних підприємств). Особливе місце належить інвестиціям на розвиток невиробничої сфери. Соціальна інфраструктура села відіграє чи не головну роль у підвищенні значення аграрної галузі економіки як для України в цілому, так і для регіону зокрема [8, с. 124-125].

У сільськогосподарському виробництві інвестиції спрямовуються насамперед на: заміну застарілого і зношеного обладнання; впровадження нової технології і застосування сучасної техніки та обладнання; розширення виробництва сільськогосподарської продукції; розвиток нових видів виробництв.

Формування інвестицій у сільському господарстві здійснюється на економічній основі з урахуванням швидкості повернення вкладених коштів. А це можливо лише за умови збільшення виробництва високоякісної продукції та зниження її собівартості.

У наші дні інвестування в реальний сектор економіки в більшій мірі має бути спрямоване на вкладення коштів в інновацію. Інновація характеризується результативністю вкладення коштів у розвиток економіки, які забезпечують впровадження принципово нових видів техніки і технології для виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому та світовому ринку продукції (див. табл. 1) [5]. Інноваційна діяльність є одним з необхідних компонентів поступального розвитку суспільства і виступає як найважливіша сторона науково-технічного прогресу.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн грн					
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Сьогодні наукову і науково-технічну діяльність в аграрній сфері здійснює 161 установа (в 2011 р. ця цифра складала 168 установ, а в 2000 р. – 186). У той же час інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1679 підприємств. Обсяг науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств і організацій сфери АПК у 2012 р. склав лише 574,5 млн грн, що становить 4% від загальної суми інноваційних витрат 14,3 млрд грн. Слід зазначити, що у 2013 р. значно зросли обсяги залучення кредитних ресурсів на ці цілі, а частка бюджетного фінансування ледве перевищує 1 відсоток [6].

Визначальною умовою залучення інвестицій в Україну є якість податкової системи та рівень податкового навантаження. Податкова система України є однією з найбільш ускладнених та громіздких, що не надає їй інвестиційної привабливості. На сьогоднішній час в Україні не існує пільг у сфері валютного і митного регулювання та справляння податків,

зборів (обов'язкових платежів) підприємствам з іноземними інвестиціями, їх дочірнім підприємствам, а також філіям, відділенням, іншим відокремленим підрозділам, включаючи постійні представництва нерезидентів.

При проведенні дослідження було виявлено, що на даному етапі розвитку інвестування в аграрний сектор країни найтісніший зв'язок інвестицій спостерігається з кредитуванням сільського господарства. Державна підтримка має компенсаційний характер, тому не впливає на залучення додаткових коштів в аграрний сектор.

Висновки з проведеного дослідження. Вирішити ці проблеми можливо за умови визначення відповідності інвестицій перспективним інноваціям, тісної взаємодії інвестиційних та інноваційних процесів в підприємствах аграрного виробництва. Такий підхід обумовлює необхідність розгляду інвестицій та інновацій, як єдиної інвестиційно-інноваційної системи, від успішного розвитку і функціонування якої залежить рівень економічного зростання і стабілізації розвитку АПК.

При дослідженні інноваційно-інвестиційних процесів сільського господарства в країні було виявлено негативно впливаючі фактори на стан залучення інвестицій та впровадження інновацій, до яких можливо віднести: низький рівень державної підтримки аграрного сектору, яка скоротилась за досліджуваний період у 4,5 рази та недостатній обсяг кредитування підприємств АПК, який хоч і збільшився майже у 1,5 рази, проте не в змозі в повному обсязі задовольнити потреби аграрних підприємств. Державі потрібно уділити особливу увагу питанням для створення, підтримки та розвитку внутрішніх факторів, стимулюючих інноваційний та інвестиційний розвиток АПК, для покращення інвестиційного клімату та іміджу України задля підвищення залучення іноземних інвестицій в економіку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко В.А. Інвестиційний чинник інноваційного розвитку агропромислового виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/AVPCh/En/.../Babenco%20V.A..pdf
2. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України [Текст] / І.Ю. Гришова, Т.М. Гнатєва // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12. – С. 14-17.
3. Кінах Н.В. Основні напрями інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Н.В. Кінах // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 90-94.
4. Кушнір І.В. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку аграрного сектору економіки / І.В. Кушнір // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8(34). – С. 63-65.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Статистичний збірник за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
8. Шпикуляк О.Г. Бізнес-система управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві України / О.Г. Шпикуляк, С.О. Тивончук, С.В. Тивончук, А.О. Сігайов // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 123-127.

УДК 330.322

Паук М.І.
здобувач

Міжнародного університету бізнесу і права

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ: СУТЬ, ВИДИ ТА МЕТОДИ ІНВЕСТУВАННЯ

У статті розглянуто теоретико-методичні засади іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу. Проведено дослідження причин та мотивів здійснення фінансових вкладень суб'єктами інвестування однієї країни в об'єкти економіки інших країн. Досліджено форми та методи іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу. Визначено основні фактори формування інвестиційної привабливості туристично-рекреаційного комплексу.

Ключові слова: іноземні інвестиції, туристично-рекреаційний комплекс, методи інвестування, інвестиційна привабливість, інвестиційні проекти, регіональний розвиток.

Паук М.И. ИНОСТРАННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА: СУТЬ, ВИДЫ И МЕТОДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены теоретико-методические основы иностранного инвестирования туристско-рекреационного комплекса. Проведено исследование причин и мотивов совершения финансовых вложений субъектами инвестирования одной страны в объекты экономики других стран. Исследованы формы и методы иностранного инвестирования туристско-рекреационного комплекса. Определены основные факторы формирования инвестиционной привлекательности туристско-рекреационного комплекса.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, туристско-рекреационный комплекс, методы инвестирования, инвестиционная привлекательность, инвестиционные проекты, региональное развитие.

Pauk M.I. FOREIGN INVESTMENT OF TOURIST-RECREATIONAL COMPLEX OF THE REGION: ESSENCE, TYPES AND METHODS OF INVESTMENT

The article discusses the theoretical and methodological foundations of foreign investment in tourist and recreational complex. A study of the causes and motives for financial investment by entities of one country investing in objects of other economies is conducted. The forms and methods of foreign investment in tourist and recreational complex are studied. The main factors of formation of investment attractiveness of tourist and recreational complex are determined.

Keywords: foreign investments, tourist-recreational complex, methods of investment, investment attractiveness, investment projects, regional development.

Постановка проблеми. Залучення іноземних інвестицій є засобом забезпечення умов виходу підприємств туристично-рекреаційного комплексу з економічної кризи, сприяє процесу їх економічного зростання, стимулює впровадження новітніх технологій, зростання продуктивності праці та в цілому підвищення життєвого рівня населення. Проте, досліджено не всі питання теоретичних та методологічних засад іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу. Набула практика туристично-рекреаційної діяльності випереджує теоретичні здобутки. Тому виникає потреба в поглибленому дослідженні теоретичних аспектів форм та методів іноземного інвестування, а також основних факторів формування інвестиційної привабливості туристично-рекреаційного комплексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти іноземного інвестування знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема І.В. Богдан, Є.О. Бойко, М.П. Бондаренко, Г.Л. Вербицької, Л.В. Дейнеко, І.О. Іртищевой, Н.А. Навроцької, Т. Панчишин, С.П. Чапран та інших. Незважаючи на велику кількість і різноплановість досліджень, недостатньо розкритими залишаються питання іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу.

Формування цілей статті. Метою роботи є дослідження теоретичних аспектів іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна співпраця на даний час – основний вектор руху для України, таку точку зору відстоюють не лише провідні вчені, але і підприємці малого та середнього бізнесу. Для економіки України дуже важливим є залучення іноземних інвестицій, як одного

з найефективніших механізмів розвитку та діяльності вітчизняних підприємств. Необхідність залучення іноземних інвестицій передбачена зниженням інвестиційної активності вітчизняних підприємств, необхідністю технічної та технологічної модернізації як виробництва, так і всієї ринкової інфраструктури, потребами впровадження в усі сфери господарського механізму нових методів управління [13].

Світовий досвід показує, що країни з перехідною економікою не в змозі самостійно швидко і ефективно вирішити проблеми економічного росту без залучення і ефективного використання іноземних інвестицій [9]. З підвищеною інвестиційною активністю пов'язується і відомий економічний феномен останнього періоду – бурхливе економічне піднесення «нових індустріальних країн» Азії: Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу. У тому ж контексті нині можна говорити вже і про Таїланд. У цих країнах за відносно стислий термін створено стабільні економічні структури з досить великим і динамічним експортним потенціалом, здатним швидко адаптуватися до кон'юнктури світового ринку, що змінюється, перехід до фронтального розвитку сучасних наукомістких галузей економіки [5].

Глибокий аналіз дослідження причин та мотивів здійснення фінансових вкладень суб'єктами інвестування однієї країни в об'єкти економіки інших країн був проведений Джоном Даннінгом [14], який показав, що фірми зацікавлені у таких інвестиціях лише в тому випадку, коли вони отримуючи переваги, пов'язані з прямим доступом до існуючих ринків, природних ресурсів, сировини та дешевої робочої сили, мають позитивне співвідношення з витратами інвестування, пов'язаними з транспортуванням та комунікаціями, подоланням тарифних і нетарифних

бар'єрів. Грунтуючись на цій логіці, він виділив чотири основних спонукальних мотиви прямих іноземних інвестицій:

а) підприємства, що шукають ресурси та прагнуть отримати доступ до природних або специфічних ресурсів, кваліфікованої або малокваліфікованої робочої сили і технологічного потенціалу за цінами нижче, ніж у їх власній країні;

б) підприємства, що шукають ринок збуту та захищені в його розширенні для свого асортименту товарів і послуг за рахунок внутрішнього ринку країни в яку здійснюється інвестування, а також у перспективі можливості експорту на суміжні ринки інших країн;

в) фірми, для яких пріоритетом є підвищення ефективності, які хочуть використати економію від глобалізації виробничого масштабу і отримати вигоду за рахунок мінімізації витрат, та за рахунок конструктивного використання якісної фізичної інфраструктури і людського капіталу;

г) інвестиційні підприємства, які шукають стратегічні активи, прагнуть придбати фонди та капітал іноземних фірм для досягнення своїх довгострокових стратегічних цілей і підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

У даний час прямі іноземні інвестиції розвиваються швидше, ніж внутрішні інвестиції та зовнішня торгівля, темпи їх зростання випереджують темпи зростання світового ВВП [6]. Вони стали головним чинником глобалізації світової економіки. Феномен прямих іноземних інвестицій спонукає уряди більшості провідних економік світу враховувати їхні загальні тенденції, механізми, поведінку та мотивацію учасників цього ринку. Основним і вагомим фактором активізації міжнародних інвестиційних процесів у світі нині є процеси транс націоналізації та глобалізації, що обумовлюють формування інвестиційних потоків між різними країнами [11].

Ми вважаємо, що іноземні інвестиції є одним із найважливіших засобів виходу країни з кризи, вони відіграють важливу стабілізаційну роль в досягненні реальних структурних зрушень в економіці, технологічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівнях. Світовий досвід свідчить, що ті країни які спромоглися залучити значні обсяги інвестиційних надходжень від інших країн, досягли найвищих темпів соціально-економічного розвитку, найбільш успішно розв'язують завдання гео економічного порядку.

Активне залучення іноземних інвестицій сприяє впровадженню ефективних форм державного управління в країнах-реципієнтах, спрямованих на підвищення ефективності процесів суспільного відтворення [10]. Виділення цієї функції пов'язане з тим, що з прискоренням переходу людства від індустріальної стадії розвитку до постіндустріальної завдання економічного зростання (навіть на основі використання інтенсивних факторів) поступово замінюються завданнями створення так званого «сталого суспільства». Про те, що іноземні інвестиції вже почали реально виконувати цю функцію, свідчать ті факти, що країни дедалі частіше залучають із-за кордону інвестиції не просто для підвищення темпів зростання національної економіки, а для створення найбільш прогресивних видів очисних споруд, розробки найбільш передових технологій утилізації відходів, очищення повітряних і водних басейнів тощо. Цю ж функцію, очевидно, виконують й іноземні інвестиції, що надходять на цілі розвитку культури й освіти, збереження національних парків, заповідників, підтримки пам'яток архітектури тощо [1].

Так, Панчишин Т. [12] найвагоміші інвестиційні проекти об'єднує у три групи:

– інвестиції, що спрямовані на робочу силу – ці проекти роблять ставку на робочу силу і є на 100% орієнтовані на експорт;

– інвестиції, що спрямовані на ресурси – ці проекти ПП прагнуть використовувати природні і лісові ресурси, що наявні у регіоні. Ці проекти розраховують як на внутрішній, так і на зовнішні ринки;

– інвестиції, що спрямовані на внутрішній ринок – ці проекти зазвичай обслуговують внутрішній ринок або найближчі країни. Ці проекти реалізуються переважно через злиття та придбання існуючих одиниць іноземними інвесторами.

Відповідно до чинного законодавства іноземні інвестиції на території України можуть здійснюватися у вигляді [7]:

• іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;

• валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток;

• будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав;

• акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;

• грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно із законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

• будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, зокрема легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

• прав на здійснення господарської діяльності, зокрема права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

• інших цінностей відповідно до законодавства України.

На сьогодні відомі позитивні наслідки прямого іноземного інвестування як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів [2]. Це і відновлення на основі «Плану Маршала» економіки ФРН, здійснення технологічного прориву Тайванем та Південною Кореєю, пожевлення умов економічного зростання постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи. Деякі країни, наприклад, Аргентина, Бразилія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур разом із прямими іноземними інвестиціями придбали передові виробничі технології, засвоїли сучасну технологію менеджменту, пройшли прискорений курс індустріалізації й досягли досить високого рівня економічного розвитку [11].

Сучасна динаміка розвитку туристично-рекреаційної сфери та економічні здобутки від діяльності перетворює її на один із найвагоміших секторів

світової економіки з точки зору динаміки економічних процесів, поліпшення соціальної складової, збереження довкілля та відновлення культурної спадщини. Наявні національні туристично-рекреаційні ресурси дають змогу розглядати Україну як вагому туристично-рекреаційну дестинацію Європи та констатувати її потужний конкурентний потенціал. Проте статистичні дані Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) вражають невідповідністю економічних надходжень від туристично-рекреаційної діяльності та обсягом залученого туристично-рекреаційного потоку. Це дозволяє припустити, що туристично-рекреаційний потенціал України розкрито не повною мірою, показовою є вага туристично-рекреаційної сфери України на рівні 2% ВВП країни. Сучасні підходи до розвитку галузі неефективні та потребують комплексного аналізу поточного стану, дослідження перешкод для розвитку та шляхів їхнього подолання з метою генерації якісно нової стратегії розвитку туристично-рекреаційного сектору в економічних умовах сьогодення [4].

Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу в туристично-рекреаційний комплекс неможливо провести його структурну перебудову, скоротити технічну та технологічну відсталість, домогтися конкурентоздатності на світовому ринку [3]. Крім того, продуктивне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу та реалізується переважно за рахунок капіталів приватних інвесторів, зацікавлених в одержанні вищого рівня прибутку на вкладені кошти [8].

Іноземні інвестиції в ринкових умовах є вирішальною умовою і важливим чинником планування розвитку виробничої, комерційної та інноваційної діяльності туристично-рекреаційного комплексу. Начне зображення форм та методів іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу зображено на рисунку 1.



Рис. 1. Форми та методи іноземного інвестування туристично-рекреаційного комплексу*

*Джерело: побудовано автором

З метою впорядкування інвестування туристично-рекреаційного комплексу і досягнення позитивного економічного і соціального ефекту за обмежених

фінансових ресурсах необхідно розглядати інвестиційну політику туристично-рекреаційного комплексу як цілісну систему економічних відносин, яка передбачає вирішення таких завдань, як створення сприятливого інвестиційного клімату туристично-рекреаційного комплексу, формування фінансової бази, державне регулювання інвестиційної діяльності підприємств туристично-рекреаційного комплексу.

Вивчення та аналіз сукупності взаємодіючих факторів формування інвестиційної привабливості туристично-рекреаційного комплексу (рис. 2.) дасть змогу здійснити аналіз стану інвестиційної привабливості даного комплексу в Україні, що дозволить максимізувати соціально-економічний ефект функціонування економіки України в цілому.



Рис. 2. Основні фактори формування інвестиційної привабливості туристично-рекреаційного комплексу*

*Джерело: авторська розробка

Головною метою туристично-рекреаційної стратегії держави повинно бути створення високоєфективного конкурентоспроможного туристично-рекреаційного комплексу, що забезпечує широкі можливості для обслуговування українських і іноземних громадян, а також значний внесок в регіональний розвиток.

Висновки. Вплив туристично-рекреаційного сектору у світі важко недооцінити, оскільки саме він робить великий внесок у зміцнення контактів і встановлення добрих відносин між країнами, поліпшення порозуміння між народами, виступає чинником зміцнення авторитету держави на міжнародній арені, вироблення її ідентичності та іміджу, формує національну гідність, удосконалює особистість та суспільство, стимулює розвиток світової торгівлі, гуманітарних сфер, міжнародного співробітництва, відродження культурної спадщини та традицій, залучає інвестиції, розвиває інфраструктуру, сільське господарство тощо. Саме тому, розроблення механізму обґрунтування та прийняття управлінських рішень з питань регіонального розвитку туристично-рекреаційного комплексу шляхом удосконалення форм та методів координування напрямів іноземного інвестування є особливо актуальними для нашої країни в умовах виходу з кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богдан І.В. Переваги та ризики участі іноземних інвесторів у проектах публічно-приватного партнерства. Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_

- nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/econprog_2013_2_6.pdf.
2. Бойко Є.О. Інноваційно-інвестиційне забезпечення агропродовольчої сфери – складова сталого розвитку економіки / Є.О. Бойко // Роль науки у підвищенні технологічного рівня і ефективності АПК України: Матеріали III всеукр. наук.-практ. конф. 16-17 травня 2013 р., м. Тернопіль – С. 275-277.
 3. Бойко Є.О. Економічна безпека України та проблеми її забезпечення / Є.О. Бойко // Ефективне управління економікою: процеси, явища, ризики: матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції. 13-14 червня 2014 р., м. Чекаси – С. 103-104.
 4. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // ЕП. – С. 104-119.
 5. Вербицька Г.Л., Чапран С.П. Особливості залучення і використання іноземних інвестицій / Г.Л. Вербицька, С.П. Чапран // Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vip.com.ua/files/25_20.pdf
 6. Дейнеко Л.В., Іртищева І.О., Бойко Є.О. Розвиток трансграничного співробітництва Причорноморського регіону / Л.В. Дейнеко, І.О. Іртищева, Є.О. Бойко // Економіст. – 2010. – № 7. – С. 78-83.
 7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року.
 8. Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investitsiynadiyalnist_-_mayorova_tv.
 9. Іртищева І.О., Потапенко О.М. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку / І.О. Іртищева, О.М. Потапенко // Бізнес-навігатор. – 2011. – № 3(24). – С. 102-106.
 10. Іртищева І.О., Сохнич А.Я. Агротуризм – основа розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, А.Я. Сохнич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Сучасні проблеми розвитку сільських територій: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2011. – Вип. 6 (92). – С. 75-81.
 11. Навроцька Н.А. Дуалізм впливу прямих іноземних інвестицій на приймаючі країни / Н.А. Навроцька // Бізнес інформ. – 2012. – № 1. – С. 67-71.
 12. Панчишин Т. Іноземне інвестування в Україні: статистична оцінка / Т. Панчишин // Вісник Львів. УН-ТУ. Серія екон. – 2008. – Вип. 39. – С. 400-405.
 13. Паук М.І. Оцінка інвестиційної привабливості Закарпаття / М.І. Паук // Ефективне управління економікою: процеси, явища, ризики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 13-14 червня 2014 р. – С. 195-197.
 14. Dunning J.H. Multinational enterprises and the global economy / J.H. Dunning. – Wokingham: Addison-Wesley, 1993.

УДК 338.242.4

Пічугіна М.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ

У статті проаналізований іноземний досвід державної підтримки розвитку кластерів шляхом створення економічних, правових і соціальних інститутів. Визначено особливості зарубіжної практики регулювання діяльності кластерів. Сформульовано висновки та пропозиції щодо інституційних перетворень як передумови формування та розвитку кластерів в Україні.

Ключові слова: кластер, інституційні перетворення, кластерні ініціативи.

Пичугина М.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

В статье проанализирован иностранный и отечественный опыт государственной поддержки развития кластеров путем создания экономических, правовых и социальных институтов. Определены особенности зарубежной практики регулирования деятельности кластеров. Сформулированы выводы и предложения касательно институциональных преобразований как предпосылки формирования и развития кластеров в Украине.

Ключевые слова: кластер, институциональные преобразования, кластерные инициативы.

Pichugina M.A. INSTITUTIONAL BACKGROUND OF CLUSTERS

It analyzes the foreign and domestic experience of state support for cluster development through the establishment of economic, legal and social institutions. The features of foreign practice of regulation of clusters are considered. It is formulated conclusions and proposals for institutional reforms as a prerequisite for the formation and development of clusters in Ukraine.

Keywords: cluster, institutional changes, cluster initiatives.

Постановка проблеми. Аналіз робіт вітчизняних науковців з кластерної проблематики свідчить про існуючі можливості кластеризації в економіці України. Стримуючим чинником для реалізації кластерних ініціатив є недосконалість існуючого законодавства та відсутність скоординованої кластерної політики, яка б враховувала особливості регіонів України, можливості існуючого економічного потенціалу та труднощі реалізації кластерних проєктів. Через відсутність в Україні базових теоретичних розробок з питань формування інституційного забезпечення кластерів не простежується чіткості та повноти стратегії й тактики розвитку вітчизняних кластерних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад в розвиток кластерної концепції внесли дослідження українських вчених С. Соколенка, Д. Стеценка, Н. Волкової, Є. Безвушко, М. Войнаренка, О. Ляха, В. Чужикова. Перспективи формування кластерів в окремих галузях економіки України висвітлені в роботах Є. Попова, О. Меха, В. Горохова, Г. Лозової та інших. Крім окремих іноземних авторів, такі міжнародні організації, як OECD, UNIDO, UNCTAD, Світовий банк, Європейська комісія, які використовують кластерну стратегію як інструмент економічного розвитку країни/регіону/галузі, у своїх аналітичних оглядах регулярно оприлюднюють дані щодо конкретних кластерних структур, узагаль-

нують існуючий досвід, пропонують рекомендації щодо оптимізації діяльності кластерів. Незважаючи на значний внесок українських науковців, методологія формування інституціонального забезпечення розвитку кластерів в умовах сучасної української економіки та аналіз практики її здійснення все ще залишаються невисвітленими.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні особливостей зарубіжної практики щодо інституційного забезпечення діяльності кластерів, аналізі вітчизняної урядової політики підтримки кластерних проектів та формулюванні пропозицій щодо інституційних перетворень як передумови формування та розвитку кластерів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд робіт вітчизняних та зарубіжних авторів дозволяє зробити висновок, що економічна категорія «кластер» залишається дискусійною. Різноманітність існуючих визначень поняття «кластер» пояснюється тим, що вчені досліджують доволі неоднорідні структури, які відрізняються за сферою діяльності, складом і структурою, розміром, ефективністю, тривалістю реалізації кластерного проекту тощо. Крім того, межі кластерів постійно змінюються з появою нових фірм і галузей, зростання або спаду існуючих галузей, а також з розвитком технологій і ринку, створенням нових зв'язків. Все це, а також регіональні особливості формування цих структур пояснюють різницю у визначеннях поняття «кластер» (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи різних авторів
до визначення поняття «кластер»**

Автор	Визначення
М. Портер	сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг; фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій по стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу
Л.Е. Янг	група компаній, розташованих поряд; в окремих випадках такі скупчення утворюють групи компаній, що належать до однієї і тієї ж галузі. Характерні ознаки: розташування поблизу університетів, утворення, як правило, з малих компаній та попередній досвід роботи працівників на багатьох підприємствах
Е. Джуліані, К. Петробелі	обмежені територіально асамблеї, у яких фірми в рамках певних галузей промисловості та секторів приймають участь у взаємопов'язаних економічних транзакціях по певним виробничим ланцюгам, які полегшені, але не обов'язково визначені просторовою близькістю
А. Гарі	відносини між покупцем та постачальником, конкурентом та кооператором, які разом розподіляють ресурси
С. Розенфельд	географічна органічна концентрація подібних, пов'язаних або підтримуючих фірм, які використовують активні канали для транзакцій, комунікацій та діалогу, які використовують спільну інфраструктуру, ринки праці та послуг, і які стикаються з загальними можливостями та загрозами
Д. Пауер	система взаємопов'язаних суб'єктів, які взаємодіють та розвиваються всередині специфічного соціо-інституційного оточення (середовища)
А. Керрі	мережа компаній, їх споживачів та постачальників матеріалів, обладнання, фінансових ресурсів, освітніх послуг тощо

Незалежно від підходу дослідники зазначають, що факторами формування кластерів є відповідне інституційне забезпечення як юридичне закріплення норм, правил гри, створення організаційних структур господарювання та інфраструктури, сформованих державою, організаціями і суспільством. Це стосується як спонтанного формування, яке є наслідком випадкового скупчення ключових ресурсів та економічних суб'єктів, так і ініціативного формування, коли урядова структура (схема top-down) або група компаній (схема bottom-up) [1] намагається надати певну форму, завершеність існуючій географічній концентрації компаній або створити сприятливі умови для кластерів.

Проте є думка, що сучасна економічна теорія не має відповіді, чому окремі об'єкти (фірми) локалізувалися в одному місці, що об'єднало їх, який ефект може бути від подібного скупчення [2]. Відповідно, і практично неможливо провести аналіз та визначити сприятливість середовища для створення кластеру, а відтак і спланувати певні дії в межах кластерної ініціативи. Вважаємо цю тезу хибною, про що свідчать теоретичні дослідження та успішно реалізовані урядові програми з формування кластерів у багатьох країнах.

Процес кластеризації визначається ринковими умовами, але ініціативи підприємств щодо об'єднання у кластер можуть бути підтримані через сприяння мережевому процесу та забезпечення дружнього інституційного оточення. Інституційні перетворення, тобто формування системи соціально-економічних відносин шляхом створення економічних, правових і соціальних інститутів віднесемо до зовнішніх чинників, які визначають середовище для створення кластерів у країні. Інституційні перетворення передбачають не лише державну кластерну політику, а і створення сильної освітньої та наукової бази, сильну підприємницьку та мережеву культуру, доступ до фінансових джерел, доступ до спеціалізованих послуг, громадську та міжнародну підтримку кластерного проекту.

Перший проект кластеризації в Україні був здійснений у 1999 році. «Поділля Перший» На сьогодні кластери функціонують у Полтавській, Рівненській, Одеській, Житомирській, Київській, Чернігівській, Вінницькій, Івано-Франківській областях, АРК. Однак вчені стверджують, що потенціал кластеризації в Україні не відповідає кількості створених кластерів. Саме аналіз зарубіжного досвіду дозволяє визначити вітчизняні алгоритми підтримки кластерних ініціатив, які просто не будуть існувати без відповідного інституційного забезпечення.

Таблиця 2

**Ініціативи на федеральному рівні
зі створення умов для розвитку кластерів у РФ**

Назва	Розробник
Програма соціально-економічного розвитку Російської Федерації на середньострокову перспективу (2006-2008 рр.)	Уряд РФ
Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів Російської Федерації	Міністерство регіонального розвитку РФ
Проект «Концепції розвитку територіальних виробничих кластерів»	Міністерство економічного розвитку і торгівлі РФ
Проект «Концепції кластерної політики»	Академія народного господарства при Уряді РФ і консалтингова компанія Bauman Innovation

Таблиця 3

Нормативно-правові акти щодо регулювання та сприяння створенню кластерів в Україні

Нормативно-правовий акт	Назва	Завдання і заходи
Постанова Кабінету Міністрів України	«Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 р. № 1001	Серед пріоритетних напрямів розвитку регіонів на період до 2015 року – створення науково-виробничих кластерів у Київській та Львівській обл., м. Києві
Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки від 14.05.2008 р. N447	Створення за участю місцевих органів виконавчої влади 25 інноваційно-технологічних кластерів, які б включали науково-дослідні організації, малі та середні підприємства, центри трансферу технологій. Розпорядниками коштів (28,7 млн грн) є МОН, НАН, Мінпромполітики, Мінпаливенерго, Мінагрополітики, Рада Міністрів АРК, Київська та Севастопольська міськдержадміністрації
Розпорядження Кабінету Міністрів України	Про затвердження плану заходів з виконання у 2008 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні від 22 лютого 2008 р. № 319-р	Поширення позитивного досвіду створення промислових та територіально-галузевих виробничих систем (кластерів) у регіонах, що дасть розвиток малого підприємництва в різних галузях економіки, створення робочих місць, кооперація суб'єктів господарювання. Відповідальні Держзідприємство, Мінпромполітики, Мінекономіки, центральні та місцеві органи виконавчої влади
Розпорядження Кабінету Міністрів України	Про затвердження плану заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетів діяльності Кабінету Міністрів України у 2008 році від 27 лютого 2008 р. № 383-р	Всебічна підтримка наукової і науково-технічної діяльності Створення інноваційних економічних кластерів, інших складових національної інноваційної системи
Постанова Верховної Ради України	Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації»	Протягом 2007-І півріччя 2008 рр. започаткувати пілотні проекти щодо створення інноваційно орієнтованих консорціумів, що об'єднують провідні вітчизняні технічні університети, наукові установи, підприємства, фінансові установи з наступним формуванням на цій основі стійких інноваційних кластерів.

Інституційне забезпечення розвитку кластерів умовно можна поділити на юридичну та організаційну складову. Юридична складова передбачає не лише нормативні акти, але і програми, концепції, проекти, які б створювали концептуальне підґрунтя для розвитку кластерів (табл. 2).

В ЄС Саміт в Лісабоні в 2000 р. затвердив обов'язковість формування країнами ЄС національних програм кластеризації. На цьому ж саміті було створено ERA (Європейський дослідницький простір) і затверджена Програма розвитку Регіональних Інноваційних Систем» (RIS). Саміт в Брюсселі у лютому 2007р. схвалює «Маніфест кластеризації Європи», саміт в Стокгольмі 21 січня 2008р. оголошує «Європейський кластерний меморандум», що є планом дій Європи із забезпечення зростання конкурентоздатності [3].

Суб'єктивним стримуючим чинником для реалізації кластерних ініціатив в Україні залишається юридична складова забезпечення, якій бракує комплексності та узгодженості. Наприклад, законодавче забезпечення поки що обмежується постановами та розпорядженнями Кабміну України (табл. 3).

Організаційна складова – це інфраструктура, що складається з вже існуючих та спеціально створених для задоволення потреб кластеру організацій (табл. 4).

У регіоні Венето (Італія), який є центром нанотехнологічного кластеру, функціонують відповідні структури, які опікуються успішним розвитком кластеру, зокрема:

- 1) CIVEN – асоціація, яка була заснована університетами регіону з метою стимулювання прикладних досліджень і освіти у нанотехнологічному секторі;
- 2) Veneto Nanotech, яка займається розподілом державних фондів між підприємствами і дослідженнями;
- 3) ECSIN – лабораторія, що вивчає вплив нанотехнологій на навколишнє середовище, здоров'я і суспільство.

Сильна наукова інфраструктура є умовою розвитку цього високотехнологічного кластеру. Ядром кластеру

Таблиця 4

Організації, які складають інфраструктуру біотехнологічного кластеру в Массачусетсі [4]

Назва організації	Коротка характеристика
Massachusetts Biotechnology Council	торгова асоціація, що представляє біотехнологічні фірми
Massachusetts Department of Economic Development	відіграє ключову роль в діловому і торговому розвитку, покращуючи діловий клімат (податкові кредити на науково-технічну діяльність, інвестиційні податкові кредити)
Massachusetts Technology Collaborative	заснована державою незалежна установа, мета якої – заохочувати підприємства, що активно впроваджують нові технології
Массачусетський технологічний інститут	лідуючий центр для біотехнологічних досліджень і комерціалізації; технологічний парк і інкубатор
MIT Technology Licensing Office	ідентифікує технології, що підходять для start-up, представляє технологію потенційним інвесторам
Whitehead Institute of Biomedical Research	незалежна дослідницька і освітня установа
MIT Entrepreneurship Centre	центр, мета якого – навчити вчених підприємництву

може бути певний університет або кілька науково-дослідних установ, або учасники для координації діяльності створюють спеціальну організацію.

Австрія, Австралія, Канада, Фінляндія, Франція, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Іспанія, Португалія, Великобританія і США мають спеціальні установи. На рівні ЄС Європейська комісія займається підтримкою розвитку кластерів по всій Європі. Комісія постійно збирає, оновлює та розповсюджує інформацію про розвиток кластерів, залучає представників політичних і ділових кіл для визначення шляхів розвитку системи кластерів в ЄС. В російських та білоруських розробках пропонується систе-

ма управління процесом кластеризації, яка включає представників держорганів і підприємств (табл. 5).

Кожна країна має власну модель, відповідно, і підходи до інституційного забезпечення (табл. 6).

Висновки з проведеного дослідження. Однією з основних проблем у розвитку кластерів в Україні є відсутність відповідного інституційного забезпечення.

Узагальнення зарубіжного досвіду свідчить, що немає єдиного підходу до кластерного розвитку, тобто і бачення інституційного забезпечення. Однак аналіз іноземних кластерних програм та діючих проектів свідчить, що в основному є загальна кластерна концепція, згідно з якою формуються економічні, правові і соціальні інститути, які визначають середовище для ство-

Таблиця 5

Структури з управління та сприяння розвитку кластерів Білорусі та Росії [5]

Назва структури	Характеристика
Білорусь	
комісія з конкурентоспроможності і кластерів при Міністерстві економіки	взаємодія з урядом, загальнодержавними і місцевими органами управління по питаннях розробки законодавчої бази кластерів; збір інформації про організацію кластерів, їх аналіз; пропозиції за проектом національної кластерної стратегії
регіональні комісії з кластерів	організаційна підтримка процесів внесення змін в законодавство, направлених на розвиток кластерів в регіоні; оцінка діяльності по створенню кластерів і підвищенню їх конкурентоспроможності з урахуванням економічних і політичних умов, що змінюються; сприяння в подоланні адміністративних і бюрократичних бар'єрів розвитку кластерів в регіоні
промислова асоціація	досягнення загальних цілей учасників об'єднання, забезпечення якісних взаємозв'язки і комунікації між трьома основними групами: кластером (його членами); органами державного регулювання кластеризації; зовнішніми структурами (іноземними інвесторами і міжнародними організаціями)
Росія	
Робоча група по сприянню розвитку кластерів	робоча група, що постійно діє, до складу якої включаються представники органів виконавчої влади області, для реалізації кластерної політики в області і організації роботи координаційних рад з розвитку конкретних кластерів
Координаційна рада з розвитку кластера	дорадчий орган, в який входять представники учасників кластера, органів виконавчої влади області і органів місцевого самоврядування муніципальних утворень області, для узгодження пріоритетів, стратегії і програми розвитку кластера і його учасників, включаючи набір кластерних проектів і визначення заходів по їх державній підтримці
Організація сприяння розвитку кластера	об'єднання учасників кластера, яке може існувати у формі некомерційного партнерства, для ведення операційної діяльності по формуванню і розвитку кластера та об'єднання зусиль і ресурсів його учасників для розробки стратегії і програми розвитку кластера і кластерних проектів його учасників

Таблиця 6

Структури, які опікуються розвитком кластеру в австралійській та американській моделях [6]

Країна	Фінансування	Організація
Австралія	Міністерство торгівлі і промисловості та компанії в рівних пропорціях	Спеціально створена адміністративна організація для фінансування кластерного проекту; управляється Радою директорів і до складу якої входять в першу чергу представники бізнесу, уряду, учбових і наукових установ і громадських організацій
		Cluster Facilitators Group (CFG) – Група сприяння кластеру або Комітет сприяння кластеру (КСК) Завдання на початковому етапі: • розробка стратегії і плану розвитку кластера з врахуванням інтересів всіх учасників; • моніторинг і оцінка кон'юнктури і тенденцій на внутрішньому і міжнародних ринках; • вирішення поточних проблем; • здійснення керівництва і координації діяльності всіх структур кластера; • створення надійних і міцних каналів зв'язку між всіма структурами кластера; • створення корпоративної культури кластеру. У Південній Австралії діє програма, яка використовує шестикроковий механізм для КСК за моделлю консалтингової фірми «Collaborative Economics»: 1. ініціація проекту; 2. проектне дослідження: підготовка базового документа по кластеру (економічної довідки) і випуск бюлетеня; 3. організаційні збори; 4. перші збори: обговорення повістки, стратегії (концепції), переговорний процес і затвердження робочих груп, які будуть розробляти бізнес-план для кластера; 5. другі збори: презентація чорнового варіанту бізнес-плану; 6. треті збори: остаточний варіант бізнес-плану з термінами виконання і джерелами фінансування; 7. офіційна заява про створення кластера.
США	мінімальне фінансування з боку держави	Фірма-посередник наймається приватними компаніями, учбовими закладами або науково-дослідними установами; основні завдання: створення асоціації кластера, а також розробка стратегії процесу створення кластера і бізнес-плану
		Асоціація кластера отримує доступ до фондів, що виділяються на створення сайту в Інтернеті і на організацію форумів по формуванню кластера; представляє інтереси добровільних членів кластера, надає їм спеціальні послуги і допомагає створювати горизонтальні і вертикальні зв'язки. Комітет сприяння кластеру (Рада кластера) створюється асоціацією, що завершує процес створення кластеру; мета – координація діяльності фірм і оперативне управління спільними проектами

рення кластерів у країні або регіоні. В Україні відсутня така концепція, відповідно, стратегія та тактика Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва, галузевих об'єднань, окремих облрад та регіональних ТПП є неузгодженою. Інституційні перетворення мають починатися з розроблення певного бачення (концепції), і лише потім втілюватися в юридичне закріплення правил, створення організаційних структур та інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Yeung H., W-C., Liu, W., Dicken, P. Transnational corporations and network effects of a local manufacturing cluster in mobile telecommunication equipment in China / World Development. – 2006, – vol. 8. – № 24(124) – P. 320-336.
2. Maskell R. The competitiveness of firms and regions – 'Ubiquitification' and the importance of localized learning / R. Maskell, A. Malmberg // European Urban and Regional Studies. – 1999. – № 6(1). – P. 9-25.
3. Sokolenko S. East – Cluster development in Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : www.oecd.org/daf/corporate/ Last access: 21-03-2014.
4. Swann P. A comparison of the dynamics of industrial clustering in computing and biotechnology / P. Swann, M. Prevezer // Research Policy. – 1996. – № 25. – P. 1139-1157.
5. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України / Л. І. Федулова. – К. : НАН України; Інститут економіки та прогнозування. – 2006. – 628 с.
6. A Practical Guide to Cluster Development. A Report [Electronic resource]. – Mode of access : www.aeema.com/ – Last access: 25-05-2014.

УДК 330.3:378.1

Подзігун С.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства, фінансів
та фінансово-економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

У статті розглянуто особливості розвитку ринку освітніх послуг в Україні у контексті зарубіжного досвіду. Виділено ключові завдання держави, які сприятимуть формуванню ринку освітніх послуг в країнах з трансформаційною економікою. Проаналізовано зарубіжний досвід регулювання ринку освітніх послуг. Визначено, що ефективне регулювання ринку освітніх послуг повинно передбачати досягнення таких результатів: фінансова ефективність сфери вищої освіти, забезпечення її доступності та якості.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, державне регулювання ринку освітніх послуг, вища освіта, фінансування вищої освіти, доступність вищої освіти.

Подзігун С.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ИНОСТРАННОГО ОПЫТА

В статье рассмотрены особенности развития рынка образовательных услуг в Украине в контексте иностранного опыта. Выделены ключевые задания государства, которые будут способствовать формированию рынка образовательных услуг в странах с трансформационной экономикой. Проанализирован иностранный опыт регулирования рынка образовательных услуг. Определено, что эффективное регулирование рынка образовательных услуг должно предусматривать достижение таких результатов: финансовая эффективность сферы высшего образования, обеспечение ее доступности и качества.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, государственное регулирование рынка образовательных услуг, высшее образование, финансирование высшего образования, доступность высшего образования.

Podzigun S.M. THEORETICAL ASPECTS OF EDUCATIONAL SERVICES MARKET REGULATION IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE

In the article peculiarities of educational services market regulation in Ukraine in the context of foreign experience are considered. Pointed out main tasks of the state that'll influence educational services market formation in the countries with transformational economy. In the work foreign experience of educational services market regulation was analyzed. It was determined that effective regulation of educational services market must necessarily result in: financial efficiency of higher education sphere, providing of its availability and quality.

Keywords: market of educational services, national regulation of educational services market, higher education, higher education financing, availability of higher education.

В умовах ринкових перетворень Україна опинилася перед необхідністю створення ефективного і дієвого ринку освітніх послуг та реалізації потенціалу висококваліфікованих фахівців. Розвиток ринку освітніх послуг – необхідна умова інноваційних змін та забезпечення конкурентоспроможності країни на основі ефективного використання інтелектуальних ресурсів. З початком формування ринку освітніх послуг в Україні набули актуальності питання стосовно ступеня участі держави у сфері освіти.

Постановка проблеми. Процес інтелектуалізації економіки, який набуває все більшого поширення у

світі, зумовлює підвищення ролі системи вищої освіти у зростанні економіки. Фактично рівень її розвитку та якості стає одним із головних чинників, що визначає загальний рівень конкурентоспроможності економіки країни. Отримані під час навчання знання та навички стають основою інтелектуального потенціалу економіки, визначальним фактором створення інновацій. Саме університетська наука в більшості високорозвинених країн є головною ланкою системи створення знань.

За таких умов більш значною стає інноваційна функція вищої освіти. Володіючи унікальним інно-

ваційним потенціалом, вища школа повинна стати рушійною силою переходу країни на інноваційний шлях розвитку, формування інноваційної культури нації. Тому дослідження процесів удосконалення й інтеграції вузівської науки в інноваційну систему регіону з метою прискорення його соціально-економічного розвитку є не тільки актуальною необхідністю, але і завданням важливого державного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певну увагу проблемам державного регулювання освітньої сфери у загальному контексті розвитку економіки знань приділяли відомі вчені Г. Беккер, Е. Боуен, Е. Денісон, Дж. Кедрік, Я. Мінсер, Т. Шульд. В роботах вітчизняних вчених Л.І. Антошкіної, Т.М. Боголіб, А.І. Бутенко, В.А. Вісящева, В.М. Гейця, О.А. Грішнєвої, Б.М. Данилишина, Г.А. Дмитренка, Т.А. Заєць, С.М. Злупка, І.С. Каленюк, О.А. Кратта, В.Г. Кременя, В.І. Куценко, Л.К. Семів, О.П. Сологуб, Д.М. Стеценка, Л.А. Янковської та інших висвітлені окремі організаційно-економічні проблеми функціонування системи вищої освіти. Проте ринкові умови функціонування вищої освіти вимагають напрацювання нових механізмів регуляторної діяльності держави у сфері її управління.

Метою статті є виявлення проблем і факторів, що визначають перспективи функціонування вищих навчальних закладів в умовах глобалізації та інноваційного розвитку України у контексті зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні освіта є стратегічним ресурсом покращення добробуту людей, відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства, забезпечує національні інтереси, зміцнює авторитет і конкурентоспроможність держави на міжнародній арені. Як основа розвитку особистості, освіта виконує світоглядно-ціннісні та утилітарно-адаптивні функції відносно окремого індивіда.

Сучасні постіндустріальні економічні системи не можуть функціонувати і розвиватися без інноваційно-інтелектуального ресурсу. Інституцією, що забезпечує економіку цим необхідним та стратегічним ресурсом є освітній комплекс суспільства. Теоретик «нового індустріального суспільства» Дж. Гелбрейт наголошує, що «індустріальна система, в межах якої навчені та освічені кадри перетворились у вирішальний фактор виробництва, потребує високорозвинутої системи освіти» [5, с. 54].

Ще одна проблема з якою зіткнулися спочатку на Заході, а тепер, у зв'язку із ринковою трансформацією економіки, і в Україні – це пошук оптимальних шляхів подолання суперечності між обсягами інформації, продиктованої суспільством та можливостями її засвоєння традиційними методами. Особливої гостроти цій проблемі додає те, що у сучасному світі панування інформаційних технологій знання перетворюється на основний засіб людської діяльності. Саме ця проблема значною мірою зумовила інтеграційні тенденції у світі, в першу чергу – появу Болонського процесу, адже спільна проблема вимагає спільних рішень [4, с. 130].

Характер освіти як суспільного блага зумовлює те, що держава не лише регулює цю сферу, підтримуючи і забезпечуючи розвиток, а цілеспрямовано формує структуру останньої та визначає стратегії розвитку і функціонування [6, с. 12]. Досягнення вищезазначених цілей у сфері освіти здійснюються державою через виконання відповідних функцій, структурованих наступним чином:

1. Формування стратегії розвитку національної освіти, інституціоналізація виробничих відносин в

сфері освіти через законодавство, моніторинг та нівелювання невизначеності в умовах апробації.

2. Регулювання діяльності освітнього комплексу, що передбачає управління як самим процесом навчання, так і організаційно-економічним контролем роботи закладів освіти.

Регулювання ринку освітніх послуг повинно передбачати досягнення таких результатів: фінансової ефективності сфери вищої освіти, забезпечення її доступності та якості. Досягнення фінансової ефективності сфери вищої освіти є важливим та актуальним завданням для більшості розвинених країн та країн з трансформаційною економікою.

За останні 30 років в світі сформувалися принципово різні моделі фінансування вищої освіти. Перша з них – орієнтація на створення вільного ринку у сфері вищої освіти. Теоретичною базою цієї моделі є неолібералізм, основа якого закладена в працях М. Фрідмена, Ф. Чаба та Ф. Хайєка. Така модель фінансування вищої освіти популярна в США, Японії, Австралії, Південній Кореї, Новій Зеландії та країнах Південної Африки. Наприклад, на початку ХХІ століття бюджетне фінансування вищої освіти в США покривало 42,5% загальних витрат ВНЗ, у тому числі 12,4% – за рахунок федерального бюджету, 27,5% – за рахунок бюджетів штатів, 2,6% – за рахунок місцевих бюджетів. Державні навчальні заклади отримують від адміністрації штату до 50% усіх фінансових надходжень, а приватні ВНЗ не мають майже ніякої підтримки. Прихильники цієї моделі асоціюють ВНЗ з автономним підприємством, яке діє на ринку так само, як і будь-яке інше підприємство. Однак поряд з підвищенням автономії неолібералізм вимагає посилення контролю з боку владних структур за використанням бюджетних засобів. Для такої моделі фінансування властива фінансова підтримка через стипендії, гранти для найобдарованіших, а не найбідніших студентів. Ця модель є відкритою для приватизації системи освіти [3].

Друга модель фінансування вищої школи – модель формування суспільного ринку у сфері вищої освіти. Теоретичною базою цієї моделі є концепція «гуманного капіталізму» (активної держави), розроблена Дж. Шумпетером, Дж. Гіденсом та Х. Майером. Така модель фінансування використовується в Канаді та деяких країнах Західної Європи (Великобританії, Іспанії, Італії) і характеризується рівновагою між активною допомогою держави та особистою відповідальністю в навчанні та кар'єрі. Ця модель націлена на часткове використання ринкових відносин у сфері вищої освіти й передбачає поступове скорочення державного фінансування (не в абсолютному вираженні, а в розрахунку на одного студента) з одночасним збільшенням частки приватного фінансування, у першу чергу за рахунок споживачів [1, с. 45].

Наприклад, у Великобританії на початок ХХІ століття склалася така структура фінансування ВНЗ: 67% їхніх доходів формується за рахунок державного фінансування й 33% – за рахунок приватних джерел (кошти окремих громадян, кошти приватних фірм, доходи від платних послуг). Така модель є відкритою для часткової приватизації ВНЗ, а також для спільного управління діяльністю вищої школи всіма зацікавленими учасниками [2; 3].

Третя модель – антиринкова модель, орієнтована на блокування ринкових відносин у сфері вищої освіти. Теоретична база цієї моделі розроблена дослідницьким інститутом профспілок Європи (Брюссель) та дослідницьким центром профспілок працівників

освіти Німеччини (Франкфурт). Така модель застосовується в більшості країн Західної Європи (Німеччина, Норвегія, Данія, Франція, Швеція, Фінляндія тощо). Позиція прихильників цієї моделі така: для подальшого розвитку «суспільства добробуту» держава повинна взяти на себе всю відповідальність за фінансування вищої освіти. Модель є закритою для будь-якої приватизації навчальних закладів. Так, абсолютна більшість ВНЗ Німеччини – державні, й навчання в них для студентів безкоштовне. При цьому більше 30% студентів отримують матеріальну допомогу або з федерального бюджету (33% всіх коштів), або з бюджетів земель (44,6%), або від громад (22,4%) [3].

Якщо говорити про Україну, то, на нашу думку, тут реалізується модель фінансування, яка орієнтована на створення вільного ринку у сфері вищої освіти. Це відповідає класичній моделі неолібералізму, яка передбачає поступове скорочення витрат на вищу освіту з паралельним упровадженням ринкових механізмів. Сьогодні у нашій країні відбувається скорочення державних витрат у відносному розрахунку із зануренням вищої школи в ринкове середовище. В умовах низького платоспроможного попиту обмежена частка населення спроможна платити за споживання освітніх послуг на платній основі. На наш погляд, вирішення проблеми платності освітніх послуг має відбуватися на основі використання різних джерел покриття витрат: приватних, державних, фінансових засобів підприємств та організацій, а також надання студентам кредитів чи грантів на навчання.

Основні напрями розвитку систем вищої освіти в розвинених країнах багато в чому визначалися двома головними тенденціями: централізацією управління й диверсифікованістю типів ВНЗ і їхніх навчальних програм, що супроводжувалася децентралізацією управління на регіональних і муніципальному рівнях. Централізація в загальнонаціональному масштабі була обумовлена зростанням ролі вищої освіти в забезпеченні конкурентоспроможності країн на світових ринках, зростанням витрат на вищу освіту й необхідністю у зв'язку з цим жорсткого контролю за витратами державою коштів, а також підвищеними вимогами до якості навчання й наукових досліджень.

Централізація управління вищою освітою знайшла своє конкретне вираження в розробці загальнонаціональної політики в цій сфері, стратегії розвитку університетів і інших вищих навчальних закладів, установленні пріоритетів при розподілі фінансових ресурсів, здійсненні державних програм надання допомоги студентам. Ці завдання вирішувалися центральними органами державного управління у сфері вищої освіти: у США – міністерством освіти, в Японії – міністерством освіти, науки й культури, у Великобританії – міністерством освіти й науки, у Франції – міністерством національної освіти, у ФРН – федеральним міністерством науки й освіти.

Регіональні органи управління включають плани розвитку вищої освіти в плани економічного розвитку регіонів. У багатьох країнах у сфері освіти функціонують координуючі органи – у США, наприклад, координаційні ради в ряді штатів, у ФРН – постійна конференція міністрів земель, у Франції – національна рада вищої освіти й наукових досліджень, у Великобританії – комітет віце-канцлерів і ректорів університетів і т.д. Державний контроль при цьому є одним з методів управління, а автономія ВНЗ – однією з функцій управління.

Політика уряду Великобританії, відповідно, передбачає, що:

- університети повинні менше залежати від державного фінансування, більше покладатися на різні джерела доходів;

- асигнування держави на оплату праці викладачів і науково-дослідну діяльність повинні розмежовуватися. Працю викладачів варто оплачувати залежно від числа студентів і рівня навчання, а науково-дослідну роботу фінансувати тільки в університетах, які мають досить великий науковий потенціал;

- плата за навчання диференціюється в залежності не тільки від статусу університету, але й програм навчання;

- оплата праці викладачів також повинна диференціюватися;

- університети фінансуються державою за контрактами, утому числі на виконання наукових робіт і надання послуг;

- університети знаходять додаткові джерела доходів і здійснюють програми безперервної освіти;

- система стипендій повинна замінитися системою позик [5, с. 146-152].

У Франції державні університети із правової точки зору також є автономними. Відносини університету з державою регулюються угодами (контрактами), які університети складають з органами державного управління. У цих договорах фіксуються зобов'язання університетів перед державою відносно розвитку вищої освіти й наукових досліджень і зобов'язання держави перед університетами по фінансуванню й відкриттю викладацьких вакансій.

Державна система освіти у Франції централізована й регламентована законодавчими актами, декретами й інструкціями органів державного управління. Структура і функції ВНЗ, навчальні плани і програми, незважаючи на оголошену університетську автономію, значною мірою визначаються саме інструкціями міністерства національної освіти, дирекцією вищої освіти, яка вирішує багато оперативних питань у діяльності ВНЗ, дирекцією персоналу вищої освіти, яка вирішує кадрові питання, адміністративними й фінансовими службами [3].

Австрія нещодавно запровадила новий принцип розподілу прав і відповідальності міністерства освіти і університетів. Міністерство проводить дослідження ринку спеціальностей і фахівців, які потрібні зараз і будуть потрібні країні в майбутньому, замовляє і фінансує підготовку таких спеціалістів. При цьому університет бере на себе відповідальність за спосіб підготовки, за розробку потрібних програм і курсів. Міністерство не може директивно впливати на цей процес. І хоча деякі австрійські університети з зобов'язанням дивляться на збільшення відповідальності і обсягу роботи, до яких призводить автономія, німецькі університети вже виявили зацікавленість у такій моделі.

Аналіз проблеми університетської автономії й академічних свобод свідчить, що й у розвинених країнах ця проблема вимагає додаткових обґрунтувань. Тим більше що останнім часом з'явилися нові фактори, що ускладнили пошук оптимальних рішень, які задовольняли б державу, академічне співтовариство, суспільство в цілому. Найважливішим з цих факторів є тенденція до масовості вищої освіти. В цих умовах держава, зацікавлена в зміцненні позицій країни у світі, не може повністю відмовитися від втручання у справи вищої школи. Світовий досвід підтверджує, що хоча використання ринкових відносин змушує комерційні організації у сфері освіти діяти відповідально, за допомогою одних лише ринкових принципів виявити й повно реалізувати потреби суспільства в підготовці фахівців неможливо.

Незважаючи на позитивні зрушення у розвитку освіти в ході її модернізації, у цій сфері зберігаються численні проблеми, які не дозволяють говорити про те, що вжиті заходи задовольняють суспільство. Серед нагальних проблем сфери освіти України слід виділити:

- нерозвиненість безперервної професійної освіти як механізму забезпечення поточних та перспективних потреб суспільства, що динамічно розвивається, й економіки в професійних кадрах необхідної кваліфікації;
- неефективність системи фінансово-економічних механізмів ресурсного забезпечення освітньої діяльності на всіх рівнях освіти;
- відсутність механізмів зосередження ресурсів на найбільш пріоритетних напрямках розвитку освіти;
- недостатня інтеграція освіти і науки;
- низький рівень залучення української освіти у світовий освітній простір.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні в Україні сформовано всі основні елементи ринку послуг вищої освіти, які необхідні для його ефективного функціонування. Разом з тим існують проблеми, що уповільнюють розвиток даного ринку. Для їх вирішення потрібно здійснити наступні заходи:

- підвищити конкурентоздатність освітніх послуг вітчизняних ВНЗ, для чого провести аналіз їхньої якості з точки зору потреб регіонів, держави та світової спільноти у сфері професійної підготовки;
- реформувати сучасну мережу освітніх закладів із тим, щоб вона відповідала потребам економіки регіонів, інтеграції освіти і науки та інноваційним технологіям навчання;
- забезпечити рівний доступ до освітніх послуг вищої школи усім категоріям громадян, незалежно від рівня їх доходів, віку, здібностей та соціального статусу;
- посилити співпрацю між ВНЗ та підприємницькими структурами щодо мотивації роботодавців до

співробітництва з вищими навчальними закладами, участі у розробці стандартів вищої освіти, надання баз для проходження практики студентами та першого робочого місця випускникам;

- удосконалити роботу із залучення до навчання іноземних студентів, оскільки збільшення їхньої кількості прямо впливає на фінансове становище навчального закладу, його престиж, оцінку ефективності його діяльності;
- удосконалити фінансування вищої освіти, збільшивши частку бюджетного фінансування тих напрямів підготовки, які є визначальними для регіонального розвитку та потреб інноваційного розвитку економіки, а також диверсифікувати джерела фінансування.

Запропоновані та інші заходи вдосконалення функціонування ринку послуг вищої освіти потребують більш детального вивчення, кожен з них може бути предметом окремого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задумкин К.А. Региональная инновационная система: теория и практика формирования / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков ; под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда : Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2008. – 72 с.
2. Ржепішевська В.В. Проблеми та перспективи функціонування вищих навчальних закладів у регіональній інноваційній системі / В.В. Ржепішевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/7.htm>.
3. Болонський процес – структурна реформа вищої освіти на європейському просторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kpi.ua/bologna>.
4. Другов О. Проблеми та напрями модернізації вищої освіти в Україні / О. Другов // Вісник КНЕТУ. – 2007 – № 5. – С. 127-134.
5. Антошкіна Л. І. Вища освіта в системі суспільних інтересів : [монографія] / Л. І. Антошкіна. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 284 с.
6. Каленюк І. С. Розвиток вищої освіти та економіка знань : [монографія] / І. С. Каленюк, О. В. Куклін. – К. : Знання, 2012. – 343 с.

УДК 338.2;330.322.12:330.55

Рамський А.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, менеджменту та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка*

ПОНЯТТЯ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ

Статтю присвячено дослідженню поняття ринку інвестицій та окремих положень теорії економічної рівноваги. Визначено основні складові ринку інвестицій, умови досягнення рівноваги попиту і пропозиції на ринку та особливості його формування для України за сучасних нестабільних умов функціонування. Значну увагу приділено питанням забезпечення реалізації інвестиційного потенціалу домашніх господарств на ринку інвестицій. Обґрунтовано класифікацію інвестиційних продуктів та їхнє наповнення для забезпечення конкурентоздатності на ринку інвестицій.

Ключові слова: ринок інвестицій, економічна рівновага, заощадження домогосподарств, інвестиційний продукт, інвестування.

Рамский А.Ю. ПОНЯТИЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Статья посвящена исследованию сущности понятия рынка инвестиций, а также отдельных положений теории экономического равновесия. Определены основные составляющие рынка инвестиций, условия достижения равновесия спроса и предложения на рынке и особенности его формирования для Украины в современных нестабильных условиях функционирования. Значительное внимание уделено вопросам обеспечения реализации инвестиционного потенциала домашних хозяйств на рынке инвестиций. Обоснована классификация инвестиционных продуктов и их наполнение для формирования конкурентоспособности на рынке инвестиций.

Ключевые слова: рынок инвестиций, экономическое равновесие, сбережения домохозяйств, инвестиционный продукт, инвестирование.

Ramskiy A.Y. CONCEPTS OF THE THEORY OF ECONOMIC EQUILIBRIUM AS BASES OF FORMING THE INVESTMENT MARKET

The article studies the notion of market investments and provisions theories of economic equilibrium. The main components of the investment market, mechanisms achieving a balance of supply and demand in the market and features its establishment in Ukraine. Special attention is paid to ensuring the realization of the investment potential of households in the investment market. The article is classification of investment products and their content to ensure competitiveness in the investment market.

Keywords: investment market, economic equilibrium, household savings, investment product investment.

Постановка проблеми. Визначальним фактором у забезпеченні процесів збалансування ресурсів фінансової системи країни є залучення заощаджень домогосподарств на прийнятних для них умовах. Трансформація заощаджень у інвестиційний потенціал, беручи до уваги попередній негативний досвід інвестування, факти безкомпенсаційної втрати фінансових ресурсів домогосподарств, низький рівень мотиваційної і безризикової привабливості інвестиційних продуктів, потребує законодавчого закріплення надання державних гарантій на інвестиційні продукти та формування належного й цивілізованого ринку інвестицій.

Встановлення детермінантів функціонування ринку інвестицій в Україні та визначення умов участі на ньому домогосподарств позитивно позначатиметься на процесах розширеного відтворення ВВП та посилить стабільність економічного розвитку.

Актуалізуються питання обґрунтування концептуальної основи формування ринку інвестицій в частині його спроможності забезпечення реалізації інвестиційного потенціалу, який формалізується саме на ринку інвестицій. Проблематика формування інвестиційного ринку присвячені роботи І.О. Бланка, О.В. Богоявленського, Т.Л. Васильєвої, Ю.М. Воробйова, Ю.В. Гаврук, І.М. Кобушко, Л.Я. Кузнецової, С.Р. Москвіна, А.М. Ніколаєвої, К.В. Паливоди, О.Б. Трояновської, О.Л. Франченко, В.В. Хохлова, В.В.Шеремета, А.М Шулміна та інших. Проте у більшості публікацій надається лише визначення термінів «інвестиційний ринок та ринок інвестицій» як фіксованого місця здійснення інвестицій або як сукупності економічних відносин суб'єктів ринку, а також структура ринку, що об'єднує значну кількість ринків у різному поєднанні та трактуванні (нерухомості, фондового ринку, фінансових послуг, валютного ринку, банківського і страхового ринку, ринку золота та інших дорогоцінних металів тощо), загальна характеристика учасників ринку без визначення умов досягнення рівноваги попиту та пропозиції на цьому ринку у розрізі окремих інвестиційних продуктів та ін.

Таким чином, актуальним є визначення окремих положень теорії економічної рівноваги, підходів до формування ринку інвестицій, інвестиційного проєкту та інвестиційної програми, а також розробка пропозицій щодо нормативно-правової регламентації інвестування.

Постановка завдання. На основі зазначеного можна сформулювати завдання дослідження, які полягають у визначенні сутності поняття ринку інвестицій та окремих положень теорій економічної рівноваги; класифікації існуючих підходів до формування інвестиційного ринку, встановленні основних складових ринку інвестицій, встановлення рівноваги попиту та пропозиції на ринку; виявленні особливостей його формування для України за сучасних нестабільних умов функціонування; класифікації інвестиційних продуктів та їхнього наповнення для забезпечення конкурентоздатності на ринку інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі надається визначення термінів «інвестиційний ринок та ринок інвестицій» лише як:

- фіксованого місця здійснення інвестицій або як сукупності економічних відносин суб'єктів ринку;
- структури ринку, що об'єднує значну кількість ринків у різному поєднанні та трактуванні (нерухомості, фондового ринку, фінансових послуг, валютного ринку, банківського і страхового ринку, ринку золота та інших дорогоцінних металів тощо);
- загальної характеристики учасників ринку.

При цьому залишилися поза увагою дослідників важливі питання, без яких не може існувати жодний ринок, – досягнення економічної рівноваги попиту та пропозиції на ринку, а також умови досягнення рівноваги у розрізі окремих інвестиційних продуктів та ін.

У науковій та навчальній літературі наводяться різні підходи до визначення інвестиційного ринку та його складових, які можна класифікувати на такі групи: 1) територіальний та суб'єктний; 2) об'єктний; 3) об'єктно-функціональний.

До першої групи можуть бути віднесені трактування складових інвестиційного ринку таких авторів: О. Трояновської, Д. Шеферди, Д. Фатрелла [1; 2]. О. Трояновська інвестиційний ринок у широкому розумінні визначала як місце, де громадяни та організації, які хочуть позичити гроші, зустрічаються із тими, у кого ці гроші є [1]. Д. Шеферда і Д. Фатрелл визначали ринок як групу людей (покупців і продавців), які мають певні пристосування для торгівлі [2]. При цьому слід зазначити, що П. Самуельсон, К. Макконел та С. Брю відмовилися від територіальної і фізичної локалізації у понятті ринку і визначали його як механізм, через який покупці і продавці взаємодіють, щоб визначити ціну та кількість товару [3-5], а також як просто механізм або пристосування, що здійснює контакт між покупцями та продавцями попиту і продавцями, або поставальниками товару чи послуг [3].

До другої групи можуть бути віднесені підходи І. Кобушко та С. Москвіна, за якими інвестиційний ринок включає:

- 1) ринок основних фондів, у тому числі ринок землі; ринок будівель (житла, виробничих приміщень, офісних приміщень); ринок обладнання і тощо;
- 2) ринок нематеріальних активів, у тому числі ринок об'єктів інтелектуальної власності;
- 3) ринки фінансових інструментів, у тому числі ринок цінних паперів, що підлягають обігу; ринок інструментів грошового обігу; ринок цінних паперів ІСІ; ринок деривативів;
- 4) ринок корпоративних прав [6-7]. І. Кобушко вводить такі класифікаційні ознаки: а) за компонентною структурою фінансового капіталу (фінансову частину інвестиційного ринку за типом інвестиційних активів: ринок класичних фінансових інструментів (передбачає обіг інструментів передачі власності), ринок змішаних (гібридних) фінансових інструментів (передбачає обіг інструментів з ознаками як передачі власності, так і передачі боргу), у тому числі ринок привілейованих акцій, конвертованих облігацій, форвардних і ф'ючерсних деривативів, ринок корпоративних прав із зобов'язаннями обов'язкової виплати доходу); б) за ступенем участі інвестицій у від-

творювальному процесі (ринок первинних інвестицій, ринок реінвестицій); в) за інституційним устроєм інвестиційного ринку до фінансових посередників належать: банківські установи, небанківські установи – інститути спільного інвестування, довірчі товариства, страхові компанії та пенсійні фонди, арбітражні керуючі активами пенсійних фондів, кредитні спілки; лізингові компанії, ломбарди [6].

До третьої групи класифікації підходів до визначення інвестиційного ринку можуть бути віднесені підходи В. Шеремета, І. Бланка, О. Богоявленського, А. Шульміна та інших [8-10]. В. Шеремет інвестиційний ринок визначає як ринок нерухомості, ринок прямих капіталовкладень, ринок інших інструментів реального інвестування, фондовий ринок, грошовий ринок, ринок інтелектуальних інвестицій, ринок науково-технічних інновацій [8; 10]. І. Бланк інвестиційний ринок представляє як сукупність ринку об'єктів реального інвестування (ринок нерухомості, ринок капітальних товарів, ринок об'єктів інноваційного інвестування, ринок інших об'єктів реального інвестування, ринок послуг у сфері реального інвестування) та ринку фінансових інструментів інвестування (ринок цінних паперів, ринок грошових інструментів інвестування, ринок золота, ринок послуг у сфері фінансового інвестування) [9; 10]. Інші автори фондовий ринок, поряд з валютним та кредитним ринком, визначають складовими фінансового ринку [5; 11]. При цьому підході придбання інвестиційних продуктів може відбуватися лише на фондовому ринку.

Наведене вище перемезування понять не дає чіт-

кого розуміння сутності ринку інвестицій та не створює умови для мінімізації ризиків інвестування.

Таким чином, пропонуємо новий підхід до трактування цього терміну – товарний та інституційно-секторальний. В основу цього підходу взято інвестиційний продукт, який формується на зазначених вище ринках, але формалізується і набуває якостей товару лише на ринку інвестицій. Регламентація такого ринку передбачатиме формування системи економічних і правових відносин, пов'язаних з купівлею та продажем інвестиційного продукту (рис. 1). Таким чином, в інституційних секторах загальнодержавного управління, фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій та домогосподарств формуються можливі інвестиційні продукти та відповідні інвестиційні програми до них (як певне наповнення для забезпечення конкурентоздатності на ринку інвестицій, зокрема: їхня доходність, умови страхування або компенсації втрат чи можливих ризиків, інші умови), які у своїй сукупності в момент реалізації збільшують обсяг позикових ресурсів, зобов'язань (для продавця) та обсяг монетарних активів (для покупця). Одночасно суб'єкти цих секторів економіки формують попит на такі інвестиційні продукти.

Наведений підхід надасть можливість прозоро формувати загальний реєстр інвестиційних продуктів із визначеним рівнем доходності, ризикованості, компенсаційного забезпечення, та у розрізі міжсекторальних прямих інвестицій та фінансових посередників (інститути спільного інвестування, пайові та корпоративні інвестиційні фонди, венчурні фонди тощо), фінансових інститутів (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо), а також наблизять покупця з продавцем продукту, що прискорить реалізацію інвестиційного потенціалу, надходження фінансових ресурсів до продавця та в цілому забезпечить міжсекторальні канали системи інвестиційними ресурсами.

Про необхідність здійснення заходів із зниження ризиків та поліпшення мотиваційної складової говорять як теоретики, так і практики. В. Лебедь, О. Гайдамака і Ф. Миколяш відмічають про необхідність зниження депозитного ризику шляхом страхування депозитних вкладів, формування депозитного портфеля домогосподарств [12].

У процесі інвестування (придбання інвестиційних продуктів (інвестиційних програм)) можуть виникати ризики внутрішнього і зовнішнього інфляційного тиску, ризики доларизації, екологічно-економічні ризики, ризики кредитної експансії тощо.

Слід брати до уваги те, що фінансові ресурси домогосподарств за належних умов їхньої концентрації є важливим потенціалом, який сприяє стабілізації економічного зростання та забезпеченню рівноваги у фінансовій системі.

Т. Кізіма зазначала, що за сучасних економічних умов до-



Рис. 1. Складові ринку інвестицій за товарним та інституційно-секторальними підходами

Джерело: складено автором

могосподарства стають дедалі активнішими заощадниками та потенційними інвесторами української економіки, складаючи тимчасово вільні кошти у різні фінансові інструменти [13]. Ю. Воробійови обґрунтовано доцільність посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень; акумуляції коштів населення у рамках систем соціального та пенсійного страхування та їх спрямування на довгострокове кредитування інвестиційної діяльності тощо [14]. О. Товстиженко та Т. Міхеєнко виявили, що головним джерелом інвестицій в економічно розвинених країнах є індивідуальні заощадження. Для того щоб мати вагомий вплив на розвиток економіки, такі заощадження мають становити значну частку ВВП (беручи до уваги зарубіжний досвід – не менше, ніж 12% ВВП) [15]. В Україні цей показник є значно меншим. А. Кузнецова зазначала, що незважаючи на важливість коштів домогосподарств, вони недостатньо ефективно використовуються [16]. Також зазначається, що у сучасних умовах діє низка факторів економічного, психологічного і політичного характеру, які не стимулюють вкладення заощаджень домогосподарств і населення у фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності.

При цьому важливим аспектом для домогосподарств, які можуть бути агентами ринку інвестицій, буде необхідність застосування адекватних інструментів стратегічного ринкового управління. Д. Аакер зазначає, що найбільш раціональними рішеннями можуть бути альтернативні, які передбачають очікування появи найбільш очікуваних та прийнятних можливостей [17]. Стратегічне ринкове управління дозволяє: передбачити можливості та загрози, оцінити стан та тенденції змін у зовнішньому економічному середовищі, визначити найефективніші і безпечні варіанти інвестування ресурсів, зокрема альтернативні види інвестиційних продуктів.

Партнерство та цивілізована взаємодія державного та ринкового регуляторів ринку інвестицій, а також регламент прав та обов'язків агентів ринку мають бути побудовані на основі теоретико-методологічного забезпечення.

При формуванні концептуальної основи побудови інвестиційного ринку за товарним та інституційно-секторальним підходом важливого значення набувають дослідження теорії економічної рівноваги.

Проблемами досягнення економічної рівноваги на ринку займалися (в основному) зарубіжні вчені (П. Самуельсон, С.Дж. Хікс, К.Дж. Ерроу, Ж. Дебре, С. Стоун, М. Аллі, В. Гамільтон, А. Маршалл та інші), беручи за основу різні напрями, зокрема економічної статички чи динамічний процес економічної рівноваги, інституційний підхід тощо. В. Гамільтон визначив «інституційний підхід», який, з огляду на положення корисності та продуктивності, передбачає необхідність проведення домовленості суб'єктів інституційних секторів для досягнення певного рівня цінності об'єкту. Теорія оцінки цінності на ринку впливає з класичного вчення про організацію виробництва та підприємництва на принципах вільної конкуренції [18-20]. А. Маршалл, вирішуючи проблеми статички і динаміки економічної рівноваги, зазначав, що статика в дійсності представляє собою розділ динаміки, і таким чином всі положення, що відносяться до економічного спокою, який і становить головну гіпотезу стаціонарного стану, є лише тимчасовими, використовуваними тільки для ілюстрації приватних кроків у ході аргументації і відкидає в бік, коли ця задача вирішена [21]. Дослідження Дж. Думіні-

ла були спрямовані на ринкові механізми досягнення рівноваги функціонування домогосподарства через збалансування їхніх активів та зобов'язань [22]. П. Каррілло застосовано стаціонарну модель рівноваги на ринку житла. Основними показниками цієї моделі визначено різну (унікальну) поведінку покупців і продавців у процесі пошуку, неоднорідності у мотивації для торгівлі, трансакційні витрати, торгові механізми з оголошення ціни і переговорів, а також наявність екзогенного підходу у рекламній технології, яка індукує ендогенні відповідності [23].

С. Стоун досліджував проблеми кратності рівноваги, економічної пастки «поганої» рівноваги, побудови логікоекономічних моделей, передбачення ризиків ринків для досягнення конкурентної рівноваги, асиметричності інформації на ринку тощо. С. Стоун зазначав про необхідність дослідження ролі держави в економіці, зокрема, як розробляти стратегії, які поєднують проблеми для економічної ефективності, соціальної справедливості, особистої відповідальності і ліберальних цінностей [24]. Рівновага на ринку забезпечується через існування двох факторів: «достатності інвестиційних можливостей» та «оголошення норми прибутку на вкладений капітал», яка може спонукати до придбання фінансових активів та іншого інвестування [25].

Процес наближення до економічної рівноваги ускладнюється через зростання рівня нестабільності розвитку та впливу національних і світових ринків в умовах поширення глобалізації. Таким чином, беручи за концептуальну основу теорію економічної рівноваги, що більш повно визначає можливість та інструменти досягнення рівності попиту та пропозиції на ринку інвестицій, слід враховувати суттєвий рівень невизначеності функціонування, потенційні ризики та запроваджувати критерії їх попередження, ідентифікації, оцінки та мінімізації впливу на інвестування суб'єктів ринку.

І. Розмаїнський зазначає, що невизначеність являє собою проблему складної економічної системи, «Складного суспільства». Під «складністю» він мав на увазі два аспекти: застосування у виробництві активів тривалого користування, внаслідок чого виробничі і господарська діяльність виявляється «розтягнутою» в часі; високий рівень спеціалізації людей і, відповідно, велику глибину поділу праці, внаслідок чого люди виявляються тісно взаємопов'язаними між собою. Саме сукупність цих двох властивостей і являє собою фундаментальну характеристику складної економічної системи [26].

Це свідчить про необхідність перегляду та модернізації ключових аспектів економічної системи. Зокрема, потребують перегляду підходи банкоцентризму на фінансовому ринку, оскільки за існуючим підходом не відбувається активізації інших інституційних секторів економіки. В. Хохлов обґрунтував положення, що активність банківської системи не стимулювала приплив коштів на депозити домашніх господарств, але перешкодила надмірному відтоку коштів з банківської сфери. Загальноекономічний фактор підтримав сукупні депозити домашніх господарств на середньому рівні, але ніяк не позначився на активності самих приватних вкладників [27].

При цьому слід зазначити про недооцінку ролі держави за ліберальної моделі економічного розвитку в умовах нестабільності функціонування. У науковій літературі вчені акцентують увагу на застосуванні тих чи інших важелів та інструментів державного регулювання в економіці [28; 29]. І. Палка, визнаючи основу сучасної політики державного регулю-

вання інвестиційної діяльності, обґрунтував необхідність застосовувати інструменти опосередкованого та регулятивного впливу на суб'єкти інвестиційної діяльності. Основною загальною засадою формування інвестиційної політики нині має стати забезпечення повного виконання програм і комплексів заходів із залучення інвестицій, стабілізація законодавства і забезпечення впевненості інвесторів у дієвості державної діяльності у сфері сприяння інвестиціям [30]. Д. Лібенсон зазначав, що домогосподарства, які здійснюють інвестування на фондовому ринку, все більше увагу приділяють питанням політичного клімату. Політична складова впливає на зміну в інвестиційних планах. Також тривалий економічний спад був одним із факторів, що найбільше вплинув на інвестиційні плани (у 5% опитаних респондентів) [31].

Регламентація здійснення інвестицій відбувається за нормами законів України, зокрема Закону «Про інвестиційну діяльність», та має створити нормативно-правове забезпечення державних гарантій, прозорості та простоти виходу на ринок і придбання інвестиційного продукту; максимальне гарантування на рівні продавця інвестиційного продукту та мінімізація ризиків домогосподарства, як покупця цього продукту тощо. З цією метою пропонується внести зміни до нормативно-правових актів з питань інвестування, оскільки у Законі України «Про інвестиційну діяльність» передбачено, що регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється лише шляхом: подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; державних норм та стандартів; заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції; роздержавлення і приватизації власності; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; політики ціноутворення; проведення державної експертизи інвестиційних проектів; інших заходів. Проте основна норма щодо забезпечення гарантійності інвестицій домогосподарств відсутня. Стаття 18 «Гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності» та стаття 19 «Захист інвестицій» не містять чіткого регламенту щодо відшкодування інвесторам (домогосподарствам) суми інвестованих коштів. Регламентація ринку інвестицій передбачатиме формування системи економічних і правових відносин, пов'язаних з купівлею та продажем інвестиційного продукту. В інституційному секторі загальнодержавного управління, секторі фінансових корпорацій, реальному секторі економіки (секторі нефінансових корпорацій) формуються можливі інвестиційні продукти та відповідні інвестиційні програми, які у своїй сукупності в момент реалізації збільшують обсяг позикових ресурсів, зобов'язань (для продавця) та обсяг монетарних активів (для покупця).

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок, слід зазначити, що багатьма авторами підтримується доцільність формування ринку інвестицій. Модель такого ринку ґрунтується на концепції економічної рівноваги та передбачає збалансування інтересів учасників ринку, пов'язаних із ліквідністю фінансів домогосподарств, гарантійною забезпеченістю та прийнятною дохідністю інвестицій для досягнення рівноваги попиту та пропозиції на інвестиційний продукт.

В економічній літературі підходи до визначення інвестиційного ринку та його складових класифіковано у три групи: територіальний та суб'єктний; об'єктний; об'єктно-функціональний. На відміну від існуючих запропоновано новий підхід до трак-

тування цього терміну – товарний та інституційно-секторальний, в основу якого взято інвестиційний продукт, що формується на фондовому, страховому, інших ринках, але формалізується і набуває якостей товару лише на ринку інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трояновська О.Б. Конспект лекцій з курсу «Інвестування» / О.Б. Трояновська ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 118 с.
2. Shepherd Y.S. Marketing Farm Products / Y.S. Shepherd, Y.A. Futrel. – 7th ed. Iowa State University Press. – 1982. – 428 p.
3. Семюельсон П. Макроекономіка / П.А. Семюельсон, В.Д. Нордгауз ; пер. з англ. під наук. ред. С. Панчишина. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
4. Макконелл К.Р. Економікс: принципи, проблеми и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : Хаггард-Демос, 1993. – 785 с.
5. Могильницький Р.А. Перспективи розвитку ринку банківських кредитів суб'єктам малого підприємництва в Україні : монографія / Р.А. Могильницький. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2011. – 204 с.
6. Кобушко І.М. Розвиток методичних засад структуризації інвестиційного ринку / І.М. Кобушко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 4(12). – С. 193-199.
7. Москвін С.Р. Інвестиційний ринок України: передумови та проблеми формування у контексті світової фінансової кризи / С.Р. Москвін // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 3. – С. 8-13.
8. Шеремет В.В. Управление инвестициями : [справ. пособ. для спец. и предпр.] / В.В. Шеремет. – М. : Высшая школа, 1998. – 928 с.
9. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджмента / І.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т. 1. – 2001. – 531 с. – (Б-ка фин. менеджера; Вып. 7).
10. Боговяленський О.В. Фінансове посередництво у інвестиційній діяльності / О.В. Боговяленський, А.М. Шульміна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 287-291.
11. Шелудько Н.М. Кредитний механізм реалізації інвестиційної політики / Н.М. Шелудько. – Автореф. дис. ... на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». – К., 2008. – 40 с.
12. Лебедь В.Н. Проблемы формирования и использования инвестиционного потенциала домохозяйств в Украине / В.Н. Лебедь, Е.Н. Гайдамака, Ф.Т. Миколяш // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 14-17.
13. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: концептуальні засади теорії і практики : автореф. дис. ... на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т.О. Кізіма. – Тернопіль, 2011. – 36 с.
14. Воробій Ю.М. Аналіз стану кредитування фінансових інститутів в соціально-економічній системі держави / Ю.М. Воробій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2010_1/0110st10.pdf>.
15. Товстиженко О.В. Роль заощаджень у формуванні фінансових ресурсів / О.В. Товстиженко, Т.В. Міхеєнко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3(11). – С. 210-215.
16. Кузнецова А.Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.Я. Кузнецова. – К., 2005. – 36 с.
17. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; пер. с англ., под ред. С.Г. Божук ; 7-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с. – (Серия «Теория менеджмента»).
18. Франченко О.Л. Трансформація заощаджень населення в інвестиції як метод подолання економічної кризи в Україні // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 4(12). – С. 122-126.
19. Гаршина О.К. Влияние экономического кризиса 2008-2009 годов на сберегательную деятельность украинских домохозяйств / О.К. Гаршина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(107). – С. 181-188.
20. Hamilton W.H. The Institutional Approach to Economic Theory / W.H. Hamilton; Amherst College [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.jstor.org/stable/1814009>>.
21. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : «Прогресс», 1993. – 594 с.

22. Duménil G. Modeling Monetary Macroeconomics: Kalecki Reconsidered / G. Duménil, D. Lévy // *Metroeconomica. Kaleckian Growth Theory*. – 2012. – Vol. 63, P. 170-199.
23. Carrillo P.E. An Empirical Stationary Equilibrium Search Model of the Housing Market / P.E. Carrillo ; George Washington University // *International Economic Review*. – 2012. – № 53(1). – P. 203-234.
24. Stone S.R. The Royal Swedish Academy of Sciences has decided to award the 1984 Alfred Nobel Memorial Prize in Economic [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.nobel-prize.org/>>.
25. Hazlitt H. The Failure of the «New Economics». An Analysis of the Keynesian Fallacies / D. Van Nostrand. – Company inc. Princeton, New Jersey, Toronto, London, New York, 1959. – 472 p.
26. Розмаинский И.В. Посткейнсианский взгляд на институты и макроэкономическую нестабильность / И.В. Розмаинский // *Европейський вектор економічного розвитку*. – 2012. – № 2(13). – С. 434-437.
27. Хохлов В.В. Многомерный факторный анализ депозитов домашних хозяйств / В.В. Хохлов // *Вісник СевНТУ : зб. наук. пр.* – 2010. – Вип. 109. – Серія: Економіка і фінанси. – С. 163-168.
28. Бережна І.Ю. Економіко-правовий механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / І.Ю. Бережна // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 170-178.
29. Паливода К.В. Грошові ресурси та фінансові механізми капітального інвестування у житлове будівництво / К.В. Паливода. – Автореф. дис. ... на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». – К., 2010. – 38 с.
30. Палка І.М. Роль державного регулювання інвестиційної активності в системі управління економікою / І.М. Палка // *Інноваційна економіка*. – 2012. – № 3(29). – С. 305-308.
31. Liebenson D. What Factors are Influencing Affluent Households' Investment Plans? / D. Liebenson. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.millionairecorner.com/article/what-factors-are-influencing-affluent-house-holds-investment-plans>>.

УДК 338.242

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

РОЛЬ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті йдеться про підходи до концепції маркетингу. Розглядається еволюція теорій концепції маркетингу, тенденції розвитку сучасної концепції маркетингу відносин та визначено її роль в умовах економічної кризи.

Ключові слова: концепція маркетингу, маркетинг відносин, маркетинг споживача.

Рєга М.Г. РОЛЬ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье говорится о современных подходах к концепции маркетинга. Рассматривается эволюция теорий концепции маркетинга, тенденции развития современной концепции маркетинга отношений и определена ее роль в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: концепция маркетинга, маркетинг отношений, маркетинг потребителя.

Rega M.G. ROLE OF MODERN MARKETING CONCEPTS WITH THE ECONOMIC CRISIS

The article refers to the modern approach to the concept of marketing. The evolution of marketing concept, the development trend of the modern concept of relationship marketing and defined its role in the economic crisis.

Keywords: concept of marketing, relationship marketing, marketing consumer.

Постановка проблеми. Маркетинг на сучасному етапі – це багатоаспектне поняття, багатопланове явище. Маркетинг розглядається як концепція, ринкова філософія бізнесу, самостійний вид підприємницької діяльності, одна з систем управління підприємством, стратегія і тактика мислення та дій суб'єктів ринкових відносин, одна з найдинамічніших сфер економічної діяльності, вид професійної діяльності, комплекс конкретних функцій, методологія ринкової діяльності, що визначає стратегію і тактику функціонування підприємства в умовах конкуренції, наука про ринок, ринкову діяльність.

Маркетинг базується на постійному та систематичному аналізі потреб ринку, який дозволяє підприємству розробити ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів, що, у свою чергу, надає підприємству певних конкурентних переваг.

Однак на сьогодні поширюється твердження про кризу маркетингу, спричинену глобалізаційними процесами, посиленням конкуренції, прискоренням науково-технічного прогресу, зміною споживача, його поведінки та стилю життя, зниження ефектив-

ності традиційних маркетингових комунікацій та іншим. І це твердження має своє підкріплення. Світ змінився, змінилися умови і можливості маркетингової діяльності. Тепер система маркетингу повинна стати більш гнучкою і динамічною.

Маркетинг є керованим соціальним процесом, що визначає функціонування ринку як місця, де об'єкт може отримати потрібний товар. Сьогодні маркетинг означає будь-яку економічну діяльність, головна мета якої – просування товару, його напрям від цього, хто робить тому, хто купує. Отже, над ринком відбувається товарний, але й інформаційному обміну між виробником і споживачем.

Головною метою маркетингу є пробудити попит на визначений товар у споживачів. І тому застосовуються різні кошти та рішення. У цьому діяльність його компанії повинна перевірятися з урахуванням умов та розвитку ринку, настроєм покупців і прогнозами у майбутнє. Основна мета маркетингу – робити те, що потрібно покупцю. Тобто суть маркетингу визначається від орієнтації потреби споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До аналізу концепцій маркетингу останнім часом еконо-

місти звертаються дуже рідко. Вважається, що класичний аналіз, здійснений Ф. Котлером, вичерпав проблему [5].

За Ф. Котлером, фірма може обрати будь-який шлях для збільшення обсягів збуту товарів, що відображає один з п'яти підходів до організації маркетингової діяльності, а саме:

- концепція удосконалення виробництва;
- концепція удосконалення товару;
- концепція збуту;
- концепція маркетингу;
- концепція соціально-етичного маркетингу.

Концепція удосконалення виробництва. Як видно з назви, визначальним фактором орієнтації фірми у ринковому просторі виступає виробництво. Споживачі надають перевагу дешевим і доступним для придбання товарам. А висока ефективність виробництва дає змогу підтримувати низькі витрати і таким чином забезпечувати низькі ціни.

Концепція удосконалення товару на пріоритетне місце ставить товар. Діяльність підприємства зорієнтована на його постійне вдосконалення та розробку достатньої кількості модифікацій.

Дана концепція передбачає, що споживачі віддають перевагу товарам із найвищою якістю та надійними експлуатаційними характеристиками. Приділяючи увагу насамперед якості товарів, підприємство-виробник має на увазі, що споживачі зацікавлені у придбанні цих товарів, знають про наявність виробів конкурентів і роблять свій вибір, орієнтуючись на високу якість і погоджуючися платити за неї вищу ціну.

Концепція збуту ґрунтується на самому процесі збуту. Дана концепція ґрунтується та тому що споживачі не купуватимуть товари підприємства в достатній кількості, якщо воно не доклататиме значних зусиль у сфері збуту товарів.

Ця концепція можлива за умов недостатньої обізнаності покупця, щодо властивостей товару, коли на поведінку споживача впливають різними засобами: рекламою, переконливими методами продажу, демонстраціями товару, спеціальними знижками.

Концепція маркетингу передбачає, що запорукою досягнення цілей підприємства є визначення потреб споживачів і задоволення цих потреб ефективнішими і продуктивнішими – порівняно з конкурентами – методами.

Запроваджуючи цю концепцію, підприємства орієнтуються передусім на задоволення потреб певної групи споживачів, для чого постійно проводять маркетинги ринку, аналіз і контроль маркетингової діяльності.

Концепція соціально-етичного маркетингу. Передбачає визначення потреб споживачів та їх задоволення ефективніше, ніж конкуренти, з урахуванням інтересів усіх членів суспільства.

Ця концепція виникла під впливом багатьох зовнішніх факторів, зокрема погіршення якості довкілля, обмеженості природних ресурсів, стрімкого приросту населення тощо.

Постановка завдання. Розв'язку завдання формування ринкового попиту широких прошарків населення забезпечує виробничу концепція маркетингової діяльності. Вона орієнтувала фірми на удосконалення процесу виробництва та зниження витрат виробництва та цін на продукцію. Збільшення попиту досягалося двома шляхами – зростанням заробітної плати найманих працівників і зниженням цін. В результаті була досягнута мета значного прискорення зростання потреб та попиту споживачів. З

погляду макроекономіки маркетинг дає змогу формувати потреби кінцевих споживачів, сприяє ефективнішому використанню ресурсів економіки завдяки прискоренню товарообігу та зменшенню товарних запасів, наявності маркетингової інформації про розміщення ресурсів. З погляду мікроекономіки маркетинг створює умови, які сприяють пристосуванню підприємства до вимог ринку.

Своєчасна і вдала орієнтація виробництва сприяли успішному вирішенню цих завдань. Та практика висунула перед виробництвом і маркетингом, що формувався, нові проблеми. Внаслідок зосередження виробників на внутрішніх якостях товару покупці отримували «голий» товар, хоча потребували товар із зовнішнім доповненням, з певними послугами та вигодами: упаковкою, доставкою, гарантіями, можливостями ремонту тощо. Формується потреба у комплексному задоволенні запитів. Оскільки внутрішні можливості виробництва, пов'язані з масовим випуском продукції, в основному були вичерпані, увага зосереджувалася на резервах збуту.

Збутова концепція, що поширилася у 40-50-х роках ХХ ст., орієнтувалася на активний збут вироблених товарів. Вона здійснила прорив до потреб споживачів на новому рівні – розвивалося сервісне обслуговування, поширювалися засоби стимулювання збуту. На цьому етапі набувають розповсюдження переважно виробничі послуги – упаковка, ремонт, гарантії якості продукції. Інтенсифікація зусиль у сфері реалізації продукції поступово призводить до нав'язування її покупцеві. Цінуються торговельні працівники, яким властиві винахідливість і наполегливість, вміння продати товар незалежно від того, якими методами це досягається.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи розглянуті концепції, можна зробити висновок, що вони мають загальні характеристики. Вони утворюють цикл виробничого маркетингу, який головну увагу приділяв удосконаленню виробництва і його продукту. Тут з'являються елементи майбутнього маркетингу і самі виробники виконують маркетингові функції. Маркетологів за професією ще не готують. І якщо складні економічні проблеми вирішувалися за допомогою лише елементів маркетингу, то якісно новий етап настає тоді, коли з середини 50-х років минулого століття формується система маркетингу. З того часу він швидко розповсюджується у розвинутих країнах.

Причинами розповсюдження стали такі революційні зрушення в економіці за активної участі маркетингу:

1. Індивідуалізація потреб у матеріальних благах. У 60-70-х роках ХХ ст. населення розвинутих країн значною мірою задовольнило свої потреби масово виробленими у конвеєрному та поточному виробництві товарами. Утворилося суспільство масового споживання. В цих умовах розвивається індивідуалізація потреб у речових товарах. Вивчення та задоволення індивідуальних потреб забезпечує маркетинг.

2. Розвиток потреб у послугах і у сфері послуг. Задоволення потреб людей у матеріальних благах спричинило необхідність задоволення нематеріальних потреб – побутових, культурних, духовних тощо. Засобами їх задоволення є послуги. Виявленню та якнайповнішому задоволенню потреб у послугах теж слугує маркетинг.

3. Значне загострення конкуренції виробників. З середини ХХ ст. сукупна пропозиція перевищила сукупний попит, що призвело до посилення конкуренції виробників. Для успіху в конкурентній

боротьбі фірми вивчають потреби споживачів і намагаються їх краще задовольнити. Концепція ринкового маркетингу (50-70-ті роки ХХ ст.) основну увагу приділяє споживачам продукції фірми, всебічному вивченню існуючих у них потреб та найповнішому їх задоволенню. Широко застосовуються такі маркетингові інструменти: дослідження ринку, його сегментація, розробка маркетингової, товарної, цінової, збутової політики, політики просування. Проте з часом позитивна сторона цієї концепції почала перетворюватися на негативну. Йдеться про те, що в концепції ринкового (поточного, тактичного) маркетингу переважає пристосування до умов ринку, пасивне відображення існуючих на ньому потреб (їх «фотографування»). А умовою подальшого успішного розвитку виробництва і ринку ставав маркетинговий вплив на формування потреб споживачів. Це завдання мала вирішити наступна концепція.

Концепція стратегічного маркетингу (70-80-ті роки ХХ ст.) полягає в активному впливі з боку фірми на ринок шляхом передбачення майбутніх потреб і підготовки виробництва до їх задоволення, а також шляхом формування нових потреб і попиту покупців, використовуючи маркетингові засоби: рекламу, стимулювання продажу тощо. Отже, головне завдання стратегічного маркетингу – прогнозування тривалого успішного перебування на ринку та активний вплив на нього. У процесі реалізації цієї концепції система елементів маркетингу поповнилася чималою кількістю стратегій і відповідних матриць.

Концепція соціально-етичного маркетингу (80-90-ті роки ХХ ст.) передбачає виявлення індивідуальних і суспільних потреб споживачів та їх задоволення з дотриманням моральних норм, підвищення добробуту окремого споживача і суспільства в цілому. На відміну від виробничого маркетингу принцип соціального такий: спочатку вивчимо потреби в товарах, а потім – виробимо. За таких умов відбувається активний вплив маркетингу не лише на ринок, а й на виробництво – маркетинг робить внесок у структурну перебудову економіки. На цьому етапі готуються професіонали-маркетологи, які створюють систему маркетингу, напрацьовують його механізми, інструменти. Тут в основному завершується формування системи маркетингу і створюються умови для розвитку цієї системи на новому рівні. Соціального маркетингу і його завершальна концепція започатковують новий цикл маркетингу.

Концепція соціально-етичного маркетингу наблизила виробників до реалізації назрілої потреби не просто у повазі до споживачів та дотримання їхніх прав, а й у створенні партнерських, дружніх відносин з ними. Якщо на вихідному рівні маркетингової діяльності існував маркетинг виробника, то після суттєвих змін і створення системи маркетингу новий, вищий рівень є маркетингом споживача. Він передбачає активну взаємодію маркетологів з покупцями, клієнтами. Конкретніше розглянемо його завдання та зміст, аналізуючи вихідну концепцію нового циклу.

Концепція маркетингу взаємовідносин (90-ті роки і по наш час) спрямована на створення довірчих, взаємовигідних відносин з клієнтами та іншими партнерами (постачальниками, посередниками) на довгострокову перспективу. Йдеться про формування прихильності, лояльності покупців та їхніх дітей до фірми на роки. Маркетингова концепція взаємовідносин виразила умови ефективного розвитку економіки на сучасному етапі. У різних галузях та сферах української економіки до маркетингу відбувалося

неоднаковими темпами. Раніше за всіх технологію маркетингу почали використовувати фірми, що займаються експортом та імпортом. Більший розвиток він отримав у фірмах, які працюють на сегментах високоякісної продукції ринків одягу, побутової техніки, комп'ютерів, автомобілів тощо.

Маркетинговий підхід став широко впроваджуватися у сферу фінансових і туристичних послуг, він є необхідним на підприємствах досить ризикованого венчурного бізнесу, у тому числі малого. Елементи маркетингу в останній час прагнуть застосовувати на одних з перших по обороту, асортименту та прибутковості споживчих ринках України – продовольчому та книжковому. Застосування маркетингу значно залежить від форми власності та специфіки організації управління конкретним підприємством. Приватні, орендні, акціонерні організації реагують на вимоги ринку, володіють більшими можливостями самостійного прийняття рішень по взаємозв'язаним елементам комплексу маркетингу.

В залежності від рівня залучення організацій в маркетингову діяльність можна виділити три рівня використання концепції маркетингу:

- діяльність організації в цілому переорієнтована на маркетинг як концепцію ринкового управління, що передбачає не просто створення служб маркетингу, але й зміну всієї філософії управління;

- в організації використовуються окремі комплекси (групи взаємопов'язаних методів та засобів) маркетингової діяльності (розробка та виробництво продукції на основі вивчення попиту та кон'юнктури ринку, післяпродажне обслуговування тощо);

- в організації ізольовано реалізуються окремі елементи маркетингу (реклама, стимулювання продаж, ціноутворення з врахуванням попиту тощо).

Для нашої країни в існуючих умовах більш реальним є використання груп взаємопов'язаних методів та засобів маркетингової діяльності, а також окремих елементів маркетингу. Розвитку маркетингу відносин сприяють і такі зрушення в кризовий період, як скорочення дорогої безадресної реклами на телебаченні, у друкованій пресі, поширення інтернет-реклами, адже вона має таку перевагу, як інтерактивність – можливість спілкування зі споживачами.

Поглибленню відносин довіри сприяє поширення особистого продажу (персоніфікованого, або директ-маркетингу) – продажу товарів представниками фірми конкретним, наперед визначеним покупцям. У цій формі покупець придбає не лише товар, а й поради в особі торговельного агента, що сприяє встановленню довірчих, дружніх відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на сьогодні проблематичною є пропозиція універсальної схеми організації роботи на ринку на основі принципів маркетингу. Вид і сфера діяльності, структура організації та галузеві особливості передбачають вибір своєї специфічної моделі маркетингу у кожному конкретному випадку. Разом з тим базові принципи маркетингової концепції, орієнтація на комплексне стратегічне управління виробничо-збутовою діяльністю з досягненням максимального кінцевого ефекту залишаються незмінними і можуть бути з успіхом використані українськими підприємствами для розширення своїх операцій на ринку.

Отже, використання маркетингу як ефективного механізму управління підприємством повинне стати стратегією його розвитку на сучасному етапі становлення економіки України. Маркетинг вступив у третій цикл свого розвитку – маркетинг споживача, започаткований сучасною концепцією маркетингу

відносин. Концепції маркетингу цього циклу розрізнятимуться ступенем залучення споживачів до маркетингової діяльності фірм. Аналіз проблем антикризового маркетингу засвідчив, що увялення про маркетингові заходи як основу антикризового плану підприємства можна вважати перебільшеними. Проте ці заходи залишаються важливим напрямом антикризового регулювання виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
3. Длігач А. Сім принципів зміцнення в період кризи // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 6. – С. 6-7.
4. Клишина М. Как стать лидером рынка в трудные времена // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 2. – С. 34-38.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М. : Прогресс, 1991. – 736 с.
6. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг. – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.
7. Лабурцева О. Дослідження історичної генези сучасної концепції маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 6. – С. 57-61.
8. Портер М. Стратегія конкуренції. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
9. Ромат Е. Редакторское послание // Маркетинг и реклама. – 2008. – № 11. – С. 3.
10. Эксперты об антикризисном маркетинге // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 2. – С. 14-22.

УДК 65.016.7

Рубан В.М.

*аспірант кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій*

ТИПИ І ВИДИ СТРАТЕГІЙ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ. ТАКТИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена визначенню сутності, мети та особливостей стратегічного антикризового управління. Досліджено взаємозв'язок рангу антикризової стратегії в ієрархії стратегій підприємства залежно від ідентифікації на підприємстві локальної, системної чи стратегічної кризи. Систематизовано антикризові стратегії за спільними ознаками. Визначено види тактик у антикризовому управлінні.

Ключові слова: антикризове управління, стратегія, типи антикризових стратегій, тактики антикризового управління.

Рубан В.Н. ТИПЫ И ВИДЫ СТРАТЕГИЙ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ. ТАКТИКИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена определению сущности, целей и особенностей стратегического антикризисного управления. Исследована взаимосвязь ранга антикризисной стратегии в иерархии стратегий предприятия в зависимости от идентификации на предприятии локального, системного или стратегического кризиса. Систематизированы антикризисные стратегии по общим признакам. Определены виды тактик в антикризисном управлении.

Ключевые слова: антикризисное управление, стратегия, типы антикризисных стратегий, тактики антикризисного управления.

Ruban V.M. TYPES AND FORMS STRATEGIES IN CRISIS MANAGEMENT. CRISIS MANAGEMENT TACTICS

The article is devoted to the definition of the essence, objectives and characteristics of strategic crisis management. The interrelation of rank anti-crisis strategy in the hierarchy of the company strategies, depending on the identity of the company local, systemic or strategic crisis. Systematized anti-crisis strategy in the general grounds. Defines the types of tactics in crisis management.

Keywords: crisis management, strategy, types of anti-crisis strategies, tactics of crisis management.

Постановка проблеми. Сьогодні підприємства в Україні спонукає практиків і теоретиків до пошуку і реалізації нових, більш ефективних шляхів подолання кризи, спричиненої як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Метою дослідження є обґрунтування методологічних та методично-практичних засад запровадження стратегії і тактики антикризового управління підприємством, а також огляд та класифікація найбільш вживаних антикризових стратегій і тактик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади антикризового менеджменту в цілому і стратегічного антикризового управління зокрема були досліджені зарубіжними та вітчизняними науковцями: С. Фінком, Р. Хітом, Р. Кохом, С. Бутом, Я. Мітрофмом, Б. Паттерсоном, І.А. Бланком, Л.О. Лігоненко, В.О. Василенко, О.М. Скібіцьким та багатьма іншими.

Постановка завдання. Для обґрунтування методологічних та методично-практичних засад стратегії і тактики антикризового управління необхідно виконати наступні завдання:

- визначити сутність, мету та особливості стратегічного антикризового управління;
- розглянути типи стратегій за рівнями управління;
- розглянути види криз залежно від рівня та глибини розвитку, причини та місця виникнення;
- дослідити взаємозв'язок рангу антикризової стратегії в ієрархії стратегій підприємства залежно від виду ідентифікованої на підприємстві кризи;
- систематизувати антикризові стратегії за спільними ознаками;
- визначено види тактик у антикризовому управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія антикризового управління підприємством – сукупність дій і послідовність прийнятих управлінських рішень, що дозволяють оцінити, проаналізувати і виробити необхідну систему впливу на оздоровлення підприємства з метою запобігання його банкрутства або мінімізації наслідків кризи. Можна стверджувати, що в центрі антикризової стратегії управління може бути будь-яка мета: виживання,

забезпечення (підтримка) конкурентоспроможності, задоволення потреби клієнтів, оптимальне використання своїх сильних сторін для досягнення переваг над конкурентами тощо [1]. Але, на наш погляд, головна мета антикризового управління – стабілізація діяльності всіх підсистем організації, усунення суперечностей елементів мікроекономічної системи між собою та із зовнішнім оточенням до відновлення рівноваги економічної системи (організації), відновлення її життєздатності.

Особливістю антикризового стратегічного управління як винятково ефективного управлінського інструменту є те, що воно дає можливість застосувати негайні та дійові механізми для зміни внутрішнього середовища організації та його взаємодії з зовнішнім середовищем на підставі заздалегідь розроблених антикризових інструментів.

Головна перевага стратегічного менеджменту – це швидкість ухвалення рішень нижніми рівнями управління, минаючи вищі ланки (виключення тривалих погоджувальних процедур). Саме ця якість стратегічного антикризового управління доволі вагома в антикризовому менеджменті, який вимагає миттєвого прийняття рішень на різних рівнях управлінської ієрархії в умовах підвищеної мінливості середовища [2].

Виходячи з наведеного вище, підкреслимо, що антикризова стратегія – це складна і потенційно міцна зброя, за допомогою якої сучасне підприємство може протистояти умовам, що змінюються [3].

Стратегія komponується рівнево, тобто вона має ієрархічну будову. За рівнями управління, на яких розробляються стратегії, їх поділяють на: корпоративну (портфельну), ділову (бізнесову, конкурентну), функціональну та операційну відповідно. Стратегія нижнього рівня підтримує та доповнює стратегію вищого рівня і робить свій внесок у досягнення цілей на вищому рівні.

Усвідомлення управліннями і персоналом рангу антикризової стратегії в ієрархії стратегій підприємства, а саме значущості та вагомості антикризової стратегії для виведення підприємства з кризи, сприятиме прискоренню реалізації антикризових заходів, зменшить опір змінам та стрес загрози банкрутства. Тому нами було досліджено взаємозв'язок рангу антикризової стратегії в ієрархії стратегій підприємства залежно від ідентифікації на підприємстві локальної, системної чи стратегічної кризи.

Відповідно до поставленої мети, нами розглянуто загальноприйнятні типи стратегій за рівнями управління: корпоративну, ділову, функціональну, операційну [3]. Для дослідження взаємозалежності рангу антикризової стратегії та типу кризи на підприємстві, нами відзначено відповідні вагомі характерні ознаки для різних типів стратегії та видів криз.

Корпоративна стратегія визначає загальний напрям діяльності підприємства – це стратегії зростання, стабілізації або скорочення, призначені для досягнення цілей на загальному корпоративному рівні. В аспекті нашого дослідження необхідно відзначити, що корпоративна стратегія за широтою охоплення об'єкта управління є глобальною, за тривалістю – довгостроковою, та комплексною за здійсненням процесу змін на підприємстві. Діловими є стратегії для кожного окремого виду діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, у мультибізнесовому, диверсифікованому підприємстві.

Функціональна стратегія визначає діяльність по бізнес-процесам: фінансова стратегія, управління персоналом, стратегія маркетингу та інше. Вирішальними ознаками для нашого дослідження є те,

що функціональні стратегії є локальними за широтою охоплення об'єкта та концентрованими за характером спрямованості на об'єкт управління.

Операційна стратегія визначає принципи управління окремими ланками організаційної структури; це вузька стратегія для основних структурних одиниць: цехів, торговельних регіональних представників та філій, тощо. Основними ознаками цих стратегій є те, що вони є короткотермінові, локальні та невідкладні відносно здійснення процесу змін.

Для досягнення поставленої мети необхідно відзначити, що об'єктом антикризового управління є підприємство, що перебуває в кризовому стані. В аспекті нашого подальшого дослідження пропонується скористатися класифікацією криз на підприємстві, побудовану на основі застосування комплексного критерію. Таким чином, залежно від рівня та глибини розвитку, причини та місця виникнення розглядаються такі види криз: локальна криза, системна криза, стратегічна криза [4].

Локальна криза охоплює певну підсистему підприємства, а її результати значною мірою відбиваються на роботі всього підприємства. Серед локальних основними є: криза збуту, криза постачання, локальна фінансова криза (ліквідності, прибутковості, тощо), криза управління персоналом, виробничотехнологічна криза, або криза окремого підрозділу, відділу підприємства. У разі застосування вчасних та адекватних антикризових заходів таку кризу можна ліквідувати. Якщо таких заходів не було вжито, локальна криза може перерости в системну кризу. Антикризова стратегія при ідентифікації локальної кризи визначає невідкладні механізми змін на об'єкті управління, є короткотермівною, локальною за широтою охоплення об'єкта, концентрованою за характером спрямованості, відповідно нашому ранжуванню ієрархії стратегій на підприємстві, набуває ознак операційної або функціональної стратегії залежно від виду підсистеми, в якій ідентифіковано кризу.

В умовах системної або стратегічної криз (організаційної, глибокої фінансової кризи або фінансової катастрофи) відбувається крайнє загострення внутрішньовиробничих і соціально-економічних відносин, а також відносин організації із зовнішньоекономічним середовищем. Відмінністю між цими двома видами криз є те, що при системній кризі підприємство при незмінних місцях, цілях, напрямках діяльності та виробничого потенціалу, обравши ефективну антикризову стратегію, має можливість стабілізувати свою діяльність. А при ідентифікації стратегічної кризи на підприємстві застосовують антикризову стратегію, що передбачає проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва [5]. Антикризова стратегія при ідентифікації системної або стратегічної кризи охоплює оперативні, тактичні та стратегічні механізми стабілізації. За широтою охоплення об'єкта вищезазначена стратегія є глобальною, за тривалістю дій довгостроковою, за здійсненням процесу змін на підприємстві – комплексною, тому нами запропоновано визначити її як корпоративну в ієрархії стратегій підприємства.

Викладене вище вказує, що вирішальне значення в антикризовому управлінні має стратегія. Антикризова стратегія буде ефективною, якщо:

- Буде диференційована за видами криз,
- Буде враховано глибину протікання кризи,

- Буде враховано причини розвитку кризи,
- Буде враховано стадію життєвого розвитку кризи.

Виходячи з типів антикризового менеджменту, відповідно до етапу перебування підприємства в кризовому стані, існують різні стратегії антикризового управління:

- попередження кризи, підготовки до її появи;
- вичікування зрілості кризи для успішного вирішення проблем її подолання;
- протидії кризовим явищам, уповільнення її процесів;
- стабілізації ситуацій за допомогою використання резервів, додаткових ресурсів;
- розрахованого ризику;
- послідовного виведення з кризи;
- передбачення і створення умов усунення наслідків кризи [6].

Стратегія поведінки на підприємства на ринку, характер та тактика управління, зумовлюють категоризацію за наступними типами антикризових стратегій:

- Стратегію виживання, яка передбачає еволюційний розвиток підприємства з урахуванням становища що склалося. Тобто плавне з мінімальними перебудовами, але надійне поліпшення показників, аж до виходу зі стану кризи.
- Стратегію прориву, що забезпечує істотне поліпшення всіх аспектів діяльності підприємства за мінімально короткий час і передбачає орієнтацію на лідируюче положення на ринку.

За базисністю, визначенням головного напрямку управління компанією видами антикризових стратегій є:

- стратегія стабілізації;
- стратегія скорочення;
- стратегія реструктуризації.

Антикризові стратегії стабілізації за темпами виробництва, інвестування та реалізації проектів поділяють на наступні:

- пауза (навмисне призупинення збільшення збуту);
- обережне просування (просування розпочатих програм в очікуванні успіху);
- без змін (заморожування ситуації, припинення перспективних інвестицій);
- зняття прибутку (припинення поточних інвестицій в продукт).

Стратегії виживання (скорочення), за способами реалізації поділяються на:

- стратегії розвороту;
- стратегія відокремлення;
- стратегія ліквідації.

Стратегія скорочення за характером підходів до скорочення виділяють наступні:

- скорочення витрат – близька до стратегії скорочення організаційних форм, тому що основною ідеєю має пошук можливостей і вжиття заходів для скорочення витрат підприємства.
- «збирання врожаю» – припускає відмову від довгострокової перспективи існування певного бізнесу задля одержання максимальних доходів за короткий період, тобто розуміння, що бізнес принесе швидкий порівняно великий гроші, але короткий період.
- скорочення організаційної структури підприємства, коли підприємство закриває чи продає один зі своїх підрозділів з метою довгострокової зміни меж діяльності.
- ліквідації, що є граничним випадком стратегії скорочення і здійснюється тоді, коли підприємство не може продовжувати діяльність.

Реструктуризація суб'єкта господарювання – це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва [5].

Розрізняють оперативну реструктуризацію (реструктуризація матеріальних активів і боргових зобов'язань, в ході якої впроваджуються нові схеми поставок матеріально-технічних ресурсів, збуту продукції, збільшення обсягів продажів, скорочення залученого капіталу, оптимізуються виробничі процеси та організаційні структури тощо) і стратегічну реструктуризацію (розробка і впровадження принципово нових форм організації виробництва і якісно нових видів продукції, корінна перебудова технологічних процесів, стратегії закупівель і збуту та ін.). Реструктуризація як стратегія – це, відповідно, стратегічна реструктуризація [2].

Законодавством України встановлено, що реорганізація юридичної особи є однією з форм припинення його діяльності.

Реорганізація – це майнові трансформації окремих господарюючих суб'єктів, супроводжувані перетворенням їх організаційно-правового статусу, з метою більш ефективного здійснення господарської діяльності. З позицій фінансового менеджменту, реорганізація підприємств є формою інтеграції чи диверсифікації їх капіталу з метою більш ефективного його використання в господарському процесі. Основні форми реорганізації підприємства, передбачені законодавством, це: злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення [7; 8; 9].

Саме реорганізація є однією з форм утворення суб'єкта господарювання (ст. 56 ГК України). Це пов'язано з тим, що внаслідок реорганізації, на відміну від ліквідації, припиняється, власне, лише сам суб'єкт господарювання як такий, а от його діяльність триває, але вже не в колишній (яка існувала до реорганізації), а в новій організаційно-правовій формі суб'єкта господарювання.

За характером поведінки на ринку антикризові стратегії є:

- Захисні.
- Наступальні.

Відповідно до розташування на матриці АДЛ (Артура Д. Літла) на позиції «Слабка» видами антикризових стратегій є:

- Вихід з галузі.
- Зсув.
- Оновлення продукції.
- Вихід з ринку.

Вибір стратегічного напрямку виходу з кризи дає можливість перейти до визначення з тактичними заходами. Тактика і стратегія антикризового управління повинні бути взаємопов'язані. Тактика являє собою конкретні короткострокові стратегії. Політика представляє загальні орієнтири для дій і прийняття рішень. Процедури наказують дії, які повинні бути зроблені в конкретній ситуації. Правила точно вказують, що потрібно робити в конкретній ситуації [10].

Відповідно до нової стратегії визначають нову концепцію фінансового, виробничого і кадрового оздоровлення. Відповідно до цієї концепції розробляють фінансову, маркетингову, технічну й інвестиційну програми, що сприяють знайденню шляхів виходу з кризової ситуації.

Якщо оперативні заходи по виходу з економічної кризи здійснюються у відриві від стратегічних цілей, це може призвести до короткочасного поліпшення

фінансового становища, але не дозволить усунути глибинні причини кризових явищ.

Існують дві найпоширеніші тактики, що дають змогу перебороти кризову ситуацію. Перша називається захисною, оскільки заснована на заходах збереження, тобто скорочення всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом, утриманням основних засобів і персоналу, що призводить до скорочення виробництва загалом. Така тактика, як правило, застосовується при дуже несприятливому збігу зовнішніх для підприємства обставин. Захисна тактика підприємства обмежується застосуванням відповідних оперативних заходів, зокрема скорочення збитків, витрат, виявлення внутрішніх резервів, кадрові перестановки, зміцнення дисципліни [11].

Найефективнішою вважається наступальна тактика, для якої характерне застосування не так оперативних, як стратегічних заходів. У цьому разі поряд з ресурсозберігаючими заходами здійснюється активний маркетинг, вивчаються і завойовуються нові ринки збуту, застосовується політика вищих цін, збільшуються витрати на вдосконалення виробництва шляхом його модернізації, відновлення основних фондів, впровадження перспективних технологій. У такому разі змінюється або зміцнюється управління підприємством, здійснюються комплексний аналіз і оцінка ситуації за потреби й коригування основних принципів діяльності підприємства, тобто змінюється його стратегія [11].

Висновки з проведеного дослідження. Усвідомлення сучасними управліннями значущості стратегічного антикризового управління та застосування відповідних антикризових тактик і заходів призведе до прискорення подолання кризового стану підприємствами

України. Теоретико-методологічна база антикризових стратегій різних форм і видів в достатній мірі широка і розвинена для її практичного застосування. Нами було систематизовано антикризові стратегії для полегшення визначення необхідної стратегії, зважаючи на ідентифіковану глибину, масштаб та вид кризи. У подальших дослідженнях ми плануємо розглянути інструменти антикризових стратегій у різних стратегіях і тактиках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляев А.А. Коротков Э.М. Антикризисное управление : учебник. 2-е издание. – М. : Юнити, 2009. – 312 с.
2. Попов Р.А. Антикризисное управление : учебник / Р.А. Попов. – М.: Высш. шк., 2005. – 429 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. – М. : Экономика. 1989.
4. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Антикризове управління підприємством : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2004. – 196 с.
5. Іванюта С.М. Антикризове управління : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 ст.
6. Антикризисное управление : учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 432 с. – (Серия «Высшее образование»).
7. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с. («Энциклопедия финансового менеджера», Вып. 4).
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/PP/05-2.htm>.
10. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори. – М. : Дело, 1998. – 800 с.
11. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.: іл. – Бібліогр.: 242-245.

УДК 332.1:620

Семененко В.В.

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету*

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті проведено дослідження поняття «енергетична безпека» та його складових. Визначено сучасний стан енергетичної безпеки в Україні за основними індикаторами. Вивчено шляхи підвищення рівня енергетичної безпеки країни за рахунок використання альтернативних джерел енергії. Проаналізовано регіональний аспект та особливості управління розвитком біоенергетики.

Ключові слова: енергетична безпека, енергетична незалежність, регіональне управління, альтернативна енергетика, біопалива.

Семененко В.В. РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье проведено исследование понятия «энергетическая безопасность» и её составляющих. Определено современное состояние энергетической безопасности в Украине по основным индикаторам. Определены пути повышения уровня энергетической безопасности страны за счет использования альтернативных источников энергии. Проанализирован региональный аспект и особенности управления развитием биоэнергетики.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, энергетическая независимость, региональное управление, альтернативная энергетика, биотоплива.

Semenenko V.V. THE REGIONAL LEVEL OF THE ENERGY SECURITY OF THE COUNTRY

The concept of energy security and its components have been investigated in the article. The current state of energy security in Ukraine basic on indicators has been determined. Ways of enhancing energy security through the use of alternative energy sources have been analyzed in the research. The regional dimension and peculiarities of the development of bioenergy have been researched.

Keywords: energy security, energy independence, regional management, alternative energy, biofuels.

Постановка проблеми. Головними складовими енергетичної безпеки держави є: достатній рівень енергозабезпечення та енергоефективності; енергетична незалежність; диверсифікація імпорту енергоносіїв – газу, нафти для АЕС; ефективне використання енерготранзитного потенціалу; екологічна прийнятність паливно-енергетичного виробництва.

Згідно з загальноприйнятими світовими стандартами енергетичної безпеки, постачання енергоносіїв з одного джерела не повинно перевищувати для країни 25%. Лише за такої умови держава може розвиватися як енергетично незалежна. У вирішенні цієї проблеми велике значення має досвід країн Західної Європи, до переважної більшості яких енергоносії надходять із 5-8 джерел. США отримують енергоносії з 60 країн світу.

Протягом усіх років незалежності енергетична безпека України залишається вразливою і негарантованою, оскільки наша держава енергетично залежна від Росії: на 80% по нафті та на 75% по газу.

Останні роки довели необхідність пошуку альтернативних джерел енергопостачання для нашої держави, оскільки енергетичний фактор може бути використаний як суттєвий важіль впливу не тільки на економічний, але й на політичний суверенітет України. Періодичні «газові кризи» у відносинах з Росією продемонстрували, що для України завдання диверсифікації постачання енергоносіїв було і залишається першочерговим [1, с. 9].

За умов сучасних енергетичних криз, проблема формування енергетичної незалежності держави постає особливо гостро, що створює науковий інтерес до дослідження даної проблеми та пошуку шляхів її вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням енергетичної безпеки країни та пошуку альтернативних шляхів забезпечення суспільства достатньою кількістю енергоресурсів присвячені праці таких вчених, як: Є. Бобров, Г. Бондаренко, Н. Воропай, М. Кружка, В. Кухар, Л. Малюта, А. Мельник, І. Михасюк, Б. Синякевич та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності енергетичної безпеки та формування заходів державного управління енергетичною безпекою на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення енергетичної безпеки є одним з найбільш важливих питань, які визначають можливість сталого розвитку суспільства у країнах світу, в тому числі і в Україні. Проблема забезпечення енергетичної безпеки стоїть у центрі уваги енергетичної політики майже для всіх країн світу.

Як визначає Н.В. Семенюк, енергетична безпека держави – це стан готовності паливно-енергетичного комплексу країни щодо максимально надійного, технічно безпечного, екологічно прийняттого, економічно ефективного та обґрунтовано достатнього енергозабезпечення економіки держави й населення, а також щодо гарантованого забезпечення можливості керівництва держави у формуванні і здійсненні полі-

тики захисту національних інтересів у сфері енергетики без зовнішнього і внутрішнього тиску [2, с. 48].

Наявність гострих економічних, соціальних та екологічних проблем у розвитку регіонів України і держави в цілому дозволяє стверджувати про неналежний рівень забезпечення енергетичної безпеки. Міністерством економіки України розроблено Методику розрахунку рівня економічної безпеки, яка базується на комплексному аналізі індикаторів з виявленням потенційно важливих загроз і застосовується для інтегральної оцінки рівня безпеки в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності (табл. 1).

Таблиця 1
Індикатори та їх порогові значення стану енергетичної безпеки

Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Фактичне значення
Енергоемність ВВП, кг умовного палива/грн	0,2 – 0,5	0,63
Ступінь забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, %	не менше 100	100
Частка власних джерел у балансі паливних ресурсів держави, %	не менше 50	50
Частка імпорту палива з однієї країни в загальному його обсязі, %	не більше 30	80
Обсяг видобутку вугілля, млн т	70-100	61,7

Українська економіка є однією з найбільш енергоємних у світі: на виробництво одиниці ВВП витрачається у 3-5 разів більше енергії, ніж у країнах Європи. Енергоемність ВВП в Україні становить близько 0,63 кг умовного палива/грн, що є критичною межею порогового значення. Результатом високої енергоемності є надмірне споживання енергоресурсів та постійне збільшення імпорту вуглеводнів в Україну, а її причиною – надмірне споживання у галузях економіки [3, с. 34].

Отже, на основі досліджених показників можливо констатувати низький рівень енергетичної безпеки держави, що потребує формування системи державних заходів управлінського характеру з метою підвищення рівня енергетичної безпеки.

Одним із найбільш доцільних способів розв'язання проблеми енергетичної безпеки, формування енерго-незалежної економіки є створення власної енергетичної бази з рахунок використання альтернативних джерел енергії.

За даними Міжнародного енергетичного агентства, основним первинним джерелом енергії до 2035 року залишиться викопане паливо: кам'яне вугілля, нафта та газ. За прогнозами Агентства, частка нафти у світовому енергетичному балансі первинних енергоносіїв залишиться найбільшою (табл. 2). Частка твердого палива буде зменшуватися, а частка газу як первинного джерела енергії буде збільшуватися. За прогнозом, частка відновлювальних видів енергії також буде зростати.

Таблиця 2
Частка джерел енергії у загальному споживанні енергії у світі, у %*

Види ресурсів	1990	2000	2010	2010	2030	2030 до 1990, %
Тверде паливо	27,8	18,5	15,8	13,8	15,5	- 44,24
Нафта	38,3	38,4	36,9	35,5	33,8	- 11,74
Газ	16,7	22,8	25,5	28,1	27,3	63,47
Ядерна енергія	12,7	14,4	13,7	12,1	11,1	- 12,60
Відновлювальні види енергії	4,4	5,8	7,9	10,4	12,2	177,27

Стратегічна задача світової громадськості – скорочення споживання викопаних та збільшення споживання відновлювальних джерел енергетичних ресурсів, що підтверджується даними табл. 2. Європейська комісія у новій енергетичній стратегії до 2020 року визначає наступні пріоритети у забезпеченні енергетичної безпеки: вдосконалення технологій розвідки, видобутку та споживання викопаного палива; запровадження технологій енергозбереження та енергоефективності; інтеграція інфраструктури енергетичного ринку; визначення енергетичної політики; розвиток технологій використання альтернативних джерел та захист прав споживачів. Особлива увага приділяється знаходженню, розробці технологій використання та впровадженню альтернативних джерел енергії і розширенню їх частки у енергоспоживанні регіонів, країн та світу [4].

З метою визначення можливих напрямів розвитку виробництва біопалива в Україні необхідно розглянути такі важливі аспекти:

- наявний природно-ресурсний потенціал та його структуру;
- наявні технології виготовлення біопалива;
- фінансово-економічні можливості впровадження та розвитку технологій виробництва біопалива;
- екологічну складову процесу виготовлення біопалива для територіальної одиниці.

Розглядати питання визначення пріоритетних напрямів виробництва біопалива в Україні доцільно за визначеними вище аспектами та у тому самому порядку. Кожен регіон України має власні природні ресурси, частина яких аналогічна ресурсам, наявним у інших регіонах нашої країни, а частина є унікальною лише для даної місцевості. Таким чином, очевидно, що із загальної сукупності технологій виробництва біопалива можна виділити дві групи. По-перше, це технології, що через свою ресурсну орієнтованість можуть бути впроваджені у переважній більшості регіонів країни без значної відмінності у вартості отримання ресурсів за умови рівності інших факторів. По-друге, технології, що потребують специфічної ресурсної бази, яку має лише певний регіон України. Впровадження виготовлення біопалива за цією технологією у регіоні, що не має даних ресурсів у достатній кількості, призводить до збільшення витрат отримання сировини, а відтак, збільшення собівартості продукції за інших рівних умов. Серед інших умов важливо пам'ятати про роль супутніх (побічних) продуктів, про які говорилося вище, адже за наявності розвиненої виробничої інфраструктури альтернативність використання даних продуктів може знизити собівартість виробництва, а відтак, певною мірою знівелювавши фактор дорогої сировини у регіоні, де вона є досить дефіцитною.

Більшу увагу актуально приділити другій групі технологій, а відтак, напрямкам розвитку виробни-

цтва біопалива, що мають регіональне забарвлення. Таким чином, зможемо окреслити можливості розвитку даної галузі у конкретних регіонах України [5, с. 28].

Як зазначає у своєму дослідженні Лук'янихіна О.А., доцільно розглядати п'ять зон, що мають відносно однакові природно-ресурсну базу, а також рівень промислового і соціального розвитку (а відтак, інфраструктуру). Дані зони пропонується визначити так: Північна зона (Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська, Чернігівська, Сумська області); Західна зона (Закарпатська, Чернівецька, Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька області); Центральна зона (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська області); Східна зона (Харківська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька області); Південна зона (Одеська, Миколаївська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим).

Розглянемо кожну з виділених нами зон, визначивши можливості розвитку у межах кожної з них виробництва біопалива.

Північна зона. Ця територія характеризується наявністю значних запасів деревини, адже територіально відповідає зоні мішаних лісів, а також достатньо розвиненим сільським господарством з переважним вирощуванням зернових. Окрім того, кожна область даної зони є прикордонною, що створює можливості виробничої кооперації та реалізації спільних міжнародних проектів. Перспективним напрямом виробництва біопалива на даній території може бути: виготовлення палетів, виготовлення етанолу (як на основі сировини зі залишків лісового господарства, так і на основі перероблення соломи чи озимого ячменю), а також виробництво водню. Західна зона. Характеризується потужним лісовим потенціалом, який, втім, постійно та швидко скорочується. Ресурсів сільського господарства недостатньо для переорієнтації частини їх для потреб виробництва біопалива. Відтак, орієнтуватися варто на деревинну сировину, оскільки пріоритетними напрямками є виробництво палетів, етанолу та водню.

Центральна зона. Характеризується достатнім рівнем сільськогосподарської сировини для виробництва етанолу та біогазу (з відходів птахоферм). Виробництво біопалива з відходів лісу дуже обмежене.

Східна зона. Обмежені природні ресурси створюють труднощі для широкомасштабного самостійного розвитку біопаливної галузі, однак розвинена виробнича інфраструктура здатна забезпечити можливість для інтеграції та кооперації виробництва біопалива з іншими виробництвами, розвиненими на даній території. Перспективним напрямом є видобування метану із вугільних шахт з подальшим його використанням на підприємствах даного профілю, що також створює умови для підвищення рівня безпеки шахтарів.

Таблиця 3

Пріоритетні напрями виробництва біопалива в Україні [5, с. 29]

Сировинна база	Північна зона	Західна зона	Центральна зона	Східна зона	Південна зона
Відходи та залишки лісового господарства та деревообробної промисловості	Палети Етанол Водень	Палети Етанол Водень			
Побічні продукти сільського господарства (солома)	Етанол		Етанол		
Відходи птахоферм	Біогаз		Біогаз		Біогаз
Ріпак	Біодизель		Біодизель		Біодизель
Шахтний метан				Метан	
Біомаса водоростей					Водень

Південна зона. Через природні особливості регіону у контексті розвитку альтернативної енергетики потенціал території видається більшим не у сфері виготовлення біологічного палива, а в аспекті розвитку нетрадиційних джерел енергії (сонячної, вітрової) [5, с. 28].

Однією з традиційно аграрних областей України є Вінниччина – край високородючих чорноземів, який у поєднанні з помірними кліматичними умовами дозволяє отримувати найкращі урожаї зернових та інших стратегічно важливих сільськогосподарських культур.

Таблиця 4
Технічно досяжний енергетичний потенціал
Вінниччини, тис. т у. п. [6]

Енергетичний потенціал	Україна в цілому, млн т.у.п.	Вінниччина, млн т.у.п.	Рейтингове місце серед областей України
За побічною продукцією сільського господарства	12,81	0,67	6
Деревної біомаси	1,66	0,06	10
Потенціал енергетичних культур	12,39	0,55	9
Відходів тваринництва	2,46	0,16	1
Біодизелю з ріпаку	0,51	0,045	2
Біоетанолу	2,33	0,15	5

Не менше значення відводиться Вінницькій області і у розвитку біоенергетики, адже її біопаливний потенціал є одним з найбільших серед усіх областей нашої держави. Для аналізу можливостей області з виробництва біопалива дослідимо її технічно досяжний енергетичний потенціал (табл. 4).

Вінниччина є краєм з великим біопаливним потенціалом. Найбільший потенціал наш регіон має у виробництві біопалива з відходів тваринництва, який складає 0,16 млн. т.у.п. і є найвищим серед усіх областей України. За енергетичним потенціалом біодизелю з ріпаку Вінницька область посідає 2 місце і він складає 0,045 млн т.у.п. Інший енергетичний потенціал є не менш високим та актуальним для регіону.

Для створення біоенергетичного потенціалу визначальним чинником є земельні ресурси. Загальна земельна площа сільськогосподарських угідь Вінниччини становить 2016,4 тис. га, з них рілля 1727,9 тис. га [6].

Основними негативними факторами, що суттєво гальмують розвиток ринку біопалива в Україні, є такі:

- недостатньо розвинута транспортно-логістична інфраструктура аграрного ринку і відповідно ринку біоенергетичних ресурсів та відсутність спеціалізованих терміналів для обробки великих обсягів біопалива, у результаті чого логістика обходиться дуже дорого та знижує потенційну рентабельність біопаливних заводів;

- відсутність новітніх агротехнологій вирощування та переробки біомаси;

- нижчі, у порівнянні з ЄС, виробничі потужності вітчизняних підприємств з виробництва біопалива;

- недостатність спеціалізованої техніки для обробки біопаливних вантажопотоків;

- відставання інформаційної інфраструктури: біопаливний ринок залишається недостатньо прозорим, а потенційні споживачі не освідомлені про свої можливості у цій сфері та про переваги біоенергетики як такої;

- фінансові труднощі у фермерів із впровадженням інноваційних технологій;

- нестача кваліфікованих кадрів [7].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна визначити, що енергетична безпека є однією з основних складових економічної на національній безпеки держави. В умовах сучасних інтеграційних процесів та зростання попиту на енергоносії формування енергетичної безпеки для України є одним з пріоритетних напрямів. Основою енергетичної безпеки є енергетична незалежність, формування якої можливе лише за рахунок створення власної енергетичної бази. Найбільш перспективним напрямом, як свідчить досвід високорозвинених країн світу, є альтернативна енергетика в цілому та виробництво біопалив зокрема. У процесі розвитку біовиробництва найбільш актуальним є здійснення державної підтримки та регулювання даного процесу на основі регіональних особливостей. Серед регіонів, які є найбільш придатними для виробництва біопалива різного походження, важливе місце посідає Вінницька область, яка має значний біоенергетичний потенціал. Проте використання даного потенціалу на сьогоднішній день є недостатнім, що пояснюється низкою причин. А отже, існує нагальна потреба у розробці методів та механізмів управління регіоном з урахуванням розвитку біоенергетичного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична безпека України : зб. ст. та аналітичних матеріалів / за заг. ред. О.О. Воловича / Національний інститут стратегічних досліджень, Регіональний філіал у м. Одесі. – О. : Фенікс, 2009. – 356 с.
2. Семенюк Н.В. Забезпечення екологічної та енергетичної безпеки держави шляхом стимулювання розвитку альтернативної енергетики / Н.В. Семенюк, О.Б. Гуменюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5. – С. 48-51.
3. Гордієнко В.П. Енергетична складова в системі економічної безпеки України [Текст] / В.П. Гордієнко, М.Л. Гончарова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 33-36.
4. Лойко В.В. Енергетична безпека в контексті економічної безпеки [Електронний ресурс] / В.В. Лойко // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
5. Лук'янихіна О.А. Визначення напрямків розвитку альтернативної енергетики у контексті виробництва біопалива / О.А. Лук'янихіна, І.А. Вакулєнко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 1. – С. 27-33.
6. Козловський С.В. Розвиток біоенергетики у Вінницькій області в контексті продовольчої безпеки / С.В. Козловський, Ю.В. Онищук, Е.А. Кіреєва // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – № 1. – С. 102-106.
7. Тихончук Л.Х. Державна політика розвитку сільськогосподарського комплексу в аспекті біоенергетики [Електронний ресурс] / Л.Х. Тихончук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua>.

УДК 338.49 (477.41)

Слюсар С.Т.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КИЇВСЬКОМУ РЕГІОНІ

У статті досліджено стратегічні напрями розвитку соціальної інфраструктури сільських територій регіону. Здійснено систематизацію концептуальних підходів до класифікації елементів соціальної інфраструктури. Проаналізовано тенденції розвитку об'єктів соціальної інфраструктури сільської місцевості Київської області, а також сучасні проблеми розвитку соціальної інфраструктури на селі.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, сільські території, сільська місцевість, регіон, сільське населення, соціальна сфера.

Слюсар С.Т. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КИЕВСКОМ РЕГИОНЕ

В статье исследованы стратегические направления развития социальной инфраструктуры сельских территорий региона. Осуществлена систематизация концептуальных подходов к классификации элементов социальной инфраструктуры. Проанализированы тенденции развития объектов социальной инфраструктуры сельской местности Киевской области, а также современные проблемы развития социальной инфраструктуры на селе.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, сельские территории, сельская местность, регион, сельское население, социальная сфера.

Slyusar S.T. DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF RURAL TERRITORIES IN THE KIEV REGION

In article the strategic directions of development of social infrastructure of rural territories of the region are investigated. Systematization of conceptual approaches to classification of elements of social infrastructure is carried out. Tendencies of development of objects of social infrastructure of rural areas of Kiev region, and also modern problems of development of social infrastructure in the village are analysed.

Keywords: social infrastructure, rural territories, rural areas, region, country people, social sphere.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку Київського регіону та України в цілому визначено питання розширення й реконструкції соціальної інфраструктури сільських територій. Адже розвиток соціальної інфраструктури чинить значний вплив на усі процеси, які відбуваються у суспільстві. Вона не тільки дозволяє безпосередньо поліпшити якість життя селян, а й допоможе досягти іншої мети, яка поставлена перед сільським господарством. Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських запитів, пов'язаних з життєдіяльністю, проживанням у сільській місцевості, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, споживання матеріальних благ, що в цілому є запорукою добробуту, благополуччя, розвитку головної продуктивної сили суспільства – людини. Раціональний розвиток соціальної інфраструктури – багатоаспектна проблема, яка потребує вирішення багатьох питань наукового управління. Як відомо, елементи соціальної інфраструктури більшою мірою розглядаються у відриві один від одного, в контексті приватних технічних, виробничих, організаційних та економічних завдань. Практичний досвід показує, що всі компоненти соціальної інфраструктури мають бути предметом єдиного, цілісного процесу управління.

Розвиток соціальної інфраструктури регіону дозволяє створювати фундамент для підтримки соціально-економічних прав і гарантій населення, допомагає забезпечити і зберегти доступність соціальних послуг та сприяти максимальному наближенню об'єктивних потреб до ресурсних можливостей регіону. Нині надзвичайно актуальним стає дослідження, спрямоване на розроблення стратегії розвитку соціальної інфраструктури в регіоні, що сприяє економічному зростанню, забезпечує матеріальну основу реалізації соціальних програм і підвищення рівня життя сільського населення. Усе вищевикладене обумовлює актуальність даної роботи в науковому і при-

кладному значеннях щодо розв'язання значного господарського завдання, що стосується реформування найважливішої сфери життєзабезпечення населення – соціальної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах сучасної економіки загальними питаннями розвитку соціальної інфраструктури приділяють увагу такі науковці, як Л. Г. Богущ [5], Г. Колосюк [3], В. І. Куценко [5], Я. Остафійчук [5], В. К. Терещенко [7]. Кожний з цих учених зробив свій вагомий внесок у дослідження соціальної сфери та інфраструктури.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення, наукове обґрунтування, впровадження стратегічних напрямів, розгляд основних тенденцій розвитку об'єктів соціальної інфраструктури сільської місцевості та висвітлення основних проблем розвитку соціальної інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу досліджень. Нові соціально-економічні умови, що склалися нині на селі, – формування агропромислового виробництва на основі різних форм власності, диференціація послуг, що надаються населенню сільськогосподарськими, комунальними підприємствами або приватними структурами, а також зміна соціальних потреб сільських жителів у видах послуг потребують по-новому вирішити соціальні питання на селі.

Серед актуальних проблем особливого значення набувають ті, що пов'язані з сільською соціальною інфраструктурою. Саме вона є матеріальною та організаційною основою задоволення багатьох життєвих потреб населення. Проте кризові процеси минулих років в економіці України негативно позначилися на формуванні та розвитку об'єктів соціального призначення, зменшилася кількість підприємств, організацій, закладів та установ у цій сфері.

В економічній літературі виділяють декілька підходів до трактування поняття соціальної інфраструктури, що обумовлює дискусійність і розмитість її кордонів. Відповідно, і питання про специфіку розвитку соціальної інфраструктури сільських те-

риторій регіону залишається недостатньо вивченим. Теоретичне дослідження соціальної інфраструктури дозволило конкретизувати цю категорію і визначити її як стійку сукупність речових елементів, з якими взаємодіє регіональний соціальний суб'єкт і які створюють умови для раціональної організації всіх основних видів діяльності на території регіону: трудової, суспільно-політичної, соціально-культурної та соціально-побутової. Тобто соціальна інфраструктура – це умови, що забезпечують ефективну життєдіяльність людини не тільки на виробництві, а й у всіх сферах регіонального суспільства [1; 2]. Зокрема, не можна одні інфраструктурні елементи замінити іншими – вони діють лише в комплексі, взаємодіючи і доповнюючи один одного.

Важливо систематизувати концептуальні підходи до змісту та класифікації соціальної інфраструктури (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація концептуальних підходів класифікації елементів соціальної інфраструктури

Класифікаційна ознака соціальної інфраструктури	Елементи соціальної інфраструктури
Рівень організації суспільства	- соціальна інфраструктура країни, регіону, міста, підприємства;
Форма інфраструктури	- лінійна (мережа залізничних, автомобільних доріг та ін.); - точкова (школи, театри, ВНЗ і т.д.);
Проблемно-цільовий принцип	- тимчасова; - постійна;
Задоволення потреб людей	- інфраструктура, пов'язана із задоволенням щоденних потреб населення; - інфраструктура, пов'язана із задоволенням потенційних потреб населення;
Вид діяльності людини	- інфраструктура трудової діяльності; - суспільно-політична діяльність; - освіта і культура; - охорона здоров'я і фізична культура; - інші галузі невиробничої сфери;
Функціонально-цільовий принцип	- суспільно-політична та інтелектуально-культурна діяльність; - відновлення та збереження фізичного здоров'я населення;
Галузевий принцип	- розподіл і обмін; - надання споживчих послуг; - охорона здоров'я; - просвітництво; - управління та охорона громадського порядку;
Принцип доступності	- соціальна інфраструктура з безперешкодним доступом; - соціальна інфраструктура з обмеженим доступом; - недоступна соціальна інфраструктура.

Використання запропонованих класифікаційних ознак соціальної інфраструктури дозволило виявити явні особливості соціальної інфраструктури [1; 2; 3; 5].

- об'єктивний характер і приватна форма гармонізації життя суспільства, адже розвиток суспільного життя вимагає цілеспрямованого регулювання;

- до складу соціальної інфраструктури, крім установ та організацій, входять технічна забезпеченість, технологічні принципи та їх функціонування;

- соціальну інфраструктуру не можна розглядати у відриві від установок, ціннісних орієнтацій населення, окремих його груп і об'єднань;

- соціальна інфраструктура розв'язує завдання соціального розвитку.

Виходячи з наведених особливостей, важливо визначити цільові функції соціальної інфраструктури, такі як створення умов для формування прогресивних тенденцій у демографічних процесах; відтворення робочої сили якісно відповідає потребам і рівню розвитку виробництва; ефективне використання трудових ресурсів; раціональне використання людського часу.

Сільська соціальна інфраструктура є частиною соціальної інфраструктури Київського регіону, яку в цілому утворюють житлове і комунальне господарство, освіта, культура, охорона здоров'я, служба побуту, транспорт і зв'язок у частині, пов'язаній з обслуговуванням населення, інші галузі невиробничої сфери та торгівля. Кожній з даних галузей притаманні власна організаційна структура, форми обслуговування населення взагалі та в сільських поселеннях, механізм функціонування тощо.

За своїм складом соціальна інфраструктура є багатогалузевою та багаторівневою системою. Умовно вона поділяється на два блоки, в які входять галузі соціально-побутового та соціально-культурного призначення [6].

Сучасний стан житлово-комунального господарства на сільських територіях Київської області характеризується відсутністю належного матеріального, фінансового, кадрового та ресурсного забезпечення, необхідного для виконання завдань і повноважень місцевого самоврядування у сфері житлово-комунального господарства і як наслідок – кризою у цій сфері, яка проявляється насамперед у сферах утримання об'єктів благоустрою, житлового фонду та енерго-, тепло-, водопостачання населення.

Тенденція до поліпшення ситуації із введенням в експлуатацію житла в сільській місцевості спостерігається починаючи з 2003 р. – 1,4 млн м², протягом 2004-2006 рр. – 5,5 млн, у 2007 – 2008 рр. – 5,4 млн м². У зв'язку з кризовими явищами в економіці у 2010 р. скоротився показник введення житла в експлуатацію в сільській місцевості і становив у середньому за рік 3 млн м² (у міських поселеннях 6,3 млн м²), в тому числі 99,9% за кошти приватних осіб. Тобто останнім часом у сільській місцевості спостерігається тенденція до скорочення введення в експлуатацію житла.

Загалом, житловий фонд в селах області порівняно з 1990 роком зріс на 8,4%, в той час як в міських поселеннях – на 26,1%. Це призвело до того, що зростання забезпеченості житлом з розрахунку на одного жителя в містах відбувається швидшими темпами ніж в селах.

Важливе завдання галузей соціально-побутового призначення полягає у забезпеченні населення житлом. Вирішення житлової проблеми – основа соціальної політики відродження українського села, оскільки житлові умови безпосередньо впливають на демографічну ситуацію, закріплення молоді на селі.

Газифікація сільських населених пунктів є одним з пріоритетних завдань відродження села. Економічна роль газифікації полягає не тільки в тому, що докорінним чином змінюється сільський побут, а й у тому, що вводиться інша система опалення приміщень. Однак на сучасному етапі серйозною проблемою залишається газифікація сільських населених пунктів. На початок 2010 р. в Київській області було газифіковано 96,8% сільських будинків і квартир.

Разом з тим незадовільною є якість комунальних послуг, які надаються селянам. Так, наприклад,

електропостачання у випадку аварійної ситуації у віддалених сільських населених пунктах звичай відновлюється через кілька днів.

Торгівля є сферою діяльності соціальної інфраструктури, що справляє безпосередній вплив на усі сфери життя населення, а також, щодо забезпечення якісного обслуговування мешканців сільських територій закладами торговельної сфери. На жаль, протягом останніх десятиріч ситуація з торговим обслуговуванням сільського населення в Україні залишається складною. Це стосується всіх без винятку сільських територій нашої держави.

Загалом, торгове обслуговування сільських територій Київської області відзначається недостатнім рівнем не лише за кількісними, але і за якісними показниками. Типовим для деяких сіл є невеликий ринок, на якому місцевих жителів майже немає, а якщо вони там з'являються, то продають переважно фрукти та овочі з підсобного господарства, часом – молочну продукцію. Основна частина продавців приїжджають з навколишніх містечок. Вони торгують продуктами харчування, одягом, взуттям, господарчими товарами та інструментами.

В останні роки занепокоєння викликає тенденція згорання сільської мережі побуту. Так, на сьогоднішній день побутове обслуговування в селах майже відсутнє. А там, де воно є, обмежується переважно послугами перукарень, інколи ремонтом взуття чи пошиттям і ремонтом одягу. Така ситуація аж ніяк не відповідає сучасним стандартам. Вимогою сьогодення є заклади, що надають послуги з ремонту та обслуговування побутової техніки, хімічестки одягу, фото- і поліграфічні послуги, доступ до мережі Інтернет тощо.

Система народної освіти в Україні є єдиним комплексом послідовно пов'язаних між собою ланок виховання і навчання. Першою ланкою системи освіти є дошкільне виховання. Аналіз розвитку мережі дитячих садків в сільській місцевості Київської області дозволив констатувати факт, що на початок 2012 року функціонували 261 постійний дошкільний заклад, якими було охоплено 9,2 тис. дітей. За останні дев'ять років дослідження по сільській місцевості Київської області спостерігається зниження кількості дитячих дошкільних закладів.

В основному дитячими дошкільними закладами забезпечені крупні сільські населені пункти, тоді як у малих селах ця проблема залишається невирішеною.

Другою ланкою в системі освіти виступають загальноосвітні школи. У сільській місцевості регіону у зв'язку з демографічною кризою під загрозою опинилася мережа загальноосвітніх навчальних закладів. Відповідно, постає проблема якості освітніх послуг, їх фінансування та працевлаштування педагогічних працівників через скорочення ставок.

Аналіз розвитку мережі загальноосвітніх навчальних закладів у Київській області за 2003-2012 рр. свідчить, що мережа цих закладів освіти за останні дев'ять років зменшилася порівняно з 2003 р. на 8,7%. Зменшилася також і чисельність учнів, яких охоплюють загальноосвітні навчальні заклади, з 372,6 тис. осіб у 2003 р. до 234,2 тис. осіб у 2012 р.

Ринкові відносини поступово втручаються у сільську медицину, що виявляється в збільшенні числа платних послуг населенню. Таким чином, медичне обслуговування не лише на селі, де ситуація критична, а й у містах, не дає можливості кожному громадянину реалізувати своє, гарантоване статтею 49 Конституції України, право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування [4].

В останні роки особливої актуальності набула проблема розвитку сільського зеленого туризму в умовах, наближених до природи. Організація відпочинку і туризму на базі сільських поселень може мати надзвичайно позитивний вплив на економіку та екологію багатьох адміністративних районів України за рахунок: використання наявного приватного житлового фонду, фінансових ресурсів сільського населення для будівництва та пристосування приватного житла для прийому туристів, самозайнятості селян та забезпечення туристів екологічно чистими продуктами харчування.

На даний час в Україні чітко виділяються регіони-лідери щодо розвитку сільського туризму. І один із таких районів – Переяслав-Хмельницький район Київської області з безкрайнім плесом Дніпра та славнозвісним комплексом музеїв легендарного Переяслава.

Комплексність вирішення проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських територій вимагає наступного [6].

У галузі житлово-комунального господарства: впровадження ринкових механізмів будівництва житла на селі; збереження і раціональне використання житлового фонду; поліпшення житлово-побутових умов сімей.

У галузі побутового обслуговування сільського населення регіону: надання жителям села широкого спектра послуг; посилення впливу сервісу побутових послуг; часткова компенсація оренди приміщень і т.д.

У галузі торгівлі і ресторанного господарства: досягнення збалансованості попиту і пропозиції на ринку предметів споживання; задоволення попиту споживачів при високій якості обслуговування і мінімальному рівні витрат; збільшення кількості заготівельних організацій; вдосконалення форм обслуговування споживачів тощо.

У галузі освіти: реконструкція, капітальний ремонт і оснащення приміщень дошкільних установ; оснащення дитячих садків; збагачення духовності окремої особистості; сприяння реалізації програм комп'ютеризації сільських шкіл та «Шкільний автобус» тощо.

У галузі охорони здоров'я: оснащення медичних кабінетів; забезпечити сільські заклади охорони здоров'я сучасною медичною апаратурою, пересувними стоматологічними кабінетами та іншим сучасним устаткуванням.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запобігання подальшому поглибленню руйнівних соціальних процесів на селі передбачає активізацію розробки і поступового втілення в життя комплексу нормативно-правових та організаційно-економічних заходів, які ґрунтуватимуться на реальному попиті та пропозиції соціальних послуг на макrorівні, тобто посиленні регулюючого впливу органів місцевого самоврядування на засадах органічного поєднання функцій місцевих владних структур та регіональних і загальнодержавних органів влади у вирішенні завдань розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Таким чином, соціальна інфраструктура відіграє важливу роль у формуванні сприятливого життєвого середовища на селі та забезпеченні сталості розвитку сільського господарства в цілому. Розвиток соціальної інфраструктури передбачає створення й фінансову підтримку закладів культури, освіти, охорони здоров'я, розбудову житлово-комунального комплексу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загребова Л.Е. Систематизация теоретических подходов к определению и классификации социальной инфраструктуры региона / Л.Е. Загребова // Современные аспекты экономики. – № 2(162). – СПб. : Инфо-да, 2011. – С. 30-36.
2. Загребова Л.Е. Эволюция концептуальных подходов к экономическому содержанию категории «социальная инфраструктура» / Л.Е. Загребова // Экономика. Управление. Право : научно-практический журнал. – М. : Изд-во ИНГН, 2011. – № 1. – С. 72-76.
3. Колосюк Г. Роль та значення соціальної інфраструктури в економічному розвитку депресивних міст / Г. Колосюк // Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки. – Т., 2011. – С. 212-214.
4. Конституція України: Офіційний вісник України від 01.10.2010. – 2010 р. – № 72/1 Спеціальний випуск.
5. Куценко В.І. Соціальна сфера: теоретичні, методологічні та прикладні аспекти розвитку : кол. моногр. / В.І. Куценко, Л.Г. Богуш, Я.В. Остафійчук та ін. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – С. 109-403.
6. Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / О.І. Павлов, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин та ін. ; за ред. О.І. Павлова. – Одеса : Астропринт, 2012. – 519 с.
7. Терещенко В.К. Соціально-економічний розвиток сільських територій : навчальний посібник / В.К. Терещенко, Н.В. Морозюк // За ред. В.К. Терещенка. – Київ-Ніжин, 2011. – 184 с.

УДК 330.3

Соколюк К.Ю.
аспірант

Уманського національного університету садівництва

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЛЮДИНИ

У статті автором розглянуто процес формування інноваційного ресурсу інтелектуального капіталу людини в ринкових умовах господарювання. Досліджено основні питання процесу формування інтелектуального капіталу людини в період глобалізаційних процесів. Проаналізовано основні форми державної підтримки інноваційної діяльності. Окреслено основні напрями подальшого дослідження даної проблематики.

Ключові слова: інноваційний ресурс, людський капітал, інтелектуальний капітал, інноватика, ринок інвестиційних ресурсів, державна підтримка.

Соколюк К.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РЕСУРСА ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ЧЕЛОВЕКА

В статье автором рассмотрен процесс формирования инновационного ресурса интеллектуального капитала человека в рыночных условиях хозяйствования. Исследованы основные вопросы процесса формирования интеллектуального капитала человека в период глобализационных процессов. Проанализированы основные формы государственной поддержки инновационной деятельности. Определены основные направления дальнейшего исследования данной проблематики.

Ключевые слова: инновационный ресурс, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, инноватика, рынок инвестиционных ресурсов, государственная поддержка.

Sokoluk K.Y. FORMATION OF INNOVATIVE HUMAN RESOURCE INTELLECTUAL CAPITAL

The author considers the formation of innovative resource rights in intellectual capital market conditions. The basic question of intellectual capital formation process rights during globalization. The basic form of state support for innovation. The basic directions of further research this issue.

Keywords: innovation resources, human capital, intellectual capital, Innovation, market investment resources, government support.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України характеризується структурними змінами в країні як на мікро-, так і на макrorівнях. Зокрема, поряд із стрімким розвитком НДДКР проблеми із оновлення основних засобів і впровадження новітніх ресурсо- та енергоощадних технологій у стратегічних галузях залишаються невирішеними. За підсумками 2012 року Україна входить до 50 країн – лідерів світу за рівнем інноваційного розвитку, а саме посідає 42 сходинку [5]. У той же час за рівнем ВВП із розрахунку на одну особу та з урахуванням реальної купівельної спроможності Україна на 38 місці серед 177. За рівнем номінального ВВП Україна лише на 52 сходинці [8]. Проте за рівнем доходу на душу населення Україна на 136 місці. Тобто інтелектуальний капітал використовується не в повній мірі, що позначається на соціальному забезпеченні населення та розвитку економіки країни у всіх галузях загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики формування інтелектуального капіталу та інноваційних ресурсів займалися такі

науковці, як М.Ю. Коденська, Л.І. Курило, В. Семиноженко, О.В. Чала, В.Г. Федоренко, А. Єремєєва, А. Пересада та ін.

Постановка завдання. Недостатність фінансування інвестицій у розвиток людини, основних складових людського капіталу – фізичної, інтелектуальної, духовної може викликати погіршення інноваційного клімату, так як основна мета, яку переслідуватимуть працівники, буде забезпечення самих необхідних потреб, а не саморозвиток та самоудосконалення. Тому потребує поглибленої розробки комплексу заходів щодо формування і правильності використання інноваційного ресурсу інтелектуального капіталу людини як на рівні організації, так і на загальнодержавному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звичайно, недосконалість механізму залучення інноваційних ресурсів у ринкову систему можна обґрунтувати неготовністю бізнес-структур та економіки держави до змін, що передбачені при інтеграції до європейської та світової економіки. Проте тут ви-

никає суперечність. За дослідженнями вітчизняних науковців, розвиток одного із ключових ресурсів інновацій – людських – залишається на достатньо високому рівні (патентність, кваліфікація кадрів, ринок праці, рівень освіченості). На їх погляд, основна проблема лежить в площині інституційного, правового та організаційного забезпечення. Саме дані фактори стримують розвиток конкурентного ринку інноваційних продуктів, що в свою чергу унеможливило перегворення інновацій на масові і тим самим створює складності у їх трансформації на інвестиційні ресурси.

Важливішим напрямом формування інноваційних ресурсів людського капіталу є підготовка наукових кадрів в аспірантурі та докторантурі. За даними Державної служби статистики України, у 2013 році підготовкою молодих науковців займалися 518 установ (на 3 одиниці менше 2012 року), в тому числі 269 науково-дослідних інститутів і 249 вищих навчальних закладів. Частка випуску науковців із захистом дисертації становить 26% у 2013 році (рис. 1). Тобто із 8320 випускників аспірантури лише 2173 – із захистом дисертації. Із 578 докторантів на момент випуску захистили роботу лише 188 осіб, що становить 32,5% від загальної чисельності [8]. Це обумовлено рядом об'єктивних і суб'єктивних чинників та потребує удосконалення процесу управління науковою діяльністю як на рівні наукових установ – перегляд умов вступу з врахуванням досвіду практичної роботи на підприємстві та програми підготовки, так і на загальнодержавному рівні – гранти, забезпечення працевлаштування, контроль за якістю проведення захистів, перегляд Вищою атестаційною комісією вимог та умов захисту та ін.

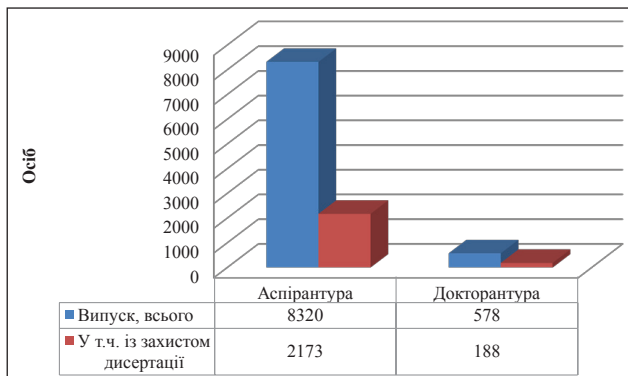


Рис. 1. Оцінка підготовки науковців у 2013 році в Україні

На сучасному етапі розвитку науки спостерігається тенденція концентрації наукових кадрів у вищих навчальних закладах, тоді як є необхідність їх залучення у виробничу систему. Так, у 2013 році зменшилася кількість підприємств та організацій, що займалися розробкою та впровадженням інновацій на 59 одиниць, що призвело до зменшення кількості створених передових технологій на 70 одиниць та кількості охоронних документів у створених технологіях: у винахід – на 44 одиницю та промисловий зразок – на 169 одиницю [6].

Передумовою формування інноваційних ресурсів є інтелектуальний капітал, що є однією із основних складових людського капіталу.

На думку Л.І. Курило, базовим складником, або так званим забезпечуючим фактором формування інтелектуального капіталу, є людський, уособлений

людьми з відповідними інтелектуальними здібностями, навичками, знаннями, які можна розвивати у процесі життєдіяльності [1, с. 29].

Рухійною силою формування інтелектуального капіталу та інноваційних ресурсів зокрема є знання, а у виробництві знань вирішальну роль відіграють люди зі своїм інтелектом. Враховуючи те, що вони працюють не ізольовано, а в корпоративному середовищі, факторами впливу на процес удосконалення знань та навичок є корпоративна культура та умови праці й мотивація науковців.

В структурі витрат на проведення наукових та науково-технічних робіт фінансування за рахунок державних коштів становить у 2012 році 4709,1 млн грн, що становить 44,5% від загальної суми. Це на 4,3% більше, ніж у 2011 році, тобто спостерігається певне зростання державної підтримки наукової діяльності в Україні. Проте фінансування науково-дослідних робіт в більшій мірі проводиться науковими установами самостійно.

У 2012 році витрати організацій на наукові розробки становили 103335,1 млн грн, в т. ч. на фундаментальні дослідження 2610,5 млн грн, що більше 2011 року на 19,5%. У % до ВДВ це становить 0,73%.

Нарощення інноваційного ресурсу людського капіталу у межах організації відбувається у процесі максимального використання знань співробітників, здатність їх до добування знань, їх примноження, раціонального використання, здатність приносити користь підприємству.

Варто зазначити, що якість людського капіталу у процесі використання лише підвищується, чого не скажеш про технології, техніку, які підлягають постійному зношенню як моральному, так і фізичному.

Ефект від використання інтелектуального капіталу людини в рамках організації залежить від управлінських здібностей керівника та ефективності системи менеджменту загалом. При правильному та кваліфікованому менеджменті сума одержаного прибутку від інвестицій в людський капітал може у три рази перевищити прибуток від інвестицій у техніку. Відповідно, процес формування людського капіталу та інтелектуальної її складової потребує як часового, так і інвестиційного ресурсу.

Ключовим для формування інтелектуального капіталу та інноваційного ресурсу зокрема є створення умов для розвитку людини, її умінь, навичок та здібностей. Крім інтелектуальної складової, капітал людини включає у себе і такі складові, як фізичний і духовний ресурс, що потребують постійної підтримки високого їх рівня [1].

Інтелектуальний капітал, від якості якого залежить рівень інноваційного розвитку не лише організації, а і економіки країни загалом, у той же час є джерелом інвестиційного ресурсу людського капіталу, так як при створенні того чи іншого інноваційного продукту людина інвестує свій час, знання, вміння, творчий підхід. Новостворений продукт людської розумової та творчої діяльності – інновація при залученні в виробничий процес також має інвестиційний характер. Тому формування інтелектуального капіталу людини є точкою відліку подальшого розвитку інноваційно-інвестиційного процесу в країні та умовою якості формування ринку інновацій, ринку інвестиційних ресурсів. Аналіз вітчизняного та світового досвіду інноваційного розвитку економіки показав, що одним із ключових факторів активізації даного процесу є підтримка з боку держави (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз світового досвіду інноваційного розвитку

Країна	Заходи	Результат
Фінляндія	1. Всі університети мають статус дослідних із повною фінансовою та дослідницькою автономією. 2. Наявність агентства з фінансування технологій та інновацій TEXES, що координує та розподіляє кошти. щорічний бюджет становить майже 600 млн євро. 3. Національний фонд з досліджень та розвитку SITRA – незалежний державний фонд, що діє під наглядом парламенту.	Планування витрат на НДДКР інноваційним шляхом, забезпечення моніторингу реалізації інноваційного проекту, спів фінансування ефективних інноваційних проектів.
Франція	Інноваційна політика базується на поєднанні прямих та непрямих методів підтримки інновацій: 1. Пряма підтримка полягає у наданні безвідсоткової позики терміном до 5-6 років. Особливістю є те, що позика повертається лише у випадку успішної реалізації інноваційного проекту. 2. Непряма підтримка: прирідна податкова знижка 50%, «податкові канікули», звільнення від податків на 8 років у випадку перевищення витрат на наукові дослідження та розробки 15%, прискорена амортизація найважливіших видів устаткування (енергозберігаючого, екологічного, інформаційного).	Досить високий рівень поверненості кредитів від 40 до 50%; Поява нових компаній та фірм інноваційного напрямку; Коефіцієнт амортизації устаткування до 4 років дорівнює 1,5; 5-6 років – 2; понад 6 – 2-2,5.
Ізраїль	Стимулювання інноваційної діяльності базується на наданні фінансових грантів, податкових пільг та права на прискорену амортизацію.	Термін дії податкової пільги становить 7 років починаючи з року коли підприємство починає одержувати дохід.
Німеччина	Використання трьох основних різновиди податкових пільг: спеціальні норми амортизаційних відрахувань, інвестиційні надбавки та створення резервів неоподаткованого прибутку. Створення високотехнологічного фонду High-Tech Grenderfonds, обсяг капіталу якого сягає 272 млн євро.	Дані заходи стимулюють розвиток інноваційних досліджень, які мають фінансову підтримку з боку фонду, що інвестує у нові високотехнологічні компанії.
Китай	Основна підтримка спрямована на розвиток технопарків. Зокрема, підприємства, що працюють у складі технопарку сплачують лише 15% від установленої ставки на прибуток. А компанії, у яких 70% виробленої продукції іде на експорт – лише 10% від установленої ставки.	Таким чином, у підприємств з'являються інвестиційні ресурси, що дає змогу здійснювати інвестиційну діяльність за рахунок прибутку від інноваційної діяльності.
Республіка Казахстан	Надання інноваційних грантів; Фінансування за допомогою інститутів інноваційного розвитку; Фінансування інноваційних проектів на поворотній основі; Забезпечення проведення державної науково-технічної, економічної та екологічної експертизи інноваційних проектів; Ряд пільг пов'язаних із оподаткуванням, зокрема, звільнення від митних платежів, зниження корпоративного податку вдвічі та скасування земельного та майнового податку в повному обсязі.	Це сприяло формуванню інвестиційних ресурсів із податкових пільг, що дало змогу інвестувати інноваційні дослідження та розробки. Тим самим, дані заходи сприяли популяризації інноваційної діяльності.
Російська Федерація	Створення інноваційного центру «Сколково» та Фонду сприяння розвитку малих підприємств у науково-технічній сфері.	Реалізація за сприяння Фонду програм інноваційного розвитку, що спрямовані на створення нових і розвиток діючих високотехнологічних компаній.
Республіка Білорусь	Створення Парку високих технологій, учасники якого звільнені від окремих видів податку: податку на додану вартість із оборотів від реалізації товарів; податку на прибуток; податку на землю на період до трьох років. Також діє пряма державна підтримка інноваційної діяльності через безпосередню участь Білоруського інноваційного фонду.	Така політика дає змогу акумулювати певну суму коштів для формування внутрішніх інвестиційних ресурсів як по відношенню до інноваційних підприємств так і для країни зокрема.
Україна	Визнання пріоритетного статусу науково-технічного та інноваційного розвитку шляхом схвалення урядом Концепції реформування системи фінансування наукової і науково-технічної діяльності до 2017 року, внесенням змін до тендерного законодавства, а саме прийняття Закону «Про здійснення державних закупівель» (основне завдання якого полягає у створенні конкурентного середовища у сфері державних закупівель), прийняттям Верховною Радою України в жовтні 2012 року нової редакції Закону «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (основна мета – забезпечити ефективне використання науково-технічного потенціалу держави) та створення Фонду підтримки малого інноваційного бізнесу (з метою надання державної підтримки для впровадження вітчизняних технологій та розробок).	Такі заходи мають сприяти поширенню інновацій та їх подальшого розвитку, розвитку ринку технологій. Також дана система заходів має на меті стимулювання впровадження здобутків науки у життя. Саме на основі даного нормативно-правового поля в перспективі може сформуватися ефективна та продуктивна система взаємовідносин між сферою прикладних, фундаментальних досліджень та сферою практичного використання технологій і розробок.

Джерело: [5]

Порівнявши шляхи формування інноваційної економіки можна зазначити, що регулювання інноваційного процесу на державному рівні є основою (платформою) для формування ефективної інноваційної стратегії підприємства, але у будь-якому випадку за основу потрібно брати людський капітал з усіма його складовими. Тобто в першу чергу необхідно створити сприятливі умови для закладення фундаменту формування людського капіталу, починаючи ще з народження (надання якісних послуг у закладах освіти, охорони здоров'я, культурно-просвітницьких закладах, забезпечення духовного роз-

витку та збагачення тощо). Вплинути на процес формування інтелектуального капіталу держава може шляхом засобами регулювання на ринок праці, що спрямовані на досягнення повної зайнятості населення та урівноваження складових сукупного попиту та пропозиції [7].

Серед усіх ресурсів людського капіталу інтелектуальна складова є основою формування інноваційних ресурсів потенціалу людини, але без якісних «базових» складових (фізичний та духовний розвиток) ефективна її реалізація є неможливою. Тому процес формування інтелектуального капіталу носить комплексний харак-

тер, що означає рівномірне збагачення та нагромадження усіх складових людського капіталу.

Однією з умов формування інноваційної економіки є наявність розвинутого, конкурентного ринку інновацій, формування і подальший розвиток якого тісно пов'язаний та впливає на інвестиційний клімат в країні, подальші тенденції розвитку ринку інвестиційних ресурсів, зокрема. Тим часом для формування такого ринку і реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку країни необхідно здійснити низку заходів та прийняти відповідні рішення.

Погоджуємося з думкою відомих економістів, що дані заходи і прийняті рішення мають носити системний характер, мати ознаки комплексності й безперервності, так як ринок – це механізм, що постійно розвивається та потребує відповідного реагування як з боку держави, так і з боку суспільства. Тобто мається на увазі, що розвиток має супроводжуватися проникненням інновацій у всі сфери людської життєдіяльності. Це спричинить перетворення будь-якої діяльності на інноватику [2]. Тобто при формуванні стратегії подальшого розвитку економіки як на макро-, так і макрорівні (на рівні організації та на рівні держави) потрібно враховувати умови та перспективи розвитку усіх складових людського капіталу, у тому числі і інтелектуальної складової.

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Актуальність проведеного дослідження полягає у необхідності інтелектуалізації економіки (ні в якому разі не виключаючи працю людини) та обґрунтуванні основних шляхів прискорення процесу формування ефективного ринку інноваційних ресурсів, де ключовим і базовим ресурсом є інноваційний ресурс капіталу людини як джерело створення якісних і продуктивних матеріальних і нематеріальних активів,

підприємницьких ініціатив і управлінських рішень щодо ефективного використання засобів та коштів підприємства, установи, економічної системи країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коденська М.Ю. Методичні підходи до оцінки інноваційного продукту аграрної науки [Текст] / М. Ю. Коденська, Н. М. Перепелиця ; ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, Інститут овочівництва і баштанництва УААН. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 78 с.
2. Курило Л.І. Інтелектуальний капітал в аграрній сфері економіки : монографія / Курило Л.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 322 с.
3. Робота аспірантури та докторанти у 2013 році. Експрес-випуск. Державна служба статистики. – 04.03.2014 р. № 74/0/05.4 вн-14.
4. Романєєв О.В. Практика прискорення інноваційно-інвестиційного розвитку виробничих підприємств / О.В. Романєєв // Матеріали І Міжнародної науково-методичної конференції «Інноваційний розвиток: економіка, управління, інформаційні технології, право, освіта», присвяченої 30-річчю заснування ВНАУ та 10-річчю спеціальності «економічна кібернетика» (Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, 15-16 листопада 2012). В двох томах. Том 1. – Вінниця, ВНАУ, 2012 – С. 27-29.
5. Семиноженко В. Чи можливий в Україні інноваційний стрибок? / В. Семиноженко // Дзеркало тижня. – № 17(114). – 16 травня 2013. – С. 13.
6. Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2013 році. Експрес-випуск. Державна служба статистики. – 22.04.2014 р. № 1544/0/05.4 вн-14.
7. Теоретичні та прикладні засади інвестиційно-інноваційного розвитку економіки і ринку праці в Україні : монографія / Наук. ред. В.Г. Федоренко. – К. : ІПК ДСЗУ, 2007. – 317 с.
8. Україна зайняла 38 місце із 177 за реальним рівнем ВВП серед країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finanse.ua>.
9. Чала О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства / О.В. Чала // Ефективна економіка. – № 12. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www/economy.nauka.ua/?n=12&y=2012>.

УДК 338.242

Сорокін О.Г.
аспірант

Класичного приватного університету

ОЦІНКА ВПЛИВУ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ НА РОЗВИТОК УРАНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено середовище функціонування уранової промисловості України. Доведено необхідність здійснення оцінки впливу на соціо-еколого-економічний розвиток уранової промисловості факторів середовища її функціонування. Запропоновано методику проведення оцінки середовища функціонування на розвиток уранової промисловості України на основі експертного опитування та здійснено її апробацію.

Ключові слова: уранова промисловість, середовище функціонування, розвиток, фактор, експертне опитування.

Сорокин А.Г. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ УРАНОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье исследована среда функционирования урановой промышленности Украины. Доказана необходимость оценки влияния на социо-эколого-экономическое развитие урановой промышленности факторов среды ее функционирования. Предложена методика проведения оценки среды функционирования на развитие урановой промышленности Украины на основе экспертного опроса и осуществлена ее апробация.

Ключевые слова: урановая промышленность, среда функционирования, развитие, фактор, экспертный опрос.

Sorokin A.G. ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF THE OPERATIONAL ENVIRONMENT ON SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE URANIUM INDUSTRY OF UKRAINE

The paper investigates the operational environment of uranium industry of Ukraine. The necessity to assess the impact on the socio-ecological-economic development of uranium industry environmental factors of its functioning is proved. A method for assessing operational environment for the development of the uranium industry of Ukraine on the basis of the expert survey is offered and carried out its testing.

Keywords: uranium industry, operational environment, development, factor, expert survey.

Постановка проблеми. Зовнішнє середовище функціонування уранової промисловості характеризується високим рівнем складності, динамізму та невизначеності. Лише врахування впливу усього розмаїття факторів середовища функціонування уранової промисловості на її соціо-еколого-економічний розвиток дозволить розробити достовірний прогноз його протікання на майбутнє та прийняти адекватні йому заходи щодо регулювання розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням середовища функціонування різних соціально-економічних систем займалися сучасні науковці. Загальні підходи до вивчення середовища діяльності розглядалися у працях Кукарцевої С.В. [1], Левіна П.Б. [2], Щепак В.В. [3; 4] та інші. В роботах Щепак В.В. на особливу увагу заслуговують принципи організації середовища функціонування соціально-економічної системи регіону та його характерні ознаки. Дослідження Нижник В.М. присвячені вивченню методів оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств. Водночас методика оцінки впли-

ву середовища функціонування галузі залишається недосконалою.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методики проведення оцінки впливу середовища функціонування уранової промисловості на її соціо-еколого-економічний розвиток з використанням експертного опитування. Теоретичною основою досліджень є наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, присвячені проблемам оцінки середовища функціонування на розвиток соціально-економічних систем різних рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування елементів механізму регулювання соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості є складним процесом, здійснення якого є неможливим без оцінки впливу середовища функціонування зазначеної галузі. Як видно з рисунку 1, на основі оцінки впливу середовища функціонування, який може набувати як негативного, так і позитивного характеру, розробляються сценарії розвитку уранової промисловості на основі корегування інтегрального індикатору соціо-еколого-економічного розвитку.

Саме на основі розроблених сценаріїв розвитку уранової промисловості визначаються основні елементи механізму його регулювання.

Послідовність здійснення оцінки впливу середовища функціонування уранової промисловості на її розвиток наведена на рисунку 2. Як видно з рисунку, перш за все слід визначитися з групою факторів середовища функціонування уранової промисловості. Середовище функціонування розглядалося багатьма науковцями. Так, Щепак В.В. у своїх роботах стверджує, що організацію середовища функціонування об'єктів соціально-економічної системи необхідно здійснювати за

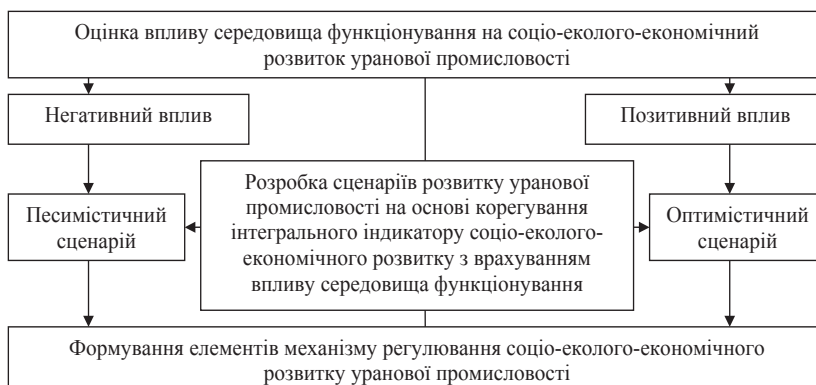


Рис. 1. Формування елементів механізму регулювання соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості

принципами, в основі яких покладено системний підхід і які враховують взаємозалежність і взаємодію характеристик середовища [3].

Якщо слідувати цій тезі, визначення чинників середовища відповідно до особливостей функціональних процесів суб'єктів соціально-економічної системи регіону дає можливість окреслити умови діяльності та сформуванню ефективного середовища функціонування у відповідності до їх цілей та завдань, так як результат діяльності системи залежить від умов господарювання [4]. Таке твердження є справедливим не лише для регіональної, але й для галузевої соціально-економічної системи.

На нашу думку, основними групами факторів середовища функціонування уранової промисловості є: політичні, економічні, законодавчі, ринкові, соціальні, екологічні.

Важливим для отримання адекватної оцінки середовища функціонування уранової промисловості є вибір методів її здійснення.

Нижник В. М. та Поліневич О. М. серед усього розмаїття підходів оцінки впливу зовнішнього середовища виокремлюють три основні групи. Перший підхід визначається науковцями як коефіцієнтно-експертний, другий – стратегічний, а третій – «векторно-матричний» [5]. Перший підхід передбачає здійснення аналізу середовища функціонування на основі коефіцієнтного підходу та опитувань. Другий – дослідження зовнішнього середовища на основі стратегічних карт та оцінки стратегічного потенціалу. Щодо третього підходу, то він передбачає вивчення зовнішнього середовища за допомогою системи показників з використанням теорії нечіткої логіки та нейронних мереж.

Кожен з цих підходів об'єднує кілька методів оцінки середовища функціонування. При цьому кожен з них має свої переваги та недоліки.

Одним з найбільш часто використовуваних методів оцінки середовища функціонування є експертні методи. Експертні оцінки у сучасних умовах є найбільш розповсюдженим способом отримання і аналізу якісної інформації.

«Експерт» у дослівному перекладі з латинської мови означає «досвідчений». Тому метод експертних оцінок полягає в обробці інформації, отриманої шляхом опитування експертів. Використання експертів як джерел інформації про майбутній розвиток досліджуваного процесу (явища, об'єкта), ґрунтується на гіпотезі наявності бодай у частини провідних спеціалістів конкретної області глибоких і достатніх знань про шляхи розв'язання досліджуваних проблем [6, с. 31].

Перевагою експертних методів є їх відносна простота для прогнозування практично будь-яких ситуацій, у тому числі в умовах неповної інформації. Важливою особливістю цих методів є можливість прогнозувати якісні характеристики ринку, наприклад: зміна соціально-політичного становища на ринку або вплив екології на виробництво та споживання тих чи інших товарів [7, с. 112].

До недоліків експертних методів належать: суб'єктивність думок експертів та обмеженість їхніх суджень [7, с. 112].

На нашу думку, переваги експертних методів значно домінують над недоліками, які можна усунути грамотним підбором експертів та перевіркою



Рис. 2. Послідовність оцінки впливу факторів середовища функціонування уранової промисловості на її розвиток

узгодженості отриманих у ході опитування оцінок. З огляду на це, для оцінки впливу середовища функціонування уранової промисловості на її розвиток ми вважаємо за доцільне використовувати метод експертних оцінок.

На наступному етапі необхідно розробити програму експертного опитування з метою визначення ступеня впливу факторів середовища функціонування уранової промисловості на її розвиток.

Програма застосування експертного опитування включає в себе основні структурні елементи програми соціологічного дослідження. Провідними завданнями є: виділення цілей опитування, побудова критеріїв підбору, правил організації участі експертів і критеріїв оцінки даної ними інформації. На відміну від масового опитування програма опитування експертів не настільки деталізована і носить переважно концептуальний характер. У ній насамперед однозначно підлягає оцінюванню явище, передбачаються у вигляді гіпотез можливі варіанти його результату [8].

Основний інструментарій експертних опитувань – анкета чи бланк-інтерв'ю, розроблені за спеціальною програмою. Відповідно до цього, процедура опитування може полягати або в анкетуванні, або в інтерв'юванні експертів [8].

При проведенні експертного опитування важливим етапом є підбір експертів. Від складу експертної групи, професіоналізму, обсягу знань та ерудованості експертів залежить точність та надійність отриманих оцінок.

В цілому ж проблема підбору експертів для проведення експертизи складається з двох етапів. На першому етапі, виходячи з задачі експертизи, необхідно виявити власне самих експертів. На другому етапі з виявлених експертів необхідно сформуванню робочу групу [9].

Для оцінки факторів середовища функціонування уранової промисловості нами запропоновано здійснити експертне опитування 10 експертів, до складу яких увійшли 3 представники вищого керівництва підприємства, що представляє уранову промисловість України, 3 представники місцевої влади по трьох напрямках (соціальному, екологічному та економічному), 1 представник Міністерства екології та природних ресурсів, 1 представник Міністерства соціальної політики, 1 представник Міністерства економічного розвитку та торгівлі, 1 представник ДП НАЕК «Енергоатом».

Для встановлення того, як можуть фактори середовища функціонування уранової промисловості вплинути на її розвиток, членом сформованої на попередній стадії дослідження експертної групи було запропоновано оцінити вплив факторів по їх групах на соціально-еколого-економічний розвиток цієї галузі. Експерти повинні були обрати, чи буде вплив надзвичайно низьким; низьким, середнім, високим або надзвичайно високим. Надзвичайно низьким пропонуємо вважати вплив групи факторів середовища функціонування, що призводить до зміни інтегрального індикатора соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості менш ніж на 20%, низьким – від 20 до 40%, середнім – від 40 до 60%, високим – від 60 до 80%, надзвичайно високим – від 80 до 100%.

У таблиці 1 наведено кількість експертів, які обрали той чи інший інтервал впливу групи факторів на соціо-еколого-економічний розвиток уранової промисловості.

На основі відповідей експертів, наведених у таблиці 1, визначалася частка експертів, які обрали даний інтервал впливу факторів середовища функціонування:

$$d_{ki} = \frac{m_{ki}}{m}, \quad (1)$$

де d_{ki} – частка експертів, які обрали k -тий інтервал впливу i -тої групи факторів середовища функціонування уранової промисловості;

m_{ki} – кількість експертів, які обрали k -тий інтервал впливу i -тої групи факторів середовища функціонування уранової промисловості;

m – загальна кількість експертів.

У таблиці 2 наведені результати розрахунків, здійснених на основі експертного опитування.

Середній рівень впливу даної групи факторів визначається на основі середньоарифметичної зваженої:

$$F_i = \frac{\sum_{k=1}^K d_{ki} \cdot f_k}{\sum_{k=1}^K d_{ki}}, \quad (2)$$

де F_i – середній рівень впливу i -тої групи факторів середовища функціонування на розвиток уранової промисловості;

f_k – середина інтервалу впливу i -тої групи факторів середовища функціонування на розвиток уранової промисловості;

d_{ki} – частка експертів, які обрали k -тий інтервал впливу i -тої групи факторів середовища функціонування уранової промисловості;

На основі результатів експертного опитування розраховано середній рівень впливу окремої групи факторів на розвиток уранової промисловості.

- політичних факторів:

$$F_1 = \frac{0 \cdot 0,1 + 0,70 \cdot 0,3 + 0,20 \cdot 0,5 + 0,10 \cdot 0,7 + 0 \cdot 0,9}{0 + 0,70 + 0,20 + 0,10 + 0} = 0,38$$

- економічних факторів:

$$F_2 = \frac{0,10 \cdot 0,1 + 0,40 \cdot 0,3 + 0,30 \cdot 0,5 + 0,20 \cdot 0,7 + 0 \cdot 0,9}{0,10 + 0,40 + 0,30 + 0,20 + 0} = 0,42$$

- законодавчих факторів:

$$F_3 = \frac{0,50 \cdot 0,1 + 0,30 \cdot 0,3 + 0,20 \cdot 0,5 + 0 \cdot 0,7 + 0 \cdot 0,9}{0,50 + 0,30 + 0,20 + 0 + 0} = 0,24$$

- ринкових факторів:

$$F_4 = \frac{0,20 \cdot 0,1 + 0,50 \cdot 0,3 + 0,30 \cdot 0,5 + 0 \cdot 0,7 + 0 \cdot 0,9}{0,20 + 0,50 + 0,30 + 0 + 0} = 0,32$$

- соціальних факторів:

$$F_5 = \frac{0,40 \cdot 0,1 + 0,50 \cdot 0,3 + 0,10 \cdot 0,5 + 0 \cdot 0,7 + 0 \cdot 0,9}{0,40 + 0,50 + 0,10 + 0 + 0} = 0,24$$

- екологічних факторів:

$$F_6 = \frac{0,10 \cdot 0,1 + 0,40 \cdot 0,3 + 0,40 \cdot 0,5 + 0,10 \cdot 0,7 + 0 \cdot 0,9}{0,10 + 0,40 + 0,40 + 0,10 + 0} = 0,40$$

Середній вплив факторів середовища функціонування на розвиток уранової промисловості:

$$F = \frac{0,38 + 0,42 + 0,24 + 0,32 + 0,24 + 0,40}{6} = 0,33.$$

Таким чином, на думку експертів, вплив факторів середовища функціонування уранової промисловості складає 0,33, тобто інтегральний індикатор розвитку може змінитися під впливом цих факторів на 33% в той чи інший бік.

Таблиця 1

Кількісні оцінки впливу факторів середовища функціонування на соціо-еколого-економічний розвиток уранової промисловості

Показники	Інтервал впливу факторів середовища функціонування				
	Надзвичайно низький	Низький	Середній	Високий	Надзвичайно високий
Середина інтервалу	0,1	0,3	0,5	0,7	0,9
Кількість експертів, які обрали даний інтервал впливу факторів середовища функціонування					
Політичні фактори	0	7	2	1	0
Економічні фактори	1	4	3	2	0
Законодавчі фактори	5	3	2	0	0
Ринкові фактори	2	5	3	0	0
Соціальні фактори	4	5	1	0	0
Екологічні фактори	1	4	4	1	0

Таблиця 2

Результати оцінки впливу факторів середовища функціонування на соціо-еколого-економічний розвиток уранової промисловості

Показники	Інтервал впливу факторів середовища функціонування				
	Надзвичайно низький	Низький	Середній	Високий	Надзвичайно високий
Середина інтервалу	0,1	0,3	0,5	0,7	0,9
Частка експертів, які обрали даний інтервал впливу факторів середовища функціонування					
Політичні фактори	0,00	0,70	0,20	0,10	0,00
Економічні фактори	0,10	0,40	0,30	0,20	0,00
Законодавчі фактори	0,50	0,30	0,20	0,00	0,00
Ринкові фактори	0,20	0,50	0,30	0,00	0,00
Соціальні фактори	0,40	0,50	0,10	0,00	0,00
Екологічні фактори	0,10	0,40	0,40	0,10	0,00

Показником, який можна використовувати для перевірки злагодженості думок експертів, є коефіцієнт конкордації, який складає 0,91, що свідчить про високу злагодженість (узгодженість) думок експертів.

Для перевірки значущості коефіцієнта конкордації розраховується критерій Пірсона. Розрахункове значення критерію Пірсона складає 18,2, а отже перевищує критичний рівень, який при числі ступенів вільності $n-1=6-1=5$ складає 11,07. Це означає, що коефіцієнт конкордації може бути визнаний значимим.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у ході проведеного дослідження було встановлено, що на соціо-еколого-економічний розвиток уранової промисловості найбільш відчутний вплив мають економічні, екологічні та політичні фактори зовнішнього середовища. З врахуванням впливу середовища функціонування можуть бути розроблені сценарії соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості України, що дозволить обрати найбільш прийнятні елементи механізму його регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кукарцева С.В. Комплексність регіонального розвитку промисловості: формування механізму забезпечення / С.В. Кукарцева // Препринт наукової доповіді. КНУТД МОН України, 2. – 2006.
2. Левин П.Б. Обоснование экономических оценок инновационной среды / П.Б. Левин // Вісник Донецького університету економіки та права. Економіка та управління. – 2004. – № 1. – С. 223-233.
3. Щепак В.В. Принципи організації середовища функціонування об'єктів соціально-економічної системи регіону [Електронний ресурс] / В.В. Щепак // Вісник ХНТУСГ. – Випуск 113 (Економічні науки). – Режим доступу : <http://khntusg.com.ua/node/787>.
4. Щепак В.В. Характерні ознаки середовища функціонування соціально-економічної системи регіону / В.В. Щепак // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 2. – Т. 3. – С. 229-233.
5. Нижник В.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Нижник, О. М. Полінкевич // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 334-345. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/espnet_2012_9\(2\)_49.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/espnet_2012_9(2)_49.pdf).
6. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
7. Телін С.В. Застосування експертних методів діагностики кризових симптомів розвитку підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Телін // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Випуск 3. – С. 110-119. – Режим доступу : www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_3_110.pdf.
8. Добренюк В.І., Кравченко А.І. Методи соціологічного дослідження : підручник / В.І. Добренюк, А.І. Кравченко. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 768 с.
9. Грабовецький Б.Є. Основи економічного прогнозування : навчальний посібник [Електронний ресурс] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВФ ТАНГ, 2000. – Режим доступу : <http://publib.if.ua/part/9816>.

УДК 338.1:338.23

Стегней М.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Мукачівського державного університету*

МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ

Стаття присвячена обґрунтуванню дефініції «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій». Схематично представлено загальну структуру механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій. Обґрунтовано функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території.

Ключові слова: механізм, сталий розвиток, сільські території, еколого-соціо-економічний розвиток, функції, складові.

Stegniy M.I. МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ

Стаття посвячена обоснованию дефиниции «экономический механизм экологически устойчивого развития сельских территорий». Схематически представлена общая структура механизма обеспечения экологически устойчивого развития сельских территорий. Обоснованы функции экономического механизма экологически устойчивого развития сельской территории.

Ключевые слова: механизм, устойчивое развитие, сельские территории, эколого-социо-экономическое развитие, функции, составляющие.

Stegniy M.I. MECHANISM ECOLOGICALLY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES: ESSENCE, CONSTITUENTS AND FUNCTIONS

The article is sanctified to the ground of definition «economic mechanism ecologically sustainable development of rural territories». The general structure of mechanism of providing ecologically of sustainable development of rural territories is schematically presented. The functions of economic mechanism are reasonable ecologically sustainable development of rural territory.

Keywords: mechanism, sustainable development, rural territories, ecology-socio-economy development, functions, constituents.

Постановка проблеми. Безперервне поглиблення екологічної кризи, а точніше, кризи стосунків суспільства і природи, у кінці ХХ століття викликало необхідність радикальних заходів відносно цілей і пріоритетів розвитку. Саме тому Концепція сталого розвитку об'єднує три основні точки зору: економічну, соціальну

і екологічну і є логічним переходом від екологізації наукових знань до соціально-економічного розвитку, що враховує прояв глобальних екологічних проблем. Особливо важливим аспектом є обґрунтування механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій як споконвічного джерела національного відродження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах сформовані школи учених і практиків, які розглядають питання сталого розвитку села у контексті використання екологічно безпечних технологій. Теоретичні і методичні підходи до розгляду сталого розвитку сільських територій викладені у працях українських учених Е. Какутича [1], О. Павлова [2], В. Трегобчука [3], М. Хвесика [4; 5], С. Харічкова [6], О. Шубравської [7, 8], В. Юрчишина [9], І. Іржицевої [10; 11] та ін. У цих роботах розроблено вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем забезпечення сталого розвитку сільських територій. Але вивчення цих питань в умовах погіршення екологічної ситуації залишається актуальним і вимагає безперервного подальшого моніторингу, розробки спеціального екологічно орієнтованого інструментарію розвитку українського села.

Існуючий досвід успішного розвитку сільських територій розвинених країн не завжди придатний для використання в українських реаліях, оскільки різке відрізняються макро- і мікрооточення, природно-кліматичні умови. Крім того, не до кінця дослідженою залишається значна частина механізмів впливу сталого екологічного розвитку сільських територій, що і вимагає подальших розвідок.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні сутності, складових та функцій механізму екологічно сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме поняття «сталого розвитку» вперше з'явилося у 70-х рр. минулого століття як результат досліджень вченими наслідків уніфікації стандартів споживання природних ресурсів в усіх країнах світу. За результатами досліджень було спрогнозовано виснаження життєво важливих ресурсів і визнано, що єдиним шляхом уникнення цього визнано перехід до глобальної рівноваги [12].

Основною турботою кожного суспільства проголошено забезпечення нормального психічного розвитку і збереження здоров'я людини. Це пов'язано з прогресуючим погіршенням якості природного середовища, з одного боку, і стресогенним і імунізнижуючим впливом екологічно зміненого середовища на організм людини, з іншою. Чинники, що формують здоров'я сучасної людини (поле здоров'я), розподіляються так: спосіб життя – 53%, екологія – 21%, біологія (спадковість) – 16%, система охорони здоров'я – 10%. В Україні несприятливий екологічний стан докілька обумовлює ріст екологічною складеною здоров'я до 60-70% [13].

Слід зазначити, що сталий розвиток – це тривалий, нелегкий еволюційний процес, а не чергова кампанія, це не лише завдання, – це надія на те, що ми зможемо пишатися світом, переданим у спадок наступним поколінням.

Сьогодні існує досить багато тлумачень цього терміну, проте жодне з них не стало загально визнаним. Але у всіх випадках йдеться про розвиток в межах господарської (екологічною) місткості природного середовища, що не вносить безповоротних змін в природу і не створює загроз для скільки завгодно тривалого існування людини як біологічного виду *homo sapiens*. Таким чином, в основі сталого розвитку лежить взаємодія двох основних елементів – добробут людини та благополуччя природи.

Парадигма суспільства сталого розвитку істотно відрізняється від парадигми індустріального (економічного) суспільства, що ґрунтується на пріоритеті

економічного зростання шляхом широкого використання індустріальних способів виробництва, в т.ч. і в сільському господарстві. В індустріальному суспільстві відбуваються концентрація виробництва і населення, урбанізація, формування системи цінностей, орієнтованих на ефективність, раціональність безвідносно до можливостей природного середовища.

Отже, суспільство сталого розвитку – це якісно нова фаза постіндустріального суспільства, це новий соціальний порядок, що відрізняється від попередніх форм першочерговим значенням і роллю особи в соціальній структурі. При переході до суспільства сталого розвитку соціально-економічний прогрес повинен утілюватися не стільки в нарощуванні обсягу виробництва матеріальних благ, скільки в зміні відношення людини до самого собі і своєму місцю у навколишньому світі.

Незважаючи на постійну критику науковців та практиків, альтернативи сталому розвитку на сьогодні не існує. Концепція сталого розвитку зумовлює нову поведінкову домінують людини в природі, що спричинить її рух дійсно до ноосфери як на сучасному етапі, так і на віддалену перспективу.

Особливістю нашого дослідження стало обґрунтування економічних механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних переваг та викликів. Тому доцільно визначитися з дефініцією «економічний механізм». Зокрема, в економічній літературі цьому терміну приділяється особлива увага як інтегрованої, багаторівневої системі форм і методів господарювання. Економічний механізм підприємства включає: систему внутрішніх економічних стосунків, що встановлює виробничий, – господарські зв'язки між структурними підрозділами, способи оцінки впливу цих зв'язків на загальні результати діяльності підприємства, підсистему стимулювання, планування, контролю, нормування, обліку і аналізу господарської діяльності.

Необхідно визначитися з особливостями функціонування економічного механізму як основи сталого розвитку сільських територій. На нашу думку, основна особливість економічного механізму полягає у специфіці розвитку сільського господарства та сільських територій, адже у цьому випадку ми стикаємося зі специфічним результатом трудової діяльності, який напружені пов'язаний з використанням природних ресурсів та охороною довкілля.

Дія економічних механізмів є важливим та актуальним напрямом досліджень, адже Нобелівська премія по економіці за 2007 р. була присуджена Лео (Леоніду) Гурвіцу (Leo Hurwicz), Роджеру Майерсону (Roger Myerson) і Еріку Маскіну (Eric Maskin) за «вклад в теорію економічних механізмів».

Аналізуючи існуючі погляди на механізми в економіці, слід зазначити високу міру їх термінологічної невизначеності, що є неприйнятним для об'єктивних наукових досліджень. Вказана невизначеність категорії «механізм» не дозволяє сформувати стандартний понятійний апарат, що вносить плутанину в процес формалізації об'єктів, знижує достовірність економічних досліджень.

Досить широкий спектр визначень економічного механізму в понятійному сенсі близький до процесу, тоді як в природних науках механізм носить виключно ресурсне визначення. Це викликає значні труднощі, що виникають при економіко-математичному моделюванні: незрозуміло, що будувати – модель процесу або модель ресурсів процесу. Також є значні проблеми в побудові стійких логічних конструкцій, а тим більше, в наукових дослідженнях і точних економічних розрахунках.

Досить сучасними і цікавими є дослідження А. Чаленко, який пропонує наступне визначення механізму в економіці: механізм – це сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх з'єднання.

Особливістю запропонованого поняття є наявність процесу і нерозривний зв'язок і упорядкованість механізмів процесу. У цьому понятті вироблено відмежування механізму від управління, тобто механізм представлений як керований ресурс процесу [14].

Систематизуючи різноманітні монографічні дослідження, відмітимо, що під екологічно сталим розвитком сільських територій будемо розуміти комплексний еколого-соціо-економічний розвиток, який охоплює:

- стабільне відтворення сільського населення;
- впорядкування інженерно-технічних та санітарно-гігієнічних норм території;
- забезпечення зайнятості сільського населення (як у сфері сільськогосподарського виробництва, так і у альтернативних видах діяльності) і забезпечення середнього рівня доходів;
- підвищення рівня життя сільського населення та створення необхідних, достойних умов життєзабезпечення;
- збереження культури і традицій;
- розбудова соціальної інфраструктури;
- раціональне та еколого-безпечне використання ресурсів.

Відповідно, дефініцію «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій» можна сформулювати як взаємопов'язану сукупність економічних методів, взаємно пов'язаних на рівні сільської території в єдиний, регульований правовими нормами механізм, що дозволяє здійснювати комплексний еколого-соціо-економічний розвиток.

Схематично можна представити загальну структуру механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій (рис. 1).

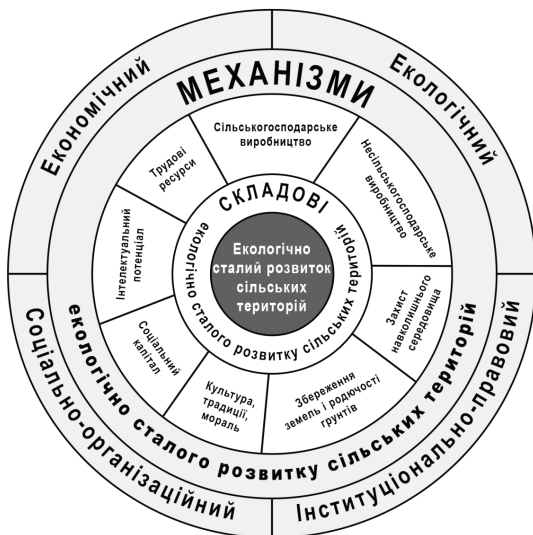


Рис. 1. Структура механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій

*Авторська розробка

На нашу думку, основою для формування механізму екологічно сталого розвитку сільських територій є складові екологічно сталого розвитку у взаємодії яких і формується соціально-економічне середовище сталого розвитку сільських територій як на рівні держави, так і в регіональному розрізі. Саме вони спричиняють необхідність функціонування чо-

тирьох основних механізмів: економічного, екологічного, соціально-організаційного, інституційно-правового.

Екологічний механізм являє собою сукупність інструментів, кінцевою метою використання яких є досягнення позитивних результатів в екологічній сфері. Така підсистема повинна передбачати наступні елементи:

- розроблення екологічних стандартів у сільськогосподарському та несільськогосподарському виробництві;
- екологічна паспортизація;
- екологічне страхування;
- впровадження екологічних інновацій;
- популяризація екологічної освіти.

Соціально-організаційний механізм складається з таких основних елементів:

- розроблення стратегій забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- розроблення стратегічних планів щодо забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій;
- формування системи управління стратегічним екологічно сталим розвитком сільських територій;
- створення національної програми, яка направлена підвищення соціальних стандартів життя сільського населення.

З огляду на структурну побудову механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, варто зазначити, що найважливішою його характеристикою є цілісність усіх його структурних елементів. Механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій представляє собою таку інтеграційну функцію, яка спрямована на ефективне, раціональне використання, максимально допустиме заміщення зовнішніх невідновлювальних ресурсів внутрішніми відновлювальними, узгодження економічних, екологічних та соціальних інтересів та сприяння усунення таких суперечностей з метою їх вирішення.

Інституційно-правовий механізм відіграє одну із ключових ролей в механізмі забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, оскільки на сучасному етапі відсутні нормативні акти, які регулюють забезпечення сталого розвитку сільських територій. Однак варто зазначити, що, згідно з Конституцією України [15], органам місцевого самоврядування надано широкі права для здійснення економічного і соціального розвитку на своїй території.

Відповідно до статті 7 Конституції, в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування, яке, згідно зі статтею 140 Конституції України, є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України.

Тому Конституція України дає право розробляти органам місцевого самоврядування у межах власних компетенцій стратегічні плани сталого розвитку сільських територій та, у разі затвердження рішенням сільської ради, робить їх обов'язковими до виконання на відповідній території.

Відповідно, на нашу думку, інституційно-правовий механізм повинен включати наступні елементи:

- нормативно-правове забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- інституційне забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- забезпечення відповідальності сільських органів влади.

Функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території

Реалізація потенціалу сільських територій та територіальних громад

Забезпечення збалансованості виробничої діяльності на еколого-економічній основі

Дотримання стійких стимулів сільських підприємств, громадських організацій, громадян для забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій

Створення рівних економічних умов для реалізації еколого-соціо-економічного потенціалу кожної конкретної території

Рис. 2. Функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території

*Узагальнено автором

Оглянувши зміст основних запропонованих нами механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій, в подальшому основна увага буде сконцентрована на економічному механізмі.

Економічний механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій передбачає наявність наступних елементів:

- економічне стимулювання створення нових робочих місць;
- економічне стимулювання впровадження високотехнологічних, екобезпечних, ресурсозберігаючих технологій;
- економічне стимулювання використання альтернативних джерел енергії;
- використання екологічних податків;
- залучення бюджетних та позабюджетних коштів на реалізацію місцевих програм екологічно сталого розвитку сільських територій.

Економічний механізм не існує в якості замкненої системи, а лише як динамічна і відкрита система, що враховує сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, тому що розвиток сільської території може гальмуватися чи обмежуватися різними впливами і факторами. Виходячи з цього, економічний механізм екологічно сталого розвитку сільської території повинен виконувати функції, що наведені на рис. 2.

Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної політики екологічно сталого розвитку, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави. Позитивні зрушення, які відбулися за останні роки у сільськогосподарському виробництві, не дали змогу розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій, найгострішими з яких залишаються безробіття, трудова міграція селян та руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Системні кризові явища та занепад сільських територій призводять до зниження рівня життя сільського населення, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва, що загрожує продовольчій безпеці держави. Недосконалість державної політики в аграрному секторі та система фінансування не відповідають сучасним вимогам і принципам ЄС. Відтак, розвиток сільських територій і розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем на селі визначено як стратегічну мету державної аграрної

політики, для досягнення якої необхідно затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівні [16].

У період прискороної глобалізації світового господарства відбувається переплетення торговельних зв'язків, зближення національних економічних систем та згладжування диспропорцій між країнами. Поряд з цим більш відчутною стає нерівність між окремими напрямками розвитку різних країн, регіонів, територіальних одиниць. Відповідно, об'єктивне розширення глобалізації підкреслює необхідність забезпечення екологічно сталого розвитку, а особливо це стосується сільських територій.

У сучасній науковій літературі [17] простежується думка, що ініціатором ідеї забезпечення сталого розвитку виступили саме сільські території, яких не влаштовує статус постачальників сировини та компенсаційних територій для великих економічних центрів.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна стратегія сталого розвитку сільських територій України як складова економічної політики держави потребує використання інноваційних підходів, забезпечення можливості ефективного розвитку економічних відносин. Використання інноваційних засад розвитку економіки є необхідною запорукою інтеграції України у світовий простір з високим рівнем конкуренції.

Системна організація сільських територій в умовах переходу до сталого розвитку повинна бути спрямована на максимальне задоволення потреб сільського населення, на забезпечення продовольчої та екологічної безпеки країни з ефективним поєднанням людських, соціальних, технологічних та природних ресурсів. В умовах глобалізаційних викликів необхідно досліджувати нові можливі напрями підвищення ефективності використання мінерально-сировинних, земельних, водних та лісових ресурсів, соціального потенціалу сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Какутич Е. Ю. Устойчивое развитие как концептуальная основа трансформации мировой экономики / Е. Ю. Какутич // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 62-74.
2. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління / О. І. Павлов. – О.: Астропрінт, 2006. – 437 с.
3. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>.
4. Хвесик М. А. Концептуальні засади сталого розвитку в контексті глобалізації та регіоналізації / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 107-113. – (Розділ II. Економіка України).
5. Хвесик М. Забезпечення сталого розвитку сільських територій – одне з першочергових завдань держави [Електронний ресурс] / М. Хвесик. – Режим доступу : http://www.vlc.net.ua/news_list.php.
6. Харічков С. К. Інституційні передумови та механізми активізації екологічно чистого виробництва в контексті сталого розвитку України / С. К. Харічков, Н. М. Андреева, О. М. Мартинюк // Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика : у 2 т. ; за наук. ред. д.е.н., проф. Хлобистова Е. В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», СумДУ, НДІ СРП. – Сімф. : ВД «АРИАЛ», 2011. Т. 2. – 340 с.
7. Шубравська О. Інтеграція трьох принципів сталого розви-

- тку [Електронний ресурс] / О. Шубравська. – Режим доступу : www.btsau.kiev.ua/files/page/international/operating/files/.../Shubravskia.ppt.
8. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.
 9. Юрчишин В. В. До проблем майбутнього вітчизняного села і селянства / В. В. Юрчишин // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 3. – С. 61-64.
 10. Іртищева І. О. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях / І. О. Іртищева, А. Я. Сохнич // Миколаїв : Іліон, 2012. – 172 с.
 11. Іртищева І. О. Розвиток сільських територій в контексті міжнародного співробітництва / І. О. Іртищева, А. В. Ключник. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2013. – 288 с.
 12. Глушко Т. П. Концепція сталого розвитку як аграрна філософія сучасної цивілізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.filosof.com.ua/jomel/M-66>.
 13. Дробноход Н. Устойчивое экологически безопасное развитие: украинский контекст / Николай Дробноход // Зеркало недели. Украина. – № 21. – 1 июня 2001.
 14. Чаленко А. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Чаленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697/>.
 15. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – С. 141.
 16. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniflor.biz/law/kontseptsiya-do-2020-roku.html>.
 17. Об инициативе SARD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/sard/en/init/2224/index.html>.

УДК 334.723

Тинська І.І.

*аспірант кафедри державного і муніципального управління
Тернопільського національного економічного університету*

ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НАСЛІДОК РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ У 90-х рр. ХХ ст.

Висвітлено проблему ідентифікації ролі та значення державного підприємництва у період проведення наймасштабнішої реформи відносин власності в 1990-х рр. ХХ ст. в Україні та за кордоном. Охарактеризовано особливості протікання процесу приватизації в різних країнах та зроблено порівняння отриманих результатів. На основі зроблених висновків внесено пропозиції з удосконалення вітчизняної приватизаційної моделі задля збереження державного підприємництва у структурі національної економіки.

Ключові слова: приватизація, націоналізація, відносини власності, державне підприємництво, трансформація.

Тынская И.И. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК РЕЗУЛЬТАТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ И ЗА РУБЕЖОМ В 1990-х гг. ХХ ст.

Раскрыта проблема определения роли и значения государственного предпринимательства во время проведения наиболее масштабной реформы отношений собственности в 1990-х гг. ХХ ст. в Украине и зарубежных странах. Охарактеризованы особенности протекания процесса приватизации в разных странах и сделано сравнительный анализ полученных результатов. На основании сделанных выводов внесены предложения по улучшению отечественной приватизационной модели с целью сбережения государственного предпринимательства в структуре национальной экономики.

Ключевые слова: приватизация, национализация, отношения собственности, государственное предпринимательство, трансформация.

Tynska I.I. GOVERNMENTAL ENTREPRENEURSHIP AS THE RESULT OF PROPERTY RELATIONS REFORMATION IN UKRAINE AND ABROAD DURING THE 1990

The problem with identification of government entrepreneurship role while privatization in Ukraine and abroad during 1990s had been shown. Special features of privatization process were described on Ukrainian and other countries examples. According to the results of investigation, made some proposals about how to improve Ukrainian privatization model in order to show real importance of keeping government entrepreneurship as a part of national economy structure.

Keywords: privatization, nationalization, property relations, government entrepreneurship, transformation.

Постановка проблеми. Світовий та вітчизняний досвід свідчать про те, що структура державного сектору економіки є нестабільною і систематично зазнає змін, починаючи з кінця 1980-х рр. ХХ ст. Процеси приватизації і роздержавлення чергувалися з одержавленням та націоналізацією, що надало державному підприємству (ДП) статусу найбільш мобільного елемента трансформаційної економіки.

Приватизаційна реформа, яка набула найбільшого розмаху в 1990-х рр. ХХ ст., показала, що не всі держави належним чином підійшли до підготовки її проведення, що спричинило відставання їх розвитку порівняно з іншими країнами. До переліку таких країн належить Україна, де реформа зазнала

невдачі ще на початкових етапах. Проте в країнах Західної та Східної Європи приватизація створила умови для подальшого економічного розвитку з чітким розумінням ролі держави та державного підприємства в ньому. Це говорить про те, що провал реформи був викликаний іншими факторами, а не переобтяженням економіки збитковими державними підприємствами. Тому вивчення та аналіз реформування відносин власності в Україні та за кордоном в 1990-х рр. ХХ ст. дозволить провести паралель між минулим та сьогоденням задля внесення актуальних пропозицій зі збереження та реабілітації ДП у сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державне підприємництво та реформування відносин

праці є предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. О.М. Камішанська [1] досліджувала питання державної власності в трансформаційній економіці України, виходячи із загально-світових тенденцій розвитку економіки. Особливості української приватизації розглядали К.М. Агеева [2], Л.Т. Верховодова [2; 3], О.Й. Пасхавер [2; 3] та Т.Є. Терещенко [3]. Щодо зарубіжних вчених, то В.П. Бочаров [4] цікавився станом державної власності в економіці розвинутих країн, коли Е.И. Столярова [5] та В.Б. Студентов [6] вивчали державне підприємництво в цілому. Приватизація в розрізі окремих країн відображена в наукових доробках груп науковців Світового Банку і Організацій економічного співробітництва та розвитку.

Постановка завдання. З огляду на проблему дослідження, головним його завданням буде проведення аналізу обставин, що зумовили реформування відносин власності в країнах світу та Україні в 1990-х рр. XX ст. та емпіричне порівняння вихідних результатів з метою формування пропозиції по вдосконаленню вітчизняної моделі приватизації задля збереження ДП та його впливу на національну економіку, виходячи з досвіду інших країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Флуктуація ДП відображала швидкоплинність суспільно-господарських процесів як реакції на вплив кон'юктурних, системних і структурних факторів. Зміна соціально-економічної ситуації всередині країни та за її межами змінювала вимоги до державного сектору економіки. Зокрема, в житті європейських та постсоціалістичних країн спостерігалися такі тенденції [1, с. 136]:

- загальна демократизація суспільних відносин;
- відмова від централізовано-планової системи управління економікою на користь ринкової, для якої характерні наступні риси: роздержавлення та приватизація власності; формування нової інфраструктури економічної системи; лібералізація цін; реструктуризація економіки.
- проголошення ліберально-демократичних засад побудови суспільства;
- еволюція духовно-культурних цінностей суспільного розвитку.

Державне підприємництво як функціональний прояв державного сектору економіки відчуло всі ці переміни на собі безпосередньо. Так, ще у XIX ст. приватний капітал почали залучати в ті галузі економіки, які ще донедавна були повністю охоплені державними підприємствами.

Реформування відносин власності звільняло державу від виконання функції прямого управління економікою, а її населення – від тягаря фінансування державних витрат, які спрямовувалися на підтримку державних підприємств. Як результат, у 1998-2001 рр. 52% населення країн Східної та Центральної Європи підтримало приватизацію [12, с. 23]. Найбільше схвалення вона отримала в Балканських країнах, де понад 80% населення виступили за передачу державних підприємств приватним власникам [12, с. 23].

Населення пострадянських країн було неготовим до радикальних змін: 70% жителів Росії розкритикували пропозицію щодо вилучення державного капіталу з галузей економіки, а в Білорусі, Молдові та Україні їх число становило 60% [12, с. 24]. У той же час жителі азіатських країн виявилися більш рішуче налаштованими до реформ, тому 60% населення вважало приватизацію державної власності такою, що є на часі [12, с. 24].

Загалом у приватизаційній реформі 1990-х рр. XX ст., що охопила близько 100 країн, виділяють кілька етапів, серед яких такі [1, с. 174; 4, с. 45]:

I. 1950-1970 рр. (державний сектор активно розвивався завдяки проведенню націоналізації; вплив держави на економічні процеси був визначальним; кейнсіанська теорія стояла в основі усіх реформ та нововведень);

II. 1970-1980 рр. (переорієнтація на неоліберальну концепцію; ринок і приватний сектор стали основою усіх створюваних реформ; колишні соціалістичні країни Східної Європи та держави, що утворилися після розпаду СРСР, вступили в стадію постсоціалістичних перетворень);

III. З 1992 р. (поглиблення інтеграційних процесів (підписання Маастрихтського договору в 1992 р., Лісабонської угоди в 2007 р., Вашингтонського консенсусу в 1989 р.); формування єдиного ринку та європейської валютної системи; баланс між державним та приватним підприємництвом змістився в сторону збільшення останнього).

Максимальна доля державного сектору у ВВП на початковому етапі трансформацій спостерігалася у Греції (23,2%), Фінляндії, Греції, Франції, Італії (14-18%), а мінімальна – у Австрії, Швеції, Португалії, Ірландії, Бельгії Німеччині (10-14%), Нідерландах (8,3%) та Англії (3%) [4, с. 44].

В цілому країни поділяють на кілька груп залежно від їх спеціалізації, особливостей створення та функціонування державного сектору.

До першої з них відносять Великобританію, Францію, Німеччину, Італію, де державний сектор мав значні розміри та був представлений як в інфраструктурі, так і в промисловості. Нідерланди, Бельгія, Данія та Швеція складають другу групу, де він спеціалізувався в основному на наданні суспільних послуг. Сукупність інших країн, серед яких Фінляндія, Ірландія та Австрія, володіли великим за розміром державним сектором внаслідок здійснення націоналізації після Другої Світової війни [11, с. 35].

Країни Південної Європи, серед яких Греція, Іспанія, Португалія, до 1970-х рр. не мали повноцінно функціонуючого державного сектору. Останню групу складають постсоціалістичні країни та члени колишнього СРСР, в яких державний сектор був панівним в усіх сферах економіки [11, с. 35].

Дані таблиці 1 і таблиці 2 дозволяють стверджувати, що стартові умови в одних країнах забезпечили пришвидшення і глибину перетворень, коли в інших, навпаки, призвели до викривлення первісно закладених цілей реформ. Наведені в ній країни умовно можна поділити на дві групи: з високою та низькодиференційованою структурою державного капіталу. До першої групи належать Іспанія (державний капітал присутній у всіх 12 галузях), Франція та Італія (8 галузей з державним капіталом), Австрія (державний капітал задіяний у 10 галузях, в 6-ти з яких він становить 100%). Друга група включає країни з низькою диференціацією державного капіталу. Насамперед сюди входять США і Японія, де присутність держави в економіці обмежена 2-3 галузями, а також Німеччина, Канада, Нідерланди, Австралія та інші.

Щодо охоплених галузей, то найбільше під приватизацію 1990-2000 рр. попали підприємства, представлені в таких галузях: телекомунікації (36%), електроенергетика (16%), нафтогазова система (10%), фінанси (5%) [4, с. 45].

Виходячи із інформації, наданої у таблиці 2, за період 1990-2000 рр. найбільше доходів від прива-

Таблиця 1

Частка державного капіталу у провідних галузях економіки за кордоном на початку 1990-х рр. XX ст., % [6, с. 27]

Країни	Галузі економіки											
	Чорна металургія	Суднобудування	Автомобілебудування	Нафтовидобувна і нафтопереробна промисловість	Вугільна промисловість	Залізничний транспорт	Авіатранспорт	Електроенергетика	Газопостачання	Поштовий зв'язок	Телекомунікації	Банківська діяльність
США	0	0	0	0	0	-	-	-	-	100	0	0
Японія	0	-	0	0	0	66	0	0	0	100	46	-
Німеччина	0	25	0	0	-	100	60	-	0	100	100	-
Франція	100	-	40	-	100	100	100	100	100	100	100	-
Італія	60	-	-	-	-	100	75	75	80	100	100	40
Англія	0	0	0	25	100	10	0	40	0	100	20	0
Канада	0	0	0	-	0	75	0	100	0	100	100	-
Швеція	40	75	0	-	-	100	39	-	-	100	100	-
Іспанія	60	90	10	90	50	100	100	30	100	100	100	12
Нідерланди	14	-	70	-	-	100	39	-	-	100	0	-
Австрія	100	-	-	85	100	100	52	50	100	100	100	10
Австралія	0	0	0	0	0	100	75	100	0	100	100	-

Таблиця 2

Надходження коштів від приватизації державних підприємств в країнах – членах Організації економічного співробітництва та розвитку і Європейського Союзу за період 1990-2000 рр., млн дол.

	1990-2000 рр.	ВВП за (2000 р.), млрд дол.	Частка надходжень від приватизації ДП у ВВП, % (1:2*100%)	Частка інвестицій ДП у загальному їх обсязі, %	Інтенсивність приватизації (3:4)
Франція	75,0	1,755.6	4,2	14,5	0,3
Німеччина	29,5	2,680.0	1,1	11,6	0,1
Іспанія	37,5	702,4	5,3	10,7	0,5
Нідерланди	13,6	494,6	2,7	8,1	0,3
Швеція	16,0	276,8	5,7	16,0	0,4
Англія	64,0	1,294.4	4,9	11,0	0,4
Португалія	25,8	128,0	20,2	16,6	1,2
Туреччина	9,0	205,1	4,3	35,7	0,1
Канада	10,6	694,4	1,5	-	-
Японія	61,6	5,639.5	1,1	8,2	0,1
Норвегія	2,9	170,5	1,7	22,7	0,1
Чехія	5,4	54,0	10,0	-	-
Польща	17,8	163,3	10,9	-	-
Угорщина	11,5	54,4	21,1	-	-
США	6,8	9,076.6	0,07	3,7	0,02
ЄС 15	410,3	9,758.1	4,2	-	-
ОЕСР 30	0,2	27,708.6	0,2	-	-

Примітка: Сформовано автором на основі [9, с. 10-11; 10; 11]

тизації отримали Франція, Німеччина, Іспанія, Англія, Португалія.

Розглянемо більш детально приватизаційний досвід окремих країн, який може бути наглядним для України. Ще на початку приватизаційної реформи стало очевидно, що досі світ не мав подібної практики, тому кожній країні довелося самостійно обирати шлях її проведення. Згодом виокремилися дві основні моделі: західна, основна ідея якої полягала у тому, що приватизація повинна здійснюватися поступово (Англія, Німеччина, Франція, Швеція, Фінляндія, Португалія, Італія і Нідерланди) та східна, відповідно до якої, вона має відбуватися швидко та безкоштовно або ж за символічну ціну (країни Центральної та Східної Європи, колишні республіки СРСР).

Прагнення країн Східної Європи та Прибалтики

вступити в ЄС зумовило використання механізму «народної» приватизації на основі приватизаційних цінних паперів (ваучерів, сертифікатів, купонів). Іншими її характерними особливостями були: застосування реституції; забезпечення вільного допуску іноземного капіталу при продажі державного майна; проведення продажу державного майна згідно умов відкритої конкуренції за ринковими цінами.

Прикладом успішного реформування відносин власності є модель масової приватизації у Чехії, компоненти якої становили органічне ціле й забезпечували соціальну привабливість приватизації при залученні іманентно властивих ринковій економіці інструментів. Чеський досвід «народної» приватизації вважається свого роду еталоном на постсоціалістичному терені.

В Болгарії, Польщі, Румунії та Чехословаччині використовували ваучерну схему приватизації, що мала очевидні переваги. Процес приватизації в Росії почався задовго до того, як сформувалася концепція підприємництва та відбувся в два етапи: спонтанний (тривав в 1989-1991 рр. у формі викупу орендованого майна); чековий (охопив період 1992 -1994 рр.) Його результати виявилися неоднозначними, оскільки не відбулося вагомих соціальних потрясінь.

У 1995 р. Угорщина стала однією з перших колишніх соціалістичних країн, що перейшли до приватизації великих підприємств за участю іноземних інвесторів. Активи угорських державних стратегічних підприємств були викуплені профільними компаніями розвинених європейських країн.

Постсоціалістичні країни Східної Європи та колишні радянські республіки Прибалтики в основному завершили інтенсивну приватизацію наприкінці 1990-х рр. Іноземний капітал посів стратегічні позиції в національних економіках, внаслідок чого країни отримали значні стимули розвитку. На початку 2000-х рр. економіки цих країн були визнані ринковими за характером, а в 2004 р. до складу ЄС вступили 8 колишніх соціалістичних держав – Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина та Словенія. У 2005 р. до них приєдналися Болгарія і Румунія. Факт вступу в ЄС став для цих країн чітким підтвердженням вдалого завершення постсоціалістичного трансформаційного процесу, стрижнем якого була приватизація.

Економічна політика в Україні на початку трансформаційного періоду не відповідає параметрам неоліберальної парадигми. У 1991 р. в країні були відсутні будь-які рушійні сили, зацікавлені в здійсненні ринкових і демократичних перетворень, спостерігалося катастрофічне падіння обсягів виробництва, гіперінфляція, масштабне приховане безробіття і зuboжіння населення. Люди з недовірою відносилися до будь-яких нововведень та змін, включаючи приватизацію. Так, у 1992-1998 рр. 42,4% населення негативно ставилися до приватизації великих підприємств і 18% – до приватизації малих підприємств. Вже у 2000 р. дані показники зросли до 51,4% та 18,7% відповідно, що підтверджує відсутність вагомих зрушень у економічному розвитку країни та покращенні добробуту її жителів [7, с. 530].

Хоча законодавчу базу для приватизації в Україні було підготовлено ще на початку 1992 р., реформа відносин власності розглядається як така, що ще досі не відбулася.

Приватизація за українським сценарієм переслідувала виключно фіскальну мету та здійснювалася відповідно до розроблених двохрічних програм. Як видно з рис. 1, до 2000 р. надходження коштів від приватизації було незначним, а її темпи – доволі повільними. Це пов'язано з тим, що упродовж 1992-1994 рр. приватизація державних підприємств здійснювалася неконкурентними способами (оренда з викупом або викуп трудовим колективом). Як результат, в приватну власність було передано 4418 підприємств, а в бюджет надійшло 15, 67 млн грн. З 1995 р. розпочалася масова приватизація, про що свідчить зміна характеру кривої кількості приватизованих державних підприємств. При цьому використовувалися майнові та компенсаційні сертифікати, що дозволило залучити широкі верстви населення до придбання акцій великих та середніх підприємств. У 1999 р. стартувала індивідуальна грошова приватизація, яка помітно зменшила теми самої реформи та мала здебільшого тіньовий характер.



Рис. 1. Кількість приватизованих об'єктів державної власності та суми надходжень коштів від приватизації державного майна упродовж 1992-2002 рр. [8; 5, с. 26]

Тому приватизація в Україні не призвела до глибоких структурних змін в економіці. Причинами її невдачі можна назвати такі: відірваність від інших реформ; відсутність такого інституту приватизації, як реституція; надання пріоритету сертифікатній приватизації і затягнення її в часі; низький рівень комерціалізації державних підприємств; тіньовий характер приватизаційних процесів; відсутність інтеграційних настроїв та замкнений характер економіки. Фактично у 1990-х рр. ХХ ст. відбулося стабілізація моделі приватизації, яка поєднувала в собі ознаки кланово-олігархічного капіталізму та державно-монополістичного укладу економіки, тоді як в більшості розвинутих країн знайшла своє застосування модель народного капіталізму.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отож, основним завданням з продовження реформи відносин власності в Україні має стати адекватна оцінка розмірів державного сектору з врахуванням економічних, історичних, соціальних та політичних чинників. Потребує суттєвого перегляду модель приватизації державних підприємств в напрямку перетворення її з фіскальної на інвестиційно-орієнтовану. Крім того, важливим є здійснення аналізу минулих помилок та використання досвіду країн, які успішно провели реформування відносин власності в 1990-х рр. ХХ ст., зокрема Чехії, Угорщини, Польщі.

Державне підприємництво є багатofункціональним і переслідує досягнення не лише мікроекономічних, але й макроекономічних цілей. Зважаючи на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, зміну векторів соціально-економічного розвитку України та посилення інтеграційних настроїв, перспективним є дослідження реальних можливостей та потенціалу ДП у контексті пришвидшення завершення ринкової трансформації та виконання вимог міжнародних структур для отримання статусу повноцінного члена.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камишанська М.О. Державна власність в трансформаційній економіці України : дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. ек. Наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / М.О. Камишанська // Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського Міністерства освіти і науки України – Донецьк, 2004. – 185 с.
2. Українська приватизація: група інтересів, причини кризи, шля-

- хи її подолання / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агева. В надз.: Центр економічного розвитку. – К., 2008. – 85 с.
3. Завершальний етап приватизації в Україні / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Т.Є. Терещенко. В надзаг.: Центр економічного розвитку. – К.: «Міленіум», 2003. – 78 с.
 4. Бочаров В.П. Государственная собственность в экономике развитых стран / В.П. Бочаров // Вестник ВГУ, Серия ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ. – 2004. – № 2. – С. 44-48.
 5. Столярова Е.И. Государственное предпринимательство: экономическая теория и российская практика / Е.И. Столярова // Вестник РУДН, серия Экономика. – 2009. – № 2. – С. 33-41.
 6. Студентов В.Б. Государственное предпринимательство: теория и практика // Общество и экономика. – 1997. – № 3-4. – С. 27.
 7. Українське суспільство 1992-2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. д. е. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2012. – 660 с.
 8. Звіти Фонду державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/_layouts/SPFUSiteDefinition/ReportsMFI.aspx.
 9. Friedrich Schneider. Privatization in OECD Countries: Theoretical Reasons and Results Obtained, 2008. 12 p.
 10. Millward R. Public enterprise in the Modern Western World: An Historical Analysis // Annals of Public and Cooperative Economics, 2011. Vol. 82. No 4. – P. 375.
 11. Reforming Infrastructure, Privatization, Regulation and Competition. World Bank. Wash., 2004. – P. 33.
 12. Sunine Kikeri, Aishetu Fatima Kolo. Privatization and recent developments // World Bank Policy Research Working Paper, 2005. – 31 p.
 13. Bernier L. The Future of Public Enterprise: Perspectives from the Canadian Experience // Annals of Public and Cooperative Economics. 2011. Vol. 82. – P. 413.

УДК 330.341.1

Ухналь Н.М.

*молодший науковий співробітник відділу теорії економіки і фінансів
Академії фінансового управління*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті представлені основні внутрішні і зовнішні чинники впливу на інноваційний розвиток в Україні. Здійснено порівняльний аналіз стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні та країнах Європейського Союзу. Визначено роль венчурного фінансування як провідного інструменту інтенсифікації інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інноваційний розвиток, трансформація, державна підтримка фінансування інноваційної діяльності, венчурне фінансування.

Ухналь Н.Н. ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье представлены основные внутренние и внешние факторы влияния на инновационное развитие в Украине. Осуществлен сравнительный анализ финансового обеспечения инновационной деятельности в Украине и Европейском Союзе. Определена роль венчурного финансирования как ведущего инструмента интенсификации инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновационное развитие, трансформация, государственная поддержка, финансирование инновационной деятельности, венчурное финансирование.

Ukhna N.M. TRANSFORMATION OF SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article outlines the main internal and external factors which influence on innovative development in Ukraine. The status of the financial support for innovation activity in Ukraine and the European Union is analyzed. The role of venture financing as a leading intensification tool of innovation activity in Ukraine are defined.

Keywords: innovation development, transformation, state aid, innovation financing, venture capital.

Постановка проблеми. У процесі побудови сучасної української економіки в умовах кризових зрушень, що почалися у 2008 р. надзвичайно актуальними видаються проблеми розвитку інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність стає тим рушієм, що здатен трансформувати державне управління, модернізувати економіку, переформатувати політику та інші галузі соціального життя, забезпечити сталий економічний розвиток держав в контексті інтеграційних і глобалізаційних процесів. У процесах пошуку оптимальних шляхів розвитку інноваційного сектора економіки також варто звертати увагу і на систему фінансування інноваційних проектів. Ефективність реалізації інноваційної діяльності насамперед залежить від якісної побудови системи накопичення та акумуляції фінансових потоків та ресурсів. Безперечно, діяльність в економічному секторі надзвичайно складна і потребує залучення якісних інтелектуальних ресурсів, проте в межах нашої держави з використанням продуктивних, ефективних управ-

лінських підходів можна здійснити стрімкий прорив у інноваційній сфері. Для здійснення радикальних змін в економіці важливо здійснити структурні зміни, які б забезпечили підвищення її конкурентоспроможності та дали додатковий поштовх процесам оновлення інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням, пов'язаним з питаннями теоретичних засад фінансового забезпечення інноваційної діяльності, були присвячені наукові праці С. Ільєнкової, М. Кондратьєва, Д. Кларка, В. Кузнецова, Д. Норта, Б. Санто, Й. Шумпетера, Р. Фатхутдінова. Серед сучасних вітчизняних вчених проблемами фінансового забезпечення економіки України взагалі та інноваційної сфери зокрема займалися В. Александрова, Ю. Бажал, Л. Безчасний, С. Гладій, М. Данько, О. Колодізев, Б. Маліцький, П. Микитюк, Б. Сенів, М. Туган-Барановський, Д. Черваньов та ін.

Постановка завдання. У сучасній науковій думці недостатньо висвітлено питання механізму та ін-

струментарію формування системи фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності, тому мета статті полягає у необхідності розробки ефективної системи фінансового забезпечення інноваційно-орієнтованої економіки країни в контексті інтеграції України в глобальний економічний простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах економічної і політичної нестабільності в Україні на тлі подій 2013-2014 рр. все більш актуальним і одним з пріоритетних виступає завдання оптимального розподілу фінансових ресурсів та максимального залучення інвестицій на НДДКР, а також потребує нагальної перебудови механізм фінансового забезпечення реалізації інноваційної політики. На думку автора, рівень конкурентоспроможності національного господарства залежить від рівня інноваційної діяльності, що, відповідно, призводить до стабілізації макроекономічних показників та забезпечує зростання національної економіки.

Основними елементами реалізації інноваційного прориву в Україні варто вважати низку зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на економічну, політичну та соціальну складову українського соціуму. До зовнішніх факторів розвитку економіки слід віднести набір чинників, що впливають на місце нашої держави в системі міжнародних відносин, серед яких можемо навести наступні:

- по-перше, коливання та розвиток глобального економічного середовища, що прямо чи опосередковано впливає на процес трансформаційних змін в економіці України;

- по-друге, варто врахувати географічно-економічне розташування України як транзитної держави та вплив політичної складової на економічний сектор, оскільки можемо спостерігати за розгортанням військового та економічного протистояння на території України та залежність України від залучень міжнародних кредитів;

- по-третє, залежність від фінансових ресурсів іноземних держав та від торгівельно-економічного балансу в процесах переходу до вільного ринку і побудови демократичного суспільства.

Перелічивши основні фактори, що впливають на економіку в процесах глобальних перетворень, варто підкреслити, що ці ж самі чинники безпосередньо впливають і на побудову сучасного інноваційного сектору України. Проте можна констатувати низку внутрішніх деструктивних процесів, що негативно впливають на економічно-інноваційну діяльність, серед яких варто виділити наступні основні елементи:

- по-перше, перехідна система державного регулювання розвитку країни, яка є малорозвинутою та низькоефективною в державотворчих процесах, що безпосередньо негативно впливає на інноваційний сектор української економіки. Застаріла модель управління, що базована на прорадянських принципах, слабо модернізована до реалізації основних капіталістичних принципів функціонування в системі глобальних економічних відносин;

- по-друге, малорозвинена економічна реалізація інтеграції інноваційних процесів у сучасне українське промислове виробництво, що безпосередньо призводить до морального зносу основних засобів та нездатності впроваджувати перспективні вітчизняні розробки у промислово-економічний сектор.

Наявність вищенаведених проблем призвела до загрози системного відриву національної економіки від економік розвинених країн через низьку здатність виробництва до інвестицій та інновацій, що значною мірою впливають на подальший розвиток

інноваційної системи України та її місце у світовій економічній спільноті.

Вирішення зазначених проблем визначає необхідність удосконалення державної системи стимулювання інноваційного розвитку шляхом реалізації заходів економічної політики: активізація використання інноваційного чинника, що призведе до створення конкурентоспроможного українського виробництва; проведення активної державної інноваційної політики, спрямованої на розвиток науково-технічного потенціалу країни.

За останні 10 років відбулося значне зростання капіталовкладень у НДДКР, наприклад, у США – на 46%, Японії – на 27%, в країнах ЄС-28 – на 18%. Високі темпи демонструють також Фінляндія, Ізраїль, Угорщина, Китай та Індія [1]. Показники фінансового забезпечення наукової та інноваційної сфер в Україні є значно нижчими за світові стандарти, що зумовлює подальше посилення технологічного відставання української економіки від провідних економік світу. У розвинених країнах зберігається тенденція до збільшення асигнувань на НДДКР: глобальні витрати за останнє десятиліття зростали швидше, ніж глобальний ВВП [2, с. 5].

В Україні питома вага загального обсягу витрат на інноваційний розвиток у ВВП становила 0,75%, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,33%. За даними 2012 р., в середньому у країнах ЄС-28 обсяг витрат на наукові дослідження та розробки становив 2,07% ВВП. Так, найвища частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії (3,55%), Швеції (3,41%), Данії (2,98%), Німеччині (2,98%) та Австрії (2,84%). Найменша – у Кіпрі, Румунії, Болгарії, Латвії та Греції (від 0,46% до 0,69%) (рис. 1).

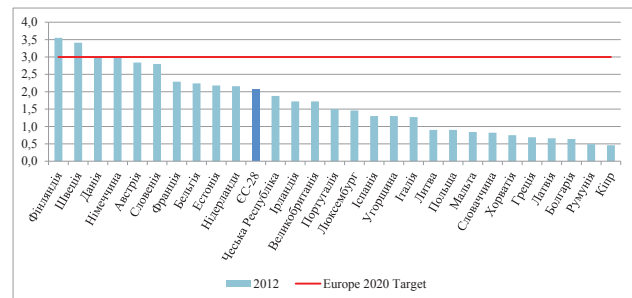


Рис. 1. Обсяг валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки в країнах ЄС у 2012 р., % ВВП [3]

Віддача науково-технічного потенціалу перебуває в чіткій кореляції із часткою валового внутрішнього продукту, що направляється на наукові дослідження. Світовий досвід показує, що при значенні цього показника менше 0,4% наука виконує лише соціально-культурну функцію в державі. Тільки при збільшенні питомої ваги витрат на науку більше 0,9% ВВП можна розраховувати на помітний вплив науки на розвиток економіки, тобто при цьому рівні включається економічна функція науково-технологічного потенціалу [4, с. 72].

Однією з основних проблем є нестача в національній економіці фінансових ресурсів, що спричиняє невідповідність задекларованим темпам розвитку реальним. Серед основних інституційних джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні можна виділити власні кошти й кошти інвесторів, частки яких у 2013 р. склали 72,9% (у 2012 р. – 63,9%) і 13,1% (у 2012 р. – 8,7%) відповідно, та державні бюджетні кошти, питома вага яких 0,3% (у 2012 р. – 2,0%) (табл. 1).

Доцільно відмітити нестабільну динаміку обсягів фінансування інноваційної діяльності. Різке зменшення частки витрат на НДДКР за рахунок коштів іноземних інвесторів з 30,0% у 2010 р. до 0,4% у 2011 р. можна пояснити нестабільними макроекономічними показниками, коливаннями в законодавчій базі, значним рівнем тінізації економіки, що збільшує ризик вкладення в інновації. Незначна частка на рівні 1-3% бюджетних коштів відображає відсутність фінансової зацікавленості держави через довготривалість і непередбачуваність процесу наукового пошуку, а також складність комерціалізації результатів науково-технічної діяльності.

Такий стан фінансування, безперечно, відображається на результативності інноваційної діяльності в Україні, яка залишається на дуже низькому рівні. З кожним роком (за 2000-2013 рр.) невпинно скорочується кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки (з 1 490 до 1 143), зменшується чисельність науковців (з 120 773 до 77 853) тощо. За 2000-2013 рр. частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової скоротилася з 6,9% до 3,3% при загальному зменшенні питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації з 14,8% до 13,6% [6].

Завдання системи фінансування інноваційної діяльності на рівні держави можуть вирішуватися шляхом прямого бюджетного фінансування, надання грантів недержавними організаціями та фондами, через створення інституційно-правових умов, за яких заохочувалося б фінансування науково-дослідних робіт комерційними структурами [7, с. 218]. Варто наголосити, що пряме фінансування прискорює здійснення наукових досліджень та освоєння новітніх галузей промисловості, а створення пільгових умов підвищує технічний рівень виробничої бази діючих підприємств, стимулює впровадження ними прогресивних технологій та результатів прикладних досліджень і нововведень.

Найважливішим для сучасного фінансового забезпечення інноваційного розвитку стає розроблення таких механізмів, які б якнайкраще відповідали і внутрішній логіці феномену інновацій, і різноманітності зовнішнього впливу. Система менеджменту інноваційною діяльністю повинна включати пошук шляхів раціоналізації розподілу фінансових потоків та їх джерел між його окремими стадіями і суб'єктами.

Одним з важливих завдань щодо вирішення проблем інноваційної моделі економічного розвитку є дослідження інвестиційної сфери і визначення джерел інвестування, зокрема пошук нетрадиційних шляхів інвестування інноваційних розробок. Одним із можливих напрямів вирішення цієї проблеми може бути розвиток ринку венчурного інвестування. Венчурний капітал стає ефективним джерелом фінансового забезпечення наукових розробок та перетворення їх на конкурентоспроможний продукт, що забезпечує стійкі темпи економічного розвитку.

Венчурне інвестування є таким механізмом, який забезпечує інноваційні процеси ресурсами для їх розвитку. Він виконується в двох умовах: шляхом придбання акцій інших нових фірм та шляхом надання кредиту. Венчурні інвестиції вкладаються в ті компанії, що швидко розвиваються. Венчурний інвестор вкладає кошти саме в підприємство, коли портфельний інвестор купує акції на вторинному ринку [8, с. 88]. Особливістю венчурного інвестування є поєднання інтересів держави та інвестора на основі нововведень, що створює конкурентоспроможну продукцію, дає можливість отримувати високі доходи.

Ключовими гравцями на світовому ринку венчурного капіталу є США та ЄС. Роль держави у створенні ринку венчурного капіталу має різний ступінь вагомості для різних країн. У США приватна ініціатива стала підґрунтям формування ринку венчурного інвестування, натомість в інших країнах – державна політика. Венчурна індустрія США має найбільш розвинений ринок у світі. Ступінь розвитку ринку венчурного капіталу у США визначається, насамперед, обсягом венчурних інвестицій, які щорічно становлять 20-30 млрд. дол. США. Європейський ринок венчурного капіталу – другий після американського у світовій економіці, річний обсяг якого 5-8 млрд дол. США [9, с. 102].

Венчурне фінансування докорінно відрізняється від банківського і має певні переваги: не потребує щорічних виплат за відсотками, ліквідаційної застави, а також інвестор не вимагає страхувати свої ризики, при цьому активно допомагає новому підприємству порадами, досвідом і діловими зв'язками.

У 2013 р. в Україні налічувалося 1250 інститутів спільного інвестування (ІСІ), у тому числі 1031 – венчурних. Загальний обсяг активів венчурних ІСІ

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності [5]

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів:							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2000	1 757,1	1 399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217,0	12,3
2001	1 971,4	1 654,0	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3 013,8	2 141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2003	3 059,8	2 148,4	70,2	93,0	3,0	130,0	4,2	688,4	22,5
2004	4 534,6	3 501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5 751,6	5 045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6 160,0	5 211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	10,7
2007	10 850,9	7 999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2 384,7	22,0
2008	11 994,2	7 264,0	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4 277,9	35,7
2009	7 949,9	5 169,4	65,0	127,0	1,6	1 512,9	19,0	1 140,6	14,3
2010	8 045,5	4 775,2	59,4	87,0	1,1	2 411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14 333,9	7 585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6 542,2	45,6
2012	11 480,6	7 335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2 925,6	25,5
2013	9 562,6	6 973,4	72,9	24,7	0,3	1 253,2	13,1	1 311,3	13,7

збільшився з 145 912 до 168 183 млн грн, або на 15,3% [10].

Законом України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.12 № 5080-VI задекларовано розширення можливостей для роботи на ринку спільного інвестування та наближення його умов до таких, що діють на розвинених ринках світу, стимулювання створення нових видів фондів, які краще задовольнятимуть потреби інвесторів. Водночас успіх у цьому значною мірою залежатиме від зрушень на фондовому ринку в цілому, зокрема у питанні збільшення кількості та підвищення якості емітентів, цінних паперів, яких котуються на біржах та перебувають у лістингу. Необхідним є також збереження діючого режиму оподаткування ІСІ та доходів інвесторів.

Сучасна економіка потребує інтенсивного розвитку процесів трансферу та комерціалізації технологій. Результати наукових досліджень повинні своєчасно передаватися у сферу бізнесу з тим, щоб забезпечити високу ефективність виробництва та своєчасну появу на ринку нових конкурентоспроможних продуктів. Одним з ключових чинників позитивної динаміки інноваційності країни виступає венчурне інвестування, що забезпечує практичну реалізацію кінцевої фази інноваційного циклу – комерціалізації інновацій.

Розвиток високоризикового інвестування в Україні потребує істотного удосконалення законодавчої бази, захисту й підтримки з боку держави – розроблення стратегії державної підтримки створення і функціонування венчурних фондів і компаній, посилення захисту прав інтелектуальної власності, участь у підготовці висококваліфікованих фахівців в цій сфері. Усунення більшості наявних перешкод на шляху венчурного інвестування створить в подальшому сприятливі умови для його розвитку в Україні.

Стабільність і ефективність державної підтримки інноваційної активності у країні у довгостроковому періоді можна забезпечити за виконання наступних умов: забезпечення зростання ВВП, обсягу виробництва, прибутку та рентабельності галузей; запровадження практики законодавчого встановлення пропорцій розподілу фінансових ресурсів між усіма складовими системи інноваційного розвитку; зміцнення самостійності підприємств щодо вирішення проблеми інноваційного розвитку, зростання частки їх власних коштів, спрямованих на впровадження інновацій у виробництво; збільшення частки бюджетних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності до загальної світової тенденції збільшення бюджетних асигнувань на науку та інноваційну діяльність тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи вищенаведене, можна зробити наступні висновки. Можна констатувати, що наразі Україна стикнулася з проблемами реалізації інноваційної діяльності у внутрішньому вимірі. Адже проблеми корумпованості сучасної української влади важко вирішити шляхом заміни кадрового резерву. Тобто в процесах інноваційного розвитку потрібно змінювати не тільки сам підхід до інновацій, але й всю структуру законодавчого апарату задля достатньо ефективного розвитку інноваційного сектору економіки та виробленню

ефективної протидії деструктивним впливам на економіку держави, а відтак і на інноваційний сектор розвитку.

У зв'язку із зростанням наукоємності нових технологій, які є результатом фундаментальних і прикладних досліджень, зростає роль системи пошуку джерел інвестування інноваційних продуктів і технологій. Серед багатьох механізмів, що забезпечують економічні процеси інноваційними ресурсами, венчурне інвестування відіграє провідну роль. Венчурне інвестування – особливий ресурс, що являє собою інтегровану єдність фінансового, інтелектуального та людського капіталів і забезпечує синергійний ефект ділової активності у національних економічних системах шляхом розвитку в них інноваційної діяльності. Вивчення особливостей розвитку свідчить, що ринок венчурного капіталу може стати за певних умов джерелом своєрідної ланцюгової реакції прояву факторів, що сприяють інноваційному розвитку економіки.

Тематика дослідження та модернізації інноваційного сектору економіки в сучасному науковому ракурсі малодосліджена на прикладі трансформації економічного, політичного, соціального життя держави. Тому вважатимемо доцільним подальший розгляд розвитку інноваційного сектору економіки в контексті покращення фінансових важелів впливу, що в перспективі призведе до підвищення не тільки рівня ефективності інноваційного сектору, але й до підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Science and Engineering Indicators 2012 [Electronic Resource] / National Science Board. – Mode of access : <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c0/c0s2.htm>.
2. 2012 Global R&D Funding Forecast [Electronic Resource] / Battelle. – Mode of access : http://battelle.org/docs/default-document-library/2012_global_forecast.pdf.
3. Gross domestic expenditure on R&D [Електронний ресурс] / Eurostat. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=t2020_20.
4. Маліцький Б.А. Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України / Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловйов. – К. : Фенікс, 2006. – 208 с.
5. Наука та інновації. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Наука та інновації. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
8. Кириленко І.В. Роль венчурного фінансування у розвитку інноваційної діяльності / І.В. Кириленко, М.М. Спіцин // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2010. – № 24-25. – С. 87-91.
9. Матей В.В. Венчурне інвестування в США: становлення, розвиток, сучасні тенденції / В.В. Матей // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 4(45). – С. 100-105.
10. Активи ІСІ. Річні дані [Електронний ресурс] / Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

УДК 338.2

Хмельницька Д.В.

аспірант

Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття присвячена дослідженню підходів до планування, спрямованого на розвиток людського потенціалу. Також надається огляд стратегічних орієнтирів людського розвитку, визначених у глобальних доповідях про людський розвиток Програми розвитку ООН. Особливу увагу приділено аналізу новітніх тенденцій людського розвитку та питанням використання концепції людського розвитку у процесі планування національного розвитку.

Ключові слова: людський розвиток, людський капітал, концепція людського розвитку, інвестування у людський капітал, стратегічне планування.

Хмельницькая Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Статья посвящена исследованию подходов к планированию, направленному на развитие человеческого потенциала. Также предоставляется обзор стратегических ориентиров человеческого развития, определенных в глобальных докладах о человеческом развитии Программы развития ООН. Особое внимание уделено анализу новейших тенденций человеческого развития и вопросам использования концепции человеческого развития в процессе планирования национального развития.

Ключевые слова: человеческое развитие, человеческий капитал, концепция человеческого развития, инвестирование в человеческий капитал, стратегическое планирование.

Khmelnytska D.V. MODERN APPROACHES TO PLANNING OF HUMAN DEVELOPMENT

The article investigates approaches to planning aimed at human development. It also provides an overview of strategic goals of human development identified in the global Human Development Report prepared by United Nations Development Programme. Particular attention is paid to analysis of the recent trends in human development and the use of the concept of human development in the process of development planning.

Keywords: human development, human capital, concept of human development, investment in human capital, strategic planning.

Постановка проблеми. Наукові дослідження питань людського розвитку визначили провідну роль людини у суспільних та економічних відносинах у XXI столітті. Необхідність наближення вітчизняної системи стратегічного планування до загальносвітових на світовому рівні стандартів обумовлює запровадження нових підходів до стратегічного планування, орієнтованого на людський розвиток та інвестування у людський капітал. Формування сучасних моделей економіки (інноваційної, креативної, соціально орієнтованої, економіки, що базується на знаннях, тощо) відбувається під впливом сучасних глобалізованих процесів. Наразі прискорюються процеси розповсюдження знань, посилюється роль інновацій та зростає значення найсучасніших галузей з великою доданою вартістю, що будуються на креативних здобутках та інтелектуальній власності. У кожній економічно розвиненій країні сформована власна модель ринкової економіки, становлення якої відбувалося під впливом історичних традицій, конкретних умов її функціонування та розвитку. Цілком зрозуміло, що відсутні єдині стандарти. Так, модель економіки США суттєво відрізняється від моделі економіки Японії, так само як економічна модель Німеччини – від моделей Фінляндії або Швеції. Проте визначною спільною рисою планування розвитку тих країн, що прагнуть здобути або зберегти світове лідерство, є планування переходу до інноваційної моделі розвитку. Розбудова такої моделі, перехід до економіки знань є безперервним процесом інвестування у людський капітал, а отже, і у розвиток людської особистості. За рівнем конкурентоспроможності економік перші місця у світі посідають саме ті країни, що встановлюють високі соціальні стандарти, інвестують в освіту та науку (одночасно ці країни належать до групи країн з високим рівнем людського розвитку за Індексом людського розвитку ПРООН). Це обумовлює необхідність дослідження сучасних підходів до людського розвитку та інвесту-

вання у людський капітал, згідно з якими, соціальна частина державних витрат є не просто обов'язком по відношенню до громадян, а чинником отримання вищого економічного ефекту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концептуальні питання людського розвитку та введення у науковий обіг нових показників багатомірною людського розвитку на глобальному рівні досліджені у працях лауреатів Нобелівської премії Амартії Сена та Джозефа Стігліца. Науковою школою таких вчених, як О. Грішнова, Е. Лібанова та О. Макарова розроблено фундаментальні, теоретико-методологічні засади моніторингу людського розвитку в Україні, у тому числі шляхом введення регіонального індексу людського розвитку, що щорічно розраховується для всіх областей України, та досліджень, які склали основу Національних доповідей про людський розвиток.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вивченні стратегічних напрямів людського розвитку для планування та забезпечення ефективності інвестування у людський потенціал. Також завданням дослідження є аналіз сучасного бачення концепції людського розвитку та її місця у процесах державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні підходи до планування розвитку в умовах переходу до постіндустріального суспільства враховують положення концепції людського розвитку, яку було введено у науковий обіг та у практику державного управління у 1990 році. За визначенням Махбуб-уль-Хака, наведеним у Доповіді про людський розвиток ПРООН 1990 року, основною метою розвитку є «...розширення вибору для людей. Людина може робити вибір будь-яку кількість разів і з часом змінювати його. Люди надають значення досягненням, які безпосередньо не відображаються у показниках доходів і добробуту населення, таким як доступ до знань, краще харчування та медичне обслуговування, безпечніша пра-

ця, захист від злочинності та фізичного насильства, задоволення дозвіллям, політичні та культурні свободи, відчуття залучення до життя громади. Метою розвитку є створення середовища, яке надає людям можливість прожити довге, здорове і творче життя» [1, с. 10]. Взаємозв'язок між людським розвитком та економічним зростанням було досліджено у Доповіді 1996 року, в якій було визначено, що «людський розвиток є метою, а економічне зростання лише засобом її досягнення». Згідно з концепцією людського розвитку, економічне зростання може забезпечити зміцнення людського капіталу за умови спрямування достатнього рівня державних витрат у розвиток соціальної сфери та справедливого розподілу ресурсів в економіці [2, с. 56]. У Доповіді зазначено, що суспільний прогрес залежить від моделі економічного зростання, швидкі темпи якого не обов'язково призводять до відповідного зростання зайнятості. Збереження відносно високих рівнів безробіття, бідності та соціальної нерівності загрожує соціальній стабільності та може уповільнювати темпи економічного зростання, з іншого боку економічне зростання може взагалі не мати впливу на процеси людського розвитку та скорочення масштабів бідності та нерівності [3, с. 34]. У Доповіді про людський розвиток «Реальне багатство народів: шляхи людського розвитку» 2010 року представлено оновлене визначення людського розвитку: «розширення можливостей і свобод людей, створення таких умов, які б дозволили людям прожити довге, здорове і продуктивне життя, та досягти інших цілей, які мають значення; активно брати участь у формуванні справедливого та сталого розвитку на нашій планеті. Люди є як споживачами, так і рушійною силою людського розвитку, як окремо так і разом» [4, с. 2]. З 1990 року підходи до розвитку людського капіталу, викладені у Доповідях про людський розвиток, використовуються у процесі державного управління багатьох країн.

У Доповіді про людський розвиток 2014 року «Забезпечення сталого прогресу людства: зменшення уразливості та формування життєстійкості» зазначено, що наразі 2,2 млрд осіб у світі перебувають в умовах багатовимірної бідності, понад 80 відсотків населення світу відчувають недостатню соціальну допомогу, майже 842 млн осіб потерпають від голоду. Понад половина всіх працюючих (1,5 млрд осіб) перебувають в умовах неповної зайнятості [5, с. 3].

У Доповіді 2014 року пропонується саме такий підхід, який крізь призму людського розвитку формує новий погляд на уразливість як на сукупність ризиків, які накладаються один на одного і взаємно посилюють один одного. Прояви структурної вразливості, які зберігалися та посилювалися з часом у результаті дискримінації та інституційних недоліків, мають вплив на стандарти життя населення. Можна виокремити такі групи, що найбільш гостро відчувають такий вплив: 1) бідні, соціально виключені, неформально зайняті; 2) жінки, люди з інвалідністю, мігранти, національні меншини, діти, люди похилого віку, молодь; 3) окремі громади, регіони [5, с. 19]. Концепція уразливості пов'язана з життєвим циклом людини, тобто можна виокремити особа чутливі етапи життя людини, на яких потрясіння можуть мати найбільший вплив. Це, зокрема, перша тисяча днів життя, перехід від навчання до праці та припинення трудової діяльності у зв'язку з виходом на пенсію. На стан та життєстійкість людського потенціалу впливають інвестиції, здійснені на попередніх етапах життя, а з іншого боку, від навіть короткострокових потрясінь можуть бути довготривалі наслідки.

Важливим є забезпечення універсального підходу до надання основних соціальних послуг задля зміцнення життєстійкості країни. На підставі порівняльного аналізу системи соціальної допомоги країн із різними рівнями доходів і різними системами управління, які або почали впроваджувати активну соціальну політику, або вже повністю її впровадили (серед цих країн не тільки розвинені країни, такі як Данія, Норвегія та Швеція, а й також швидко зростаючі економіки, такі як Південна Корея, та країни, що розвиваються, зокрема Коста-Ріка), можна спростувати ідею про те, запровадження універсального підходу до надання основних соціальних послуг є ефективним лише для розвинених країн з високим рівнем людського розвитку. Водночас можливо є ситуація, коли рівні можливості потребують нерівного ставлення до різних груп населення. Необхідно надавати більші ресурси та забезпечувати доступ до послуг бідним, виключеним та маргіналізованим групам, для того, щоб зміцнити потенціал і можливість життєвого вибору кожного.

На сучасному етапі розвитку доцільно повернутися до зобов'язання щодо повної зайнятості, яка була головним напрямом макроекономічної політики у 1950-1960-х роках, але відійшла на другий план через конкуруючі політичні цілі після нафтових шоків 1970-х років. Можна стверджувати, що повна зайнятість надає соціальні дивіденди, які переважають приватні вигоди, у тому числі сприяючи соціальній стабільності та згуртованості. Визнаючи виклики стосовно повної зайнятості, з якими стикаються країни, що розвиваються, доцільно зосередитися на структурній трансформації, з тим, щоб сучасна формальна зайнятість поступово охопила більшу частку робочої сили, включаючи перехід із сільського господарства у промисловість і сферу послуг, за умови здійснення підтримуючих інвестицій у розвиток інфраструктури та освіти. Загрози (у тому числі фінансові кризи, наслідки зміни клімату, конфлікти та потоки біженців тощо) мають транснаціональний характер, але їх наслідки відчуваються на місцевому і національному рівнях. Транснаціональні загрози неможливо подолати самостійними діями окремих держав; вони вимагають зусиль з боку всієї міжнародної спільноти, що мають виходити за межі таких короткострокових заходів реагування, як гуманітарна допомога.

«Уразливість має багато причин і наслідків. Зменшення уразливості є ключовим компонентом будь-якої програми прискорення людського розвитку. Для скорочення уразливості нам необхідно підходити до планування комплексно та системно», – зазначив лауреат Нобелівської премії Джозеф Стігліц [5, с. 85].

За даними Доповіді про людський розвиток 2014 року, значення Індексу людського розвитку (ІЛР) України за 2013 рік дорівнює 0,734 – цей показник належить до високої категорії людського розвитку, що ставить країну на 83 позицію з 187 країн і територій. За період з 1990 до 2013 року значення ІЛР України зросло з 0,705 до 0,734, або на 4,1 відсотка, тобто у середньому приблизно на 0,18 відсотка за рік. За період з 1980 до 2013 року очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася на 0,8 року, середня тривалість навчання зросла на 3,9 року, очікувана тривалість життя збільшилася на 3,1 року. Валовий національний дохід (ВНД) на душу населення в Україні за період з 1990 по 2013 рік зменшився приблизно на 24,2 відсотка [5, с. 161, с. 165]. Як відомо, ІЛР – це підсумкова міра для оцінювання довготривалого прогресу за трьома основними вимірами людського розвитку:

Таблиця 1

**Напрями розвитку людського потенціалу
(відповідно до Доповідей про людський розвиток ПРООН за 1990-2014 роки)**

Рік	Назва та ключова тема доповіді	Напрями та підходи до розвитку людського потенціалу та його моніторингу
1990	Концепція і вимірювання людського розвитку	Запропоновано визначення людського розвитку (процес розширення вибору для людей), введено Індекс людського розвитку (ІЛР)
1991	Фінансування людського розвитку	Визначено реальну мету людського розвитку (яка полягає у збільшенні вибору людей), введено Індекс свободи людини (ІСЛ)
1992	Глобальні виміри людського розвитку	Визначено процеси розширення вибору для людей, введено Індекс політичної свободи (ІПС)
1993	Участь людей	Визначено шляхи громадської участі для розширення вибору
1994	Нові виміри безпеки людей	Визначено підходи до створення безпечного середовища, в якому всі люди можуть розширити свої можливості
1995	Гендер і людський розвиток	Визначено засади гендерної рівності, розширення вибору для жінок, введено Індекс розвитку з урахуванням гендерного фактору (ІРГФ), введено Показник розширення можливостей жінок (ІРМЖ)
1996	Економічне зростання і людський розвиток	Визначено взаємозв'язки між економічним зростанням та людським розвитком, введено Індекс бідності за можливостями (ІБМ)
1997	Людський розвиток як засіб ліквідації бідності	Визначено засади скорочення нерівності і подолання бідності, введено Індекс бідності (злиденності) населення для країн, що розвиваються (ІБН-1)
1998	Споживання для людського розвитку	Визначено підходи до процесів споживання та розширення вибору для людей, введено Індекс бідності (злиденності) населення для промислово розвинених країн (ІБН-2)
1999	Глобалізація з людським обличчям	Визначено процеси глобалізації, глобальні процеси розширення вибору для людей
2000	Права людини і людський розвиток	Визначено засади підходу, що базується на правах людини, для використання у державному управлінні та взаємозв'язок між правами людини та розширенням доступу до суспільних благ
2001	Використання нових технологій для людського розвитку	Визначено взаємозв'язки між використанням нових технологій та розширення можливостей людини вести життя у відповідності з власними цінностями, введено Індекс технологічних досягнень (ІТД)
2002	Поглиблення демократії у фрагментованому світі	Визначено шляхи розширення можливостей людини вести життя у відповідності з власними цінностями, введено Індекс ефективності управління (ІЕУ)
2003	Цілі розвитку тисячоліття, сформульовані у Декларації Тисячоліття: міждержавний пакт для подолання бідності	Визначено Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ) до 2015 року, визначено напрями розвитку людського капіталу, введено систему ЦРТ (8 цілей, 21 завдання розвитку та 60 показників для вимірювання прогресу)
2004	Культурна свобода в сучасному багатоманітному світі	Визначено підходи до розширення вільного вибору людей жити у відповідності з власними цінностями
2005	Міжнародне співробітництво на роздоріжжі: допомога, торгівля і безпека	Визначено підходи до розбудови міжнародного співробітництва для забезпечення можливостей людей жити у відповідності з власними цінностями
2006	Поза нестачею води: влада, бідність і глобальна водна криза	Визначено підходи до запобігання можливих кризових явищ та процеси розширення доступу людей до якісної води
2007/2008	Боротьба зі змінами клімату: солідарність людей у поділеному світі	Визначено підходи до боротьби зі змінами клімату
2009	Подолання бар'єрів: людська мобільність і розвиток	Визначено підходи до розширення свобод людей жити своїм життям на підставі свого власного вибору місця проживання
2010	Реальне багатство народів: шляхи людського розвитку	Запропоновано оновлене визначення людського розвитку (розширення можливостей і свобод людей, створення таких умов, які б дозволили людям прожити довге, здорове і продуктивне життя), введено ІЛР, скоригований на нерівність (ІЛРН), Індекс гендерної нерівності (ІГН), Індекс багатовимірної бідності (ІБВ)
2011	Сталість і рівність можливостей: краще майбутнє для всіх	Визначено підходи до сталого розвитку та шляхи досягнення екологічної сталості, у т.ч. порядок денний глобальних дій у галузі енергетики та захисту екосистем та засоби усунення диспропорцій в системі охорони здоров'я, освіти тощо
2013	Піднесення Півдня: людський прогрес у багатоманітному світі	Визначено підходи до динамічного розвитку, у т.ч. вивчено досвід розбудови людського капіталу зростаючих економік світу
2014	Забезпечення сталого прогресу людства: зменшення уразливості та формування життєстійкості	Визначено підходи до зменшення уразливості, забезпечення загального доступу до основних соціальних послуг та зміцнення політики соціального захисту й повної зайнятості задля активізації та закріплення прогресу та розвитку

Джерело: побудовано автором на основі [6]

довге та здорове життя доступ до знань та гідний рівень життя. Рівень життя у Доповіді 2014 року вимірюється ВНД на душу населення, вираженим у міжнародних доларах 2011 року та конвертованим з використанням рівнів паритету купівельної спроможності. Для забезпечення якомога більшої порівняльності між країнами, ІЛР побудовано на міжнародних даних Відділу ООН із народонаселення, Інституту статистики Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки та культури та Світового банку.

Висновки з проведеного дослідження. Створення умов для людського розвитку передбачає визначення шляхів розширення можливостей та свобод людей та запровадження планування, що конкретизує шляхи інвестування у людський потенціал. В Україні необхідно досліджувати тенденції людського розвитку та запроваджувати нові підходи до «людноцентричного» стратегічного планування національного розвитку. В Україні необхідно передбачати такі способи оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком: 1) нарощення інвестицій у соціальну сферу, в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприяє реалізації здібностей людей, їх активній участі у виробництві та розподілі благ; 2) нарощення інноваційних інвестицій, запровадження нових інструментів фінансування досліджень і інновацій, що сприятиме як економічному зростанню, так і створенню нових робочих місць; 3) сприяння розвитку високотехнологічних галузей та галузей з великою доданою вартістю, що у свою чергу, забезпечить розкриття творчого потенціалу людини; 4) забезпечення більш справедливого розпо-

ділу доходу та багатства, що забезпечує матеріальну основу розвитку людського потенціалу менш конкурентоспроможних груп населення та гарантує скорочення масштабів нерівності; 5) досягнення збалансованості соціальних витрат з метою як зміцнення економічної бази соціальної сфери, так і забезпечення соціальної справедливості; 6) підвищення якості життя населення на підставі вивчення прогнозованого впливу запланованих заходів на стан життя населення; 7) забезпечення гідного рівня життя як традиційно вразливим верствам населення, так і так групам населення з так званою «новою» вразливістю, викликаною конфліктом на сході країни (маються на увазі групи населення, які є потерпілими від наслідків конфлікту на сході країни та групи внутрішньо переміщених осіб, яким має бути надана допомога).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Human Development Report 1990: Concept and Measurement of Human Development.. – New York : UNDP, 1990. – 141 p.
2. Human Development Report 1996: Economic Growth and Human Development. – New York : UNDP, 1996. – 287 p.
3. Human Development Report 2000: Human Rights and Human Development. – New York : UNDP, 2000. – 309 p.
4. Human Development Report 2010: 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. – New York : UNDP, 2010. – 238 p.
5. Human Development Report 2014: Sustaining human progress: reducing vulnerabilities and building resilience. – New York : UNDP, 2014. – 225 p.
6. Офіційний сайт Програми Розвитку ООН, United Nations Development Programme, Human Development Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en>.

УДК 637.1(477)045

Чернійчук Н.Ю.
асистент

Вінницького національного аграрного університету

МОЛОЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

Досліджено розвиток молочної промисловості України. Проаналізовано основні тенденції та перспективи розвитку ринку молочної продукції. Розглянуто основні шляхи удосконалення технології виробництва молочних продуктів, а також способи розширення їх асортименту і підвищення якості.

Ключові слова: ринок, суб'єкти ринку, якість молока, конкурентоспроможність виробників, переробка молока.

Чернійчук Н.Ю. МОЛОЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ

Исследовано развитие молочной промышленности Украины. Проанализированы основные тенденции и перспективы развития рынка молочной продукции. Рассмотрены основные пути усовершенствования технологии производства молочных продуктов, а также способы расширения их ассортимента и повышение качества.

Ключевые слова: рынок, субъекты рынка, качество молока, конкурентоспособность производителей, переработка молока, качество молока.

Cherniychuk N.Y. DAIRY INDUSTRY OF UKRAINE

Investigated the dairy industry of Ukraine. The basic trends and prospects of the dairy market. The main ways to improve the technology of dairy products, as well as how to expand their range and increase quality.

Keywords: market, market actors, milk quality, competitive producers, milk processing, milk quality.

Поставлена проблема. Молочна продукція – це повсякденний і традиційний продукт харчування, що споживається усіма віковими групами населення від немовлят до літніх людей.

Сфера виробництва молочних продуктів – надзвичайно приваблива галузь харчової промисло-

вості, для якої характерний незмінний попит на продукти повсякденного споживання. Загальним завданням для господарських суб'єктів, які працюють у даній сфері, є зміцнення позицій на внутрішньому ринку та вихід і закріплення на зовнішніх ринках [1].

Виклад основного матеріалу. Розвиток останніх тенденцій молочної галузі України та формування механізму побудови ефективних бізнес-моделей молокопереробних підприємств.

Постановка завдання. Основними напрямками розвитку молокопереробної промисловості визначено:

- ринкову орієнтацію виробництва;
- техніко-технологічне оновлення матеріально-технічної бази;
- підвищення ефективності виробництва та його інтенсифікація;
- розробку заходів, спрямованих на захист вітчизняних виробників молочної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тенденції розвитку українського ринку молока та молочних виробів вказують на те, що інтерес виробників та інвесторів до молокопереробної галузі не зменшується.

Молочна промисловість випускає широкий асортимент продукції на основі переробки молока – масло, сир, сметану, кефір, йогурт, сухе молоко, молочні консерви, продукти дитячого харчування тощо. Вона включає молококомбінати, маслоробні та сироварні підприємства.

Частка молочної продукції в загальних обсягах виробництва харчової промисловості України є найбільшою і складає 17,7%. Молочна промисловість нараховує близько 500 підприємств за такими основними напрямками виробництва:

- сироварні підприємства;
- маслозаводи;
- молокозаводи по виробництву продукції з небіраного молока;
- заводи по виробництву сухих та згущених молочних продуктів.

Основною сировиною підприємств для всіх названих напрямів виробництва є молоко.

Молоко – унікальний продукт, створений природою, який забезпечує організм людини майже всіма поживними речовинами, необхідними для нормального росту та розвитку. Саме тому за багатством і різноманітністю цих речовин молоко та продукти, виготовлені з нього, стоять поза конкуренцією серед інших харчових продуктів.

Майже половина заготовленого молока (48%) використовується для виготовлення сирів, оскільки це забезпечує найвищі прибутки підприємству. Поряд із зростанням виробництва сирів, значним збільшенням випуску сухих молока та вершків спостерігається спад виробництва термічно обробленого молока, кисломолочних продуктів та вершкового масла.

Хоча приріст вітчизняного виробництва сирів за 14 років склав трохи більше 20%, слід зазначити, що з 2010 р. спостерігається тенденція до збільшення обсягів виробництва у сироварній промисловості. Незважаючи на незначну частку України у світовому виробництві цих продуктів, нині країна входить до першої десятки загальносвітанних у світі лідерів (без США). У вітчизняній молочної промисловості виробництво сиру є найбільш привабливим для бізнесу.

Аналіз стану виробництва питного молока та кисломолочних продуктів свідчить, що з 1990 р. виробництво пастеризованого та стерилізованого молока в Україні скоротилося більш ніж у чотири рази. Щоправда, не враховано молоко, що реалізується домогосподарствами на розлив. Цей вид продажу молока користується популярністю серед найбільш споживачів. Проте таке молоко може бути небезпечним для здоров'я через інгібуючі речовини, які використовуються з метою попередження розвитку мікроорганізмів та скисання молока.

Усім кисломолочним напоям притаманні дієтичні та цілющі властивості. Вони легко засвоюються організмом людини, сприяють травленню та регулюють мікрофлору кишечника. Кисломолочні напої мають у своєму складі також антибіотики (продукти життєдіяльності молочнокислих бактерій, які нищівно діють на розвиток багатьох хвороботворних мікроорганізмів).

Широкі можливості для створення нових молочних продуктів спеціального призначення відкриває Закон України «Про молоко та молочні продукти». Разом із тим, він допускає заміну 50% цінних у біологічному відношенні компонентів молочної сировини іншими інгредієнтами, часто сумнівної якості.

До молочних продуктів спеціального призначення належить перш за все весь асортимент рідких і сухих молочних продуктів дитячого харчування. Виготовляючи заміники материнського молока, обов'язково проводять корекцію складу коров'ячого молока і максимально наближають хімічний склад продуктів до складу материнського. Для цього в молочних сумішах для дітей змінюють співвідношення білкових фракцій, балансують їх за незамінними амінокислотами, поліненасиченими жирними кислотами, мінеральними речовинами (перш за все кальцієм, фосфором і натрієм), вітамінами та захисними факторами.

Молоко і молокопродукти мають достатньо високу питому вагу у складі продовольчих ресурсів України. Унікальні властивості молока та продуктів його переробки зумовлюють потребу безперервного забезпечення ними споживачів. Саме тому проблема скорочення сировинних ресурсів викликає стурбованість керівників молокопереробних підприємств, потребує вивчення існуючого стану та розробки рекомендацій щодо поліпшення ситуації, що склалася нині.

Виробництво продукції молокопереробної промисловості тісно пов'язано із ситуацією в молочному скотарстві, в якому останніми роками спостерігаються негативні тенденції до зменшення поголів'я продуктивного стада. Зокрема, за 1990–2014 роки поголів'я корів у всіх категоріях господарств зменшилося на 56,5%. Що, в свою чергу, негативно вплинуло на валове виробництво молока (сирого).

Щоб поліпшити сировинну зону підприємств молочної галузі, необхідно впроваджувати передовий досвід заготівлі молока, поширений у багатьох підприємствах Західного регіону України (Львівській, Тернопільській та деяких інших областях). Зокрема на Львівщині створено кооперативи «Братковицький» – у Городецькому районі та «Тейсарівський» – у Жидачівському. Їх засновниками та учасниками стали селянські господарства, фермерські та окремі сільськогосподарські підприємства. Ці кооперативи успішно розв'язують проблеми заготівлі, збуту молока, ціноутворення, поліпшення селекційно-плеємної роботи, своєчасності оплати поставленої сировини.

Необхідно мати на увазі, що раціональність використання сировинних ресурсів залежить від правильності їх розміщення по території регіону. Витрати на перевезення 1 ц свіжого молока набагато (до трьох разів) вищі за витрати перевезення концентрованих кормів для корів. При цьому важливе значення має вибір найприйнятнішого виду транспортних засобів. Дослідження показують, що для молокопереробних заводів потужністю 50–200 т переробки молока за добу характерна наступна закономірність: у рефрижераторах-молоковозах місткістю до 12 т доставка свіжого молока ефективна навіть на відстані до 600 км; у транспортних засобах меншої місткості (до 6 т) витрати зростають в 1,5 раза, а місткості до 4 т – у 2–2,3 рази. Додаткові транспортні витрати виника-

ють і при одержанні молока від селян та його перевезенні на молочні заводи (вони зростають майже у два рази). У зимовий період вони подвоюються у зв'язку зі зменшенням надойв молока від корів селян.

Виходячи з вищевикладеного можна зробити висновки, що для зміцнення сировинної бази молокопереробних підприємств, необхідно:

- інтегрувати їх з виробниками молока, що сприятиме поліпшенню забезпеченості виробничих потужностей сировиною;
- зміцнювати кормову базу молочного скотарства особистих селянських господарств за допомогою фермерських господарств як виробників кормів;
- переробні підприємства покликані створювати власні базові тваринницькі господарства;
- поліпшувати організацію збирання молока у сировинній зоні заводу;
- організувати глибоку переробку сировини за рахунок впровадження безвідходних ресурсозберігаючих технологій;
- держава повинна регулювати ринкові відносини з метою встановлення цін на молоко та вироблювані з нього продукти, а також на матеріально-технічні засоби, що постачаються молокопродуктовим підкомплексом.

Економічні відносини між господарствами – виробниками молока і підприємствами переробної галузі досі не відрегульовані на державному рівні, що часто призводить до виникнення загрозливої ситуації щодо забезпечення населення молочними продуктами. Ураховуючи те, що 30% молокопереробних підприємств взагалі не працюють, а використання виробничих потужностей на інших – дуже низьке, споживання молока та молочних продуктів в Україні складає лише 55% від науково обґрунтованої норми.

Вихід із ситуації, що склалася, полягає в об'єднанні економічних інтересів виробників сировини і виробників готової продукції. Саме у цьому напрямі працює створена у вересні 2001 р. «Спілка молочних підприємств України». Прикладом таких інтегрованих відносин є ВАТ «Галактон», Павлоградський молкомбінат, Яготинський маслозавод, Куп'янський молочноконсервний комбінат, Харківський молочний комбінат, Кременчуцький молокозавод, ВАТ «Святошино», «Люстдорф» (м. Іллінці Вінницька обл.) та ряд інших. Крім того, до складу засновників увійшли Інститут продовольчих ресурсів НААН України, науково-виробниче об'єднання «Лактол», підприємства з випуску пакувальних матеріалів «Тетра Пак Україна», «Елопак Фастів», а також інші оператори молочного ринку. В подальшому до Спілки приєднався ще великий ряд як вітчизняних, так і закордонних підприємств, Національний університет харчових технологій, Одеська Національна Академія харчових технологій, Національний аграрний університет та багато інших.

Зацікавлені господарства створюють високопродуктивні стада корів, які дають 6-8 тис. кг молока на рік (останнім часом середній надій по Україні зменшився до 2 тис. кг), за рахунок міцної кормової бази, збалансованих раціонів, сучасних технологій утримання та доїння корів, виведення нових порід та інше.

Слід зазначити, що при нинішньому спаді виробництва молока молочна продукція не повністю реалізується через низьку купівельну спроможність населення.

Недоліки молочної галузі:

- якість сировини, яка закуповується;
- застаріле обладнання;

- недостатній технопарк;
- недостатня популярність торговельної марки серед споживачів;
- недостатня кількість власних коштів для реконструкції основного виробничого цеху;
- малі виробничі потужності підприємства.

Можливості молочної галузі:

- розширення товарного асортименту;
- виробництво екологічно чисте, а бактеріально забрудненість (80% виробляють господарства, а лише 20% промислові підприємства) немає необхідності в отриманні спеціальних дозволів;
- підвищення конкурентноспроможності продукції;
- вихід на зовнішній ринок молочних продуктів
- заходи щодо стимулювання збуту, рекламні зусилля;
- зацікавленість закордонних партнерів у співробітництві.

Загрози молочної галузі:

- нестабільність законодавчої бази;
- фінансові і паливно-енергетичні кризи, які ведуть до зменшення обсягів виробництва;
- залежність від інших галузей агропромислового підкомплексу (тваринництво) і стихійні лиха;
- залежність від галузі рослинництва, кормів і відповідно від землеробства – якості кормів;
- боротьба за сировинні зони;
- витіснення дрібних виробників.

Через кризу найпопулярнішої ще недавно схеми переробки молока – знежирення, випуск на основі молочних жирів масла, а на базі знежиреного молока – сухого, заводи знаходять перспективніші ніші на ринку. За даними фірми «Тетра Пак», протягом останніх п'яти років в Україні спостерігалось стале зростання виробництва кефіру, йогуртів, сметани та морозива. Сегмент ринку біокефірів і біоїогуртів, що містять корисні для системи травлення пробіотичні бактерії, зростає ще інтенсивніше. Тому за рахунок випуску кисломолочних продуктів і йогуртів з напоївачами можуть вижити великі і середні молокозаводи.

Якщо у 2007 році на вітчизняних виробників припадало менше 10% продажу йогуртів на українському ринку (у фізичному вимірі), то у 2013 році їх частка досягла 70% і продовжує зростати. На початок 2014 року налічувалось уже близько 50 вітчизняних виробників йогуртів, у тому числі 20 великих та середніх. Приблизно до 2007 року переважна частина йогурту ввозилася з Німеччини, а надалі провідні позиції в структурі імпорту посіла продукція російського й польського походження.

Також потрібно розширювати асортимент виробництва сирів, який досі в кілька разів менший за той, що випускається в Європі. Збільшивши асортимент випуску сирів, навіть міні-молокозаводи можуть вижити. Деякі переробники успішно працюють й на ринку масла, освоюють, крім російського, зовнішні ринки збуту (Латвія, Болгарія, Японія, Китай, Африка). Проте серйозно говорити про експорт продукції можна буде лише після суттєвого підвищення якості масла, що визначається якістю молока. Це можливо лише після приведення вітчизняних стандартів на молоко відповідно до європейських [3].

Необхідно впровадити контрактну систему для інтеграторів ринку, яка повинна мати три функції: планова – зменшення невизначеності для продавця і покупця при веденні господарства і торгівлі; страхова – гарантування виконання зобов'язань; економічна – вилучення з виробництва неефективних виробників через банкрутство.

Акціонерна система в США, Новій Зеландії або Канаді забезпечує контрактову систему розподілу доходів. В основі системи – приватна власність на землю і молочне стадо. Предметом угоди є земельна рента й прибуток від молочного виробництва, які розподіляються між власниками землі, власниками корів та працівниками, які обслуговують стадо. Характерною ознакою цих угод є те, що їх укладають тільки власники ресурсів: землі, праці й капіталу.

Визначення субнаціональних регіонів молочного скотарства базується на передумовах розміщення продуктивних сил тваринництва, яке є фіксованим. Йдеться про наявність робочої сили в регіонах, природних кормових угідь, зокрема лук і пасовищ, сіножатей, сільськогосподарських угідь і ріллі для організації виробництва соковитих й інших кормів.

За цими ознаками найбільш сприятливими для розміщення великої рогатої худоби молочного напрямку є території Полісся (Волинська, Житомирська, Рівненська області) і Центрального економічного регіону. Області цього субрегіону мають формувати надлишок ресурсів продовольства (молока, молочної продукції) та їх основний ринок, експортувати продукти харчування в інші області (у першу чергу в Південний і Придніпровський економічні регіони).

Виходячи з аналізу основних тенденцій вітчизняного ринку молока, рекомендуємо не тільки утримувати на нинішньому рівні, а й розширювати виробництво цього незамінного продукту харчування [2].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у молочній промисловості України, поряд із тенденцією до більш повного використання всіх складових молока, необхідно розвивати інший напрям, удосконалюючи технології виробництва окремих груп молочних продуктів, а також розширюючи їхній асортимент і підвищуючи якість шляхом збагачення вітамінами, макро- й мікроелементами, смаковими й ароматичними компонентами. Це створення нових видів продуктів спеціального оздоровчого призначення для населення різних вікових груп, форм зайнятості й екологічних умов проживання. При цьому для задоволення споживчого попиту найменш забезпечених верств населення, яким не доступні продукти преміум-класу, необхідно збільшити

виробництво молочних продуктів низького цінового сегмента.

Отже, до найбільш актуальних проблем молочної промисловості належать:

- питання розвитку сировинної бази та молочного скотарства;
- підвищення якості молока й молочної продукції;
- гармонізації стандартів, що діють в Україні, зі світовими;
- формування ефективної цінової політики підприємств;
- роль держави в розвитку галузі, реєстрації та модернізації підприємств;
- оцінку досягнення синхронізації у процесах відкриття ринку молока і молочної продукції країн Європейського Союзу та України.

Слід вказати, що нині молочна індустрія України розвивається під впливом зміни соціальних моделей харчування людей, відношення медицини до харчування, енергетичних й екологічних проблем, тенденцій досягнень світової науки. Стан промисловості, тобто організаційно-правова форма її суб'єктів, рівень взаємозв'язку між ними, іншими суб'єктами АПК і державними структурами, наявність оборотних засобів та сучасної нормативної бази, забезпеченість висококваліфікованими кадрами великою мірою залежать від економічного і політичного стану в країні.

Незважаючи на кризові явища, які чітко проявилися у сфері виробництва молока і молочної продукції в процесі трансформації вітчизняної економіки в систему ринкового господарювання, дана галузь має всі потенційні можливості для успішного функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радіонова Ю.М. Чинники формування конкурентних переваг молокопереробних підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5.
2. Чабан Г. Молочна промисловість: стан, проблеми і перспективи // Економіка АПК. – 2004. – № 5.
3. Юрченко К. Стан та перспективи розвитку молокопереробної промисловості України // Економіка АПК. – 2006. – № 10.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.molprom.com.ua.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 004.738.5

Чорна Г.Ю.

аспірант кафедри логістики
Донецького державного університету управління**ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТИЧНОГО ВПЛИВУ ІНТЕРНЕТУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ**

У статті проведено аналіз внеску електронної економіки в приріст ВВП. Виявлено залежність між високим значенням показника і якістю інформаційно-комунікаційної інфраструктури у поєднанні зі сприятливим політичним і законодавчим кліматом. Був проведений кореляційний аналіз за даними щорічних звітів консалтингової компанії McKinsey та Всесвітнього економічного форуму.

Ключові слова: електронна економіка, валовий внутрішній продукт, інформаційно-комунікаційна інфраструктура, кореляційний аналіз, рейтинг.

Черная А.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ ИНТЕРНЕТА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

В статье проведен анализ вклада электронной экономики в прирост ВВП. Выявлена зависимость между высоким значением показателя и качеством информационно-коммуникационной инфраструктуры в сочетании с благоприятным политическим и законодательным климатом. Был проведен корреляционный анализ по данным ежегодных отчетов консалтинговой компании McKinsey и Всемирного экономического форума.

Ключевые слова: электронная экономика, валовой внутренний продукт, информационно-коммуникационная инфраструктура, корреляционный анализ, рейтинг.

Chorna G.U. THE DEFINITION OF THE ACTUAL INFLUENCE OF INTERNET ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

The paper analyzes the contribution of e-economy growth in gross domestic product. The dependence between the high value of contributions in the e-economy GDP growth and quality of information and communications infrastructure, combined with a favorable political and legal climate. Correlation analysis was performed according to the annual reports of the consulting company McKinsey and WEF.

Keywords: e-economy, gross domestic product, information and communication infrastructure, correlation analysis, rating.

Постановка проблеми. Вплив Інтернету на економіку і суспільство в Україні зараз вже цілком відчутний, і очікується, що він буде зростати істотними темпами і далі. Проте аналіз і оцінка цього ефекту достатньо складні, оскільки вимагають як включення чинників, які можна зміряти безпосередньо, так і вивчення непрямих чинників, що не піддаються простому вимірюванню (позитивний вплив на продуктивність або ефективність комунікацій).

Дослідження, що проводяться у сфері інтернет-індустрії переважно мають за мету оцінити її розмір у складі базових галузей економіки. Оцінка розміру саме електронної економіки дуже складна і викликає безліч суперечок. Адаже в суспільстві немає єдиного розуміння, що таке електронна економіка, не дивлячись на те, що Інтернет зараз знаходиться на етапі активного розвитку і перестав бути лише засобом комунікації та пошуку інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з інформаційними технологіями та їх впливом на економіку вивчали такі вітчизняні та іноземні науковці, як В.М. Андрієнко, О.В. Фінагіна, А.М. Гаф'як (розглядали концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки) [1, с. 23-217], С.П. Кудрявцева, В.В. Колос (вивчали світові процеси проникнення інтелектуальних інформаційних технологій в різні сфери діяльності людини на сучасному етапі) [2, с. 12-380], В.М. Попов, Р.А. Маршавін, С.І. Лягунов (провели комплексний аналіз змін, що відбуваються в світовій економіці і міжнародних економічних відносинах під впливом електронної комерції, дали кількісну і якісну характеристику цих змін) [3, с. 34-215] та інші.

Постановка завдання. Для того щоб отримати найбільш повну картину впливу Інтернету на економіку і таким чином надати керівникам держави та бізнесу інформаційну базу для прийняття рішень, пов'язаних з розвитком Інтернету, що отримує все

більше стратегічне значення, ми в даному дослідженні зробимо аналіз внеску електронної економіки в приріст валового внутрішнього продукту та дослідимо основні чинники, що цьому заважають.

При аналізі ми будемо використовувати дані міжнародних рейтингів. Їх ключова відмінність від національних полягає в тому, що в першому випадку рейтинг – це якийсь зведений (агрегований) показник, а в другому – найчастіше «різношерстий» перелік індикаторів розвитку інформаційного суспільства», складений за різними методиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розрахунки розміру електронної економіки почали публікуватися у 2010 році всесвітньо відомими консалтинговими фірмами Boston Consulting Group, McKinsey і Deloitte. У своїх дослідженнях ці компанії переважно використовують витратний метод для оцінки частки витрат, пов'язаних з Інтернетом, у ВВП країни. У ВВП, згідно з цим методом, містяться такі складові, як споживчі витрати, інвестиційні витрати, державні витрати та чистий експорт. Витратний метод вважається більш відповідним підходом до оцінки розміру електронної економіки, бо Інтернет не є інструментом для виробництва товарів і послуг, а використовується для підтримки ефективної економічної діяльності.

Консалтингові компанії використовують переважно власні дані і дещо відмінні методики, результати їх досліджень можуть досить суттєво відрізнятися. Також країни можуть використовувати різні підходи у зборі даних, що також знижує об'єктивність їх порівняння за розміром електронної економіки у складі ВВП. Порівняння методик оцінювання розміру електронної економіки двох найкрупніших міжнародних консалтингових фірм Boston Consulting Group та McKinsey наведено в таблиці 1. У нашому дослідженні ми будемо використовувати результати досліджень саме цих компаній, бо їх оцінки найбільш повні і охоплюють велику кількість країн.

Рисунок 1 відображає розмір електронної економіки в деяких країнах, які були досліджені за вищенаведеними методиками. Згідно з рисунком, відношення електронної економіки до валового внутрішнього продукту значно варіюється від країни до країни. Великобританія знаходиться на вершині рейтингу з показником в 7,2% згідно з дослідженням Boston Consulting Group, проведеним у 2010 році, а Росія, згідно з дослідженням McKinsey (за 2011 рік), має найнижчий результат – 0,8%. Навіть одна і та ж держава може мати різні коефіцієнти в залежності від методу оцінки та вхідних даних. За даними Boston Consulting Group відношення електронної економіки України до ВВП становить 2,5%, що навіть вище, ніж у таких розвинутих країнах, як Іспанія та Італія. Але можна вважати, що внесок Інтернету в українську економіку істотно вищий, ніж частка ВВП, оскільки, щоб уникнути подвійного рахунку, деякі економічні ефекти не відбиваються у ВВП безпосередньо. Ряд соціальних ефектів Інтернету, що побічно впливають на економіку, також не можуть бути включені у ВВП.

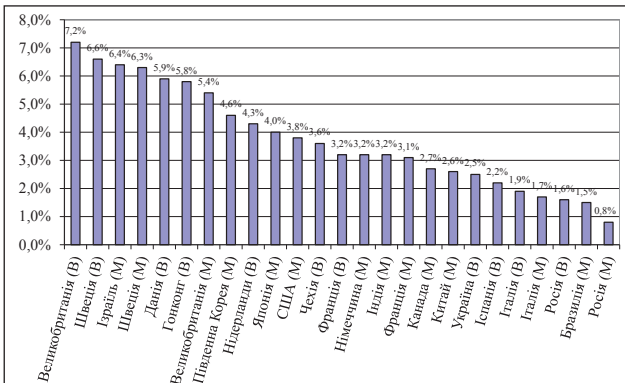


Рис. 1. Частка електронної економіки у ВВП країн [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15]

Оцінка внеску електронної економіки і неелектронних галузей економіки в приріст ВВП проводилася компанією McKinsey в період 2004-2009 рр. за даними 13 країн [6, с. 35-65]. Україна до складу досліджуваних країн не входила. Найнижчий показник внеску у Росії – 1%, найвищий у Швеції – 33%.

Для того щоб визначити чинники, що можуть впливати на внесок електронної економіки в приріст

ВВП, потрібен детальний аналіз для з'ясування, які унікальні умови створені в кожній країні для розвитку електронної економіки, і яку роль вони відіграють у зростанні електронної економіки. В якості джерела даних для кожної з 13 країн використовуємо індекс готовності мережі (NRI) Всесвітнього економічного форуму, оскільки він є єдиним міжнародним індексом інформатизації, який покриває усі досліджувані країни. Цей показник вимірює готовність країн світу брати участь у взаємопов'язаному світі і використовувати ІКТ для підвищення конкурентоспроможності та рівня розвитку, щорічно видається Всесвітнім економічним форумом і міжнародною бізнес-школою INSEAD, починаючи з 2002 р. Індекс формується на основі 3 індексів-компонентів (середовище, готовність, споживання), кожен з яких включає 3 субіндекси. Для розрахунку індексу у звіті 2010 року використовується 68 індикаторів. Частина показників заснована на міжнародній статистиці, а частина отримана на основі експертного опитування менеджерів підприємств в оцінюваних країнах (табл. 2).

Рисунок 2 демонструє кореляційний зв'язок між 9 субіндексами індексу готовності мережі та внеском електронної економіки в приріст ВВП.

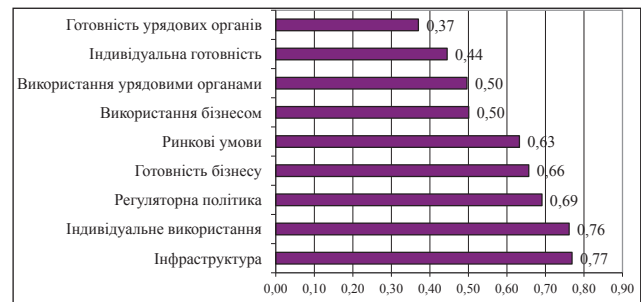


Рис. 2. Коефіцієнт кореляції між внеском електронної економіки в приріст ВВП і 9 субіндексами індексу готовності мережі

З рисунка 2 можна зробити висновок, що найбільший вплив на величину внеску електронної економіки в приріст ВВП здійснюють регуляторна політика держави, використання мережі населенням та інфраструктурне середовище.

Рисунки 3, 4, 5 демонструють ступінь кореляційного зв'язку між внеском електронної економіки в приріст ВВП та трьома найголовнішими чинниками,

Таблиця 1

Порівняння методик оцінювання розміру електронної економіки

	Boston Consulting Group (2010)	McKinsey (2011)
Споживчі витрати	- Споживання населенням товарів і послуг в Інтернеті - Витрати на доступ до Інтернету - Витрати на пристрої, що забезпечують доступ до Інтернету: комп'ютери, бездротові пристрої, обладнання зв'язку	- Споживання населенням товарів і послуг в Інтернеті - Споживання онлайн-контенту - Витрати на доступ до Інтернету - Витрати на пристрої, що забезпечують доступ до Інтернету: програмне та технічне забезпечення - онлайн-оплата за банківські послуги
Інвестиційні витрати	- Інвестиції операторів дротового, бездротового зв'язку - Приватні інвестиції в програмне та технічне забезпечення - Приватні інвестиції в обладнання зв'язку	- Приватні інвестиції в інтернет-технології: зв'язок, Екстранет, Інтранет, створення сайтів
Державні витрати	- Державні витрати на інформаційно-комунікаційні технології: зв'язок, програмне та технічне забезпечення, інформаційні послуги	- Державні витрати / інвестиції в Інтернет: зв'язок, програмне та технічне забезпечення, інформаційні послуги
Експорт і імпорт	- Чистий експорт в галузі електронної комерції та ІКТ-обладнання	- Чистий експорт в галузі інтернет-обладнання - Чистий експорт в B2C, B2B секторах електронної комерції: використання результатів наукових досліджень

Таблиця 2

Структура індексу готовності мережі [16, с. 12-45]

Головні складові	Субіндекси	Індикатори
Середовище	Ринкові умови	наявність венчурного капіталу; рівень розвитку фінансового ринку; експорт новітніх технологій; стан розвитку кластерів; тягар державного регулювання; розміри і вплив податкового навантаження; загальна податкова ставка; час, який треба витратити, щоб розпочати свою справу; кількість процедур, необхідних, щоб розпочати свою справу; інтенсивність місцевої конкуренції; свобода слова
	Регуляторна політика	права власності; ефективність роботи законодавчих органів; законодавство стосовно ІКТ; незалежність судів; якість конкуренції в галузі надання інтернет-послуг; ефективність правової системи у врегулюванні суперечок; ефективність правової системи в складанні правил; кількість процедур, потрібних для того, щоб укласти контракт; кількість днів, потрібних для того, щоб укласти контракт; захист інтелектуальної власності
	Інфраструктура	захищені інтернет-сервери; наявність наукових та інженерних кадрів; рівень охоплення вищою освітою; витрати на освіту; якість науково-дослідних закладів; телефонні лінії; продукція електротехнічної промисловості; доступність цифрового контенту; Інтернет трафік
Готовність	Індивідуальна	вартість з'єднання по домашньому телефону; вартість користування телефонними лініями; абонентна плата за домашній телефон; обізнаність покупця; якість освітньої системи; якість математичної та наукової освіти; витрати на місячний абонемент широкопasmового зв'язку; вартість дзвінка в стільниковій мережі
	Бізнесу	якість бізнес-шкіл; вартість телефонного з'єднання для підприємств; комп'ютери, імпорт ІКТ та інших послуг; якість місцевих постачальників; доступність нових телефонних ліній; вартість місячної абонентської плати за телефон для підприємств; співпраця промисловості з університетами; витрати підприємств на НДДКР; доступність спеціалізованих послуг з підготовки кадрів; рівень підготовки кадрів
	Урядових органів	урядове замовлення на передові технології; пріоритети уряду в галузі ІКТ; важливість ІКТ в баченні урядом майбутнього
Використання	Індивідуальне	персональні комп'ютери; абоненти широкопasmового Інтернету; абоненти мобільних телефонів; користувачі Інтернету; доступ до Інтернету у школах
	Бізнесом	рівень використання Інтернету підприємствами; здатність до інновацій; патенти на винахід; рівень застосування технологій підприємствами; експорт найновіших технологій; експорт винаходів; ліцензування іноземних технологій
	Урядовими органами	доступність послуг в інтерактивному режимі; використання ІКТ і ефективність урядування; рівень проникнення ІКТ; індекс е-участі; успішність уряду в пропагуванні ІКТ

що впливають на величину цього внеску. Країни з найбільш розвинутою інфраструктурою, високими показниками індивідуального використання ресурсів мережі та розвинутим, лояльним до ринкових умов нормативно-правовим середовищем мають більш ефективну електронну економіку.

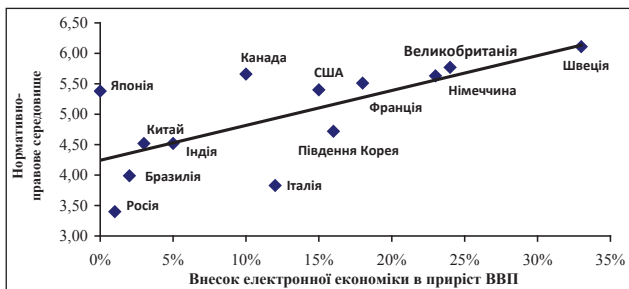


Рис. 3. Ступінь кореляційного зв'язку між субіндексом «Регуляторна політика» і внеском електронної економіки в приріст ВВП

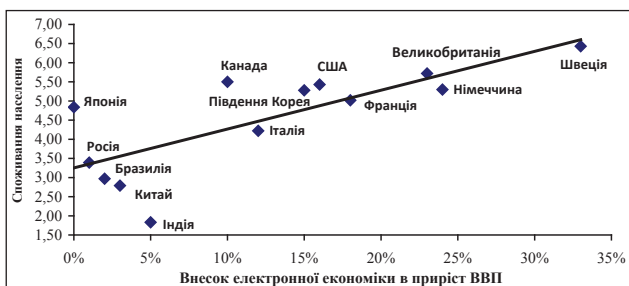


Рис. 4. Ступінь кореляційного зв'язку між субіндексом «Індивідуальне використання» і внеском електронної економіки в приріст ВВП

Бали, що отримує кожна країна за шкалою NRI, відображають тенденції наскільки та чи інша країна досягає успіху у використанні інформаційних і комунікаційних технологій в цілому та широкопasmових мереж зокрема. Якщо звернутися до рейтингової оцінки України, що також представлена у звітах Всесвітнього економічного форуму, то за компонентою «Готовність» у 2011-2012 роках Україна займала 29 позицію, але 105 місце у світі за макроекономічними і загальнорегуляторними аспектами [17, с. 56-67]. Тобто потенційно наша країна може мати вищі показники в рейтингу. В цілому у міжнародному рейтингу України спостерігається позитивна динаміка.

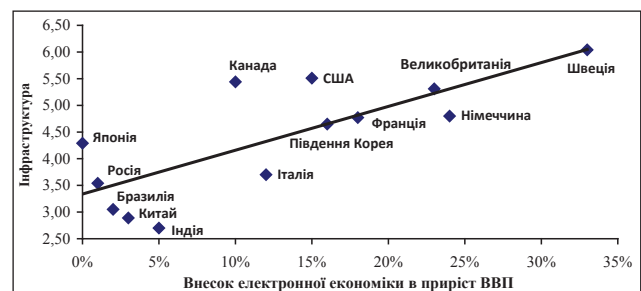


Рис. 5. Ступінь кореляційного зв'язку між субіндексом «Інфраструктура» і внеском електронної економіки в приріст ВВП

Зіставлення положення справ в Україні з ситуацією в державах, що являють собою зразок застосування ІКТ, допомагає намітити орієнтири і напрямки розробки стратегії, що має на меті домогтися загального прогресу в даній області. Огляд саме зразкових у впровадженні широкопasmових мереж країн дає можливість не тільки поставити «правильний діа-

гноз», але забезпечити вигідну вихідну позицію для прокладання курсу, який обіцяє поліпшення ситуації з розгортанням мереж.

Як показав кореляційний аналіз індивідуальне використання ІКТ, нормативно-правове та інфраструктурне середовище – це ті ключові вихідні чинники, що лежать в основі підприємницької креативності та конкурентної динаміки на ринку надання послуг, забезпечують ефективне використання та управління апаратним забезпеченням. Позиція України у рейтингу NRI за цими показниками (табл. 3) відображає наявні проблеми і пов'язану з цим необхідність зосередитися на вдосконаленні національної інфраструктури, нормативно-правового середовища у цій сфері та збільшенні пов'язаного з Інтернетом споживання населення, щоб тим самим сприяти впровадженню та розвитку нових технологій.

Таблиця 3

Позиції України у рейтингу індексу готовності мережі серед 144 країн світу за 2012 рік [17]

Головні компоненти	Субіндекси	Місце у рейтингу
Середовище	Ринкові умови	78
	Регуляторна політика	124
Готовність	Інфраструктура та цифровий контент	74
	Доступність	2
	Індивідуальна готовність	35
Використання	Індивідуальне	74
	Бізнесом	84
	Урядовими органами	121
Вплив	Економічні наслідки	74
	Соціальні наслідки	87

У цьому сенсі важливу роль відіграють інвестиції в інфраструктуру, і віддача від цих вкладень буде набагато вище, якщо вони будуть здійснюватися у контексті сприятливого клімату державного регулювання.

Картина, яка складається у використанні населенням ІКТ, демонструє, що високорозвинені міські анклавні різко контрастують з низьким рівнем впровадження технологій в інших частинах країни. Щоб Україна змогла використовувати потенціал благотворного впливу широкопasmового підключення на економічне зростання, конкурентоспроможність і соціальну інтеграцію, вкрай важливо усунути слабкі місця у сфері ІКТ, особливо, у загальнонаціональній інфраструктурі.

Висновки з проведеного дослідження. Інтернет викликає важливі зміни в поведінці всіх економічних суб'єктів, але було небагато досліджень, які спрямовані на визначення фактичного впливу Інтернету на економічний розвиток і зростання. Причина складності такого аналізу полягає в тому, що Інтернет впливає на економіку загалом і має додаткові непрямі ефекти. Для оцінки здатності держави до поліпшення якості життя за допомогою високошвидкісних мереж більш зручно використовувати дані рейтингових звітів незалежних міжнародних неурядових організацій (Всесвітній економічний форум, консалтингові компанії Boston Consulting Group, McKinsey). Такі документи дозволяють отримати об'ємне уявлення про те, наскільки та чи інша країна досягає успіху у використанні інформаційно-комунікаційних технологій в цілому та широкопasmових мереж зокрема. Лідерство країн в рейтингу Всесвітнього економічного форуму, а також високі

значення показника внеску електронної економіки в приріст ВВП зумовлені, в першу чергу, якістю інформаційно-комунікаційної інфраструктури в поєднанні зі сприятливим політичним і законодавчим кліматом. Досягнутий розвинутими країнами успіх у цій сфері може бути взятий на озброєння Україною, що за субіндексом готовності займає 29 позицію у рейтингу, але майже останні місця за макроекономічними і загальнорегуляторними аспектами. Тобто потенційно наша країна може мати вищі показники в рейтингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки : монографія / [В.М. Андриєнко, О.В. Фінагіна, А.М. Гафіяк та ін.]. – Донецьк : ДонНУ, 2011. – 217 с.
2. Кудрявцева С.П. Міжнародна інформація : навчальний посібник / С.П. Кудрявцева, В.В. Колос. – К. : Видавничий Дім «Слово», 2005. – 400 с.
3. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации / [Попов В.М., Маршавин Р.А., Ляпунов С.И.] ; под ред. В.М. Попова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
4. Internet is 2.5% of GDP in Ukraine [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу : <http://predprinimatel.co.ua/en/entrepreneurship/practice/internet-vvp-ukraine>.
5. Impact d'Internet sur l'economie francaise [Електронний ресурс] // McKinsey&Company. – 2011. – Режим доступу : <http://www.economie.gouv.fr/files/rapport-mckinsey-company.pdf>.
6. Internet matters: The Net's sweeping impact on growth, jobs, and prosperity [Електронний ресурс] // McKinsey&Company. – 2011. – Режим доступу : http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights%20and%20pubs/MGI/Research/Technology%20and%20Innovation/Internet%20matters%20-%20Nets%20sweeping%20impact/MGI_internet_matters_full_report.ashx.
7. The Economy.co.il (Impact of the internet on the Israeli economy) [Електронний ресурс] // McKinsey&Company. – 2011. – Режим доступу : <http://www.e-economy.co.il/report/e-economyEnglish.pdf>.
8. The Impact of Internet technologies: Search [Електронний ресурс] // McKinsey&Company. – 2011. – Режим доступу : http://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/high%20tech/pdfs/impact_of_internet_technologies_search_final2.ashx.
9. The Connected Kingdom (How the Internet Is Transforming the U.K. Economy) [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2010. – Режим доступу : <http://www.bcg.com/documents/file62983.pdf>.
10. Czech Online (How the Internet Is Transforming the Czech Economy) [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2011. – Режим доступу : <http://www.bcg.com/documents/file62993.pdf>.
11. Espana cONecta (como transforma Internet la economia espanola) [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2011. – Режим доступу : http://www.espanaconecta.es/pdf/BCG_espanaconecta.pdf.
12. Fattore Internet (Come internet sta trasformando l'economia italiana) [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2011. – Режим доступу : <http://www.fattoreinternet.it/pdf/Fattore%20internet-2011.pdf>.
13. Interned (Hoe het internet de Nederlandse economie verandert) [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2011. – Режим доступу : <http://www.impactvaninterned.nl/rapports/Google-Interned-March2011.pdf>.
14. Sverige Online (Hur internet omvandlar den svenska ekonomin) [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2011. – Режим доступу : <http://www.valueoftheweb.com/download/pdf/25072>.
15. The Connected Harbour [Електронний ресурс] // The Boston Consulting Group. – 2011. – Режим доступу : <http://www.connectedharbour.hk/files/the-connected-harbour-may-2011.pdf>.
16. The Global Information Technology Rep. 2009-2010 [Електронний ресурс] // WEF. – 2010. – Режим доступу : http://weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2010.pdf.
17. The Global Information Technology Rep. 2013 [Електронний ресурс] // WEF. – 2013. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf.

УДК 504.75:330.562:338.43

Шапошников К.С.*доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

ЕКОЛОГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

У статті розглянуто екологічні пріоритети у розвитку економіки на засадах сталості. Обґрунтовано необхідність запровадження системних державних і регіональних програм щодо збереження екосистем. Виявлено пріоритетні чинники впливу на забезпечення екологізації виробництв, зниження рівня екологічних ризиків. Доведено необхідність запровадження системних дій з орієнтацією на інвестиційно-інноваційний розвиток, підвищення рівня технологічної готовності галузей економіки і активізації проникнення інноваційних технологічних рішень.

Ключові слова: екологічна безпека, сталий розвиток, екологізація, технологічна готовність, проникнення технологій.

Шапошников К.С. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

В статье рассмотрены экологические приоритеты в развитии экономики страны на основе стабильности. Обоснована необходимость внедрения системных государственных и региональных программ сохранения экосистем. Выявлены приоритетные факторы влияния на формирование условий экологизации производств, снижение уровня экологических рисков. Доказана необходимость внедрения системных мероприятий с ориентацией на инвестиционное и инновационное развитие, повышение уровня технологической готовности отраслей экономики и активизации внедрения инновационных технологических решений.

Ключевые слова: экологическая безопасность, стабильное развитие, экологизация, технологическая готовность, внедрение технологий.

Shaposhnikov K.S. ENVIRONMENTAL PRIORITIES OF NATURAL RESOURCE SUPPORT OF AGRICULTURAL SECTOR

The paper considers the environmental priorities in economic development on the basis of stability. The necessity of introducing the system of national and regional programs for the conservation of ecosystems. Identified priority factors influencing the formation of conditions greening production, reducing environmental risks. Presented by the need to implement systematic measures with a focus on investment and innovative development, increase the level of technological readiness of the economy and enhancing the implementation of innovative technological solutions.

Keywords: environmental security, sustainable development, greening, technological readiness, introduction of technology.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення спостерігається зростання негативного впливу на природно-ресурсну основу через переважаючий вплив економічних інтересів над екологічними. За умов глобалізації світової економіки аспекти сталого розвитку залишаються пріоритетними через необхідність вирішення екологічних питань, які нівелюються фінансовими пріоритетами у розвитку будь-якого бізнесу. Особливо актуальною реалізація заходів у забезпеченні сталого розвитку є для аграрного сектору, який має тісний зв'язок з біологічними особливостями природних ресурсів, у тому числі з урахуванням регіональних особливостей території, її екологічного стану і запровадженням дій щодо мінімізації екологічних ризиків.

При цьому природно-ресурсне забезпечення розвитку аграрного сектору як галузі, яка має тісний зв'язок з біологічними особливостями природних ресурсів за видами, слід розглядати у взаємозв'язку з реалізацією заходів щодо раціонального використання ресурсів, дієвістю і результативністю природоохоронних дій на різних рівнях управління, від державного, до локального. Тільки за таких умов можна забезпечити збереження навколишнього середовища і направити розвиток галузі у біоекономічну площину.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку аграрного сектору з урахуванням екологічних пріоритетів та оптимізації використання природно-ресурсного потенціалу розглядалися у наукових публікаціях таких вітчизняних вчених, як: В. Борисової [1], О. Вишневської [2], С. Дорогунцова [3], Б. Данилишина [4], Л. Мельника [5], П. Саблука [6], Є. Хлобистова [7]. На належну увагу заслуговують також наукові розробки інших вітчизняних і зарубіжних вчених. Екологічні пріоритети у забезпе-

ченні подальшого соціально-економічного розвитку залишаються переважаючими через зниження біологічних можливостей окремих видів природних ресурсів до самовідновлення. Переважаюча більшість країн світу з інноваційно-орієнтованою економікою запроваджують відповідні державні та регіональні програми з метою забезпечення можливостей мінімізації екологічних ризиків і гарантування відповідної екологічної безпеки у довгостроковій перспективі.

Саме тому подібні дослідження не втрачають актуальності і залишаються пріоритетними у обґрунтуванні напрямів подальшого розвитку країни, окремих територій і галузей економіки.

Постановка завдання. Наше дослідження спрямоване на обґрунтування складових і виявлення потенційних можливостей щодо обмеження негативного впливу на навколишнє середовище на основі системності і комплексності дії. Метою нашого дослідження є виявлення екологічних пріоритетів у розвитку аграрного сектору, які спрямовано на забезпечення раціонального використання природно-ресурсного потенціалу і збереженням навколишнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативні екологічні тенденції пов'язані з технологічним навантаженням на окремі види природних ресурсів, що потребує активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, особливо у ресурсоемких галузях народного господарства. Забруднення навколишнього середовища, втрата можливості природних ресурсів до самовідновлення, загострення екологічних ризиків вимагають комплексності і системності реалізації природоохоронних заходів.

Екологічний розвиток суспільства може відбуватися за умови раціонального використання при-

родних ресурсів за видами, у тому числі через обмеження у використанні, запровадження процесу технологічного оновлення у напрямку екологізації виробництва.

Екологічні аспекти у використанні природно-ресурсного потенціалу аграрного сектора мають тісний зв'язок із територіальними особливостями, властивостями природних екосистем. Надзвичайно важливим з екологічної і економічної точки зору є забезпечення дієвості усіх етапів формування і використання природно-ресурсного потенціалу аграрного сектора через оптимальне поєднання екологічно забезпечених, техніко-технологічних, гідромеліоративних, біотехнологічних напрямів виробництва, регулювання і коригування способів збереження окремих видів ресурсів, відповідно до їх біологічних особливостей і змін, які відбуваються у навколишньому середовищі. При цьому особлива увага має приділятися формуванню оптимальних за структурою угідь і високопродуктивних агроландшафтів із належним рівнем саморегулювання природно-екологічних процесів, застосування екологічно безпечних систем землеробства і тваринництва в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності [1].

З урахуванням існуючих тенденцій на державному рівні визначено пріоритетним забезпечення можливостей щодо формування екологічної безпеки, що є невід'ємною умовою стійкого економічного та соціального розвитку, а підтримка екологічної рівноваги є обов'язком держави. Екологічна безпека розглядається через систему політичних, правових, економічних, технологічних і інших заходів, що спрямовані на забезпечення гарантій захищеності навколишнього середовища і життєво важливих інтересів людини та громадянина від можливого негативного впливу господарської та іншої діяльності, від загроз виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру в теперішньому та майбутньому часі.

Формування екологічної безпеки на державному рівні має тісний зв'язок з інвестиційно-інноваційними чинниками впливу, які залежать від рівня технологічної готовності галузей економіки і можливостей щодо проникнення інноваційних технологічних рішень з метою зниження негативного впливу на навколишнє середовище, забезпечення умов щодо самовідновлення природних ресурсів.

У розвитку аграрного сектора вагомою складовою розвитку є забезпечення можливостей щодо збереження біологічних особливостей природних ресурсів за видами і гарантування екологічної безпеки територій на перспективу. З метою збереження природно-ресурсної основи галузі подальший розвиток повинен ґрунтуватися на системній комплексній аналітичній оцінці, яка надасть можливість приймати відповідні управлінські рішення на локальному рівні.

Комплексна аналітична оцінка повинна проводитися за такими принципами [2-4]: охоплення системою показників усіх напрямів діяльності підприємства, стадій виробничого циклу, процесів взаємодії підприємства з його мікросередовищем; відображення за допомогою системи показників усіх проблемних аспектів діяльності підприємств, які можуть бути вирішені за допомогою ресурсозбереження, для забезпечення формування набору обґрунтованих ресурсозберігаючих заходів; відображення через показники всіх проявів реалізації комплексу ресурсозберігаючих заходів на підприємстві; вимір співвідношення і взаємозв'язків показників, які відображають проблемні аспекти та результати ресурсозбереження, які створюють можливість контролю за реалізацією ресурсозберігаючих

заходів та виявлення їх впливу на вирішення існуючих проблем на підприємстві; забезпечення порівнянності показників (забезпечення єдності об'ємних, вартісних, якісних, структурних факторів, часових періодів, вихідних умов функціонування виробництва, методики обчислення показників тощо) [6].

Ефективним підґрунтям для забезпечення природно-ресурсної діяльності підприємств є інноваційна діяльність, яка визначає рівень інноваційних можливостей суб'єктів господарської діяльності.

Будь-яка країна, яка стала на шлях інноваційного розвитку і широкомасштабного використання його результатів, вже не зможе і не повинна ігнорувати такі об'єктивні чинники: вичерпність природних ресурсів (насамперед невідтворюваних); вразливість екологічна зрівноваженість; екологічна місткість природного середовища; межі міцності щодо негативних і шкідливих антропогенних впливів тощо.

Зазначені чинники мають всебічно враховуватися не лише у господарській діяльності, а і у визначенні напрямів, темпів, масштабів розвитку на основі вивчення характеру і особливостей природних ресурсів за видами, складних і взаємозалежних явищ і процесів, екологічних наслідків. За умов зростаючого негативного впливу на екосистеми дії суспільства мають бути обов'язково зрівноваженими, адекватними існуючій екологічній ситуації з метою уникнення суперечностей з екологічними законами, призводячи до негативних змін і необоротних процесів у екосистемі. Тобто соціально-економічна діяльність суспільства зрештою не повинна нівелювати вплив природної основи.

Отже, на економічні і екологічні процеси впливає взаємозв'язок людини і природи, тобто ці процеси проявляються через діяльність людей, тому що задоволення потреб людей неможливе без урахування стану взаємодії суспільства і природи.

На державному рівні контроль за навколишнім середовищем виконується Державною санітарною епідеміологічною службою, Державним гідрометеорологічною службою, Державною екологічною інспекцією. Одним із напрямів обмеження негативного впливу на навколишнє середовище є стягнення податків за забруднення, які направлено на реалізацію відповідних природоохоронних заходів. Але, на нашу думку, для вирішення регіональних екологічних проблем потрібно враховувати комплексний організаційний, правовий і фінансовий підхід у сфері збереженні природно-ресурсного потенціалу і екологічно чистого середовища з урахуванням територіальної ознаки (біологічного базису території).

Екологічні пріоритети у розвитку аграрного сектора є вагомими чинниками, які впливають на можливість збереження основи виробництва – природні ресурси за видами. Саме тому необхідною є системна реалізація дій з реалізації природоохоронних заходів адаптованих до особливостей території.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. Проведення наукових досліджень щодо екологічних пріоритетів у розвитку аграрного сектора зумовлено необхідністю поєднання економічних і соціальних інтересів з мінімізацією негативного впливу на навколишнє середовище. Реалізація системних і послідовних державних і регіональних програм у напрямку збереження екосистем, активізація екологізації виробництва з метою зниження екологічних ризиків можливі лише за умови орієнтації подальшого розвитку галузі на інвестиційно-інноваційні засади.

Сутність розвитку аграрного сектора на природно-ресурсній основі повинна ґрунтуватися на по-

вній відмові від хімічних добавок, від синтетичних мінеральних добрив, стимуляторів росту рослин, переході на застосування інноваційних еколого-орієнтованих технологій. Поєднання екологічних пріоритетів із напрямками розвитку галузей економіки є обов'язковою умовою розвитку і орієнтації на формування економіки інноваційно-орієнтованого типу, що дозволить врахувати потреби сучасного суспільства у ресурсах та їх збереження для наступних поколінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисова В.А. Відтворення природного потенціалу АПК: економічні аспекти : [монографія] / В.А. Борисова ; Сумський державний аграрний університет. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2003. – 372 с.
2. Вишнеvsька О.М. Формування збалансованого ресурсного потенціалу аграрного сектору / О.М. Вишнеvsька // Економічний часопис XXI : [Науковий журнал]. – 2011. – № 3-4. – С. 48-50.
3. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка : [навчальний посібник] / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць та інші. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.
4. Данилишин Б. Економіка природокористування : [хрестоматія] / Б. Данилишин, М. Хвесик, В. Голян. – К. : Кондор, 2009. – 465 с.
5. Мельник Л.Г. Економіка природних ресурсів : [монографія] / Мельник Л.Г., Сотник І.М., Чигирин О.Ю.; Сумський державний університет. – Суми : Університетська книга, 2010. – 348 с.
6. Саблук П.Т. Стабільні економічні умови як фактор послідовного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / П.Т. Саблук // Економіка АПК : [Науковий журнал]. – 2003. – № 3. – С. 11-17.
7. Хлобистов Є. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства : [монографія] / за загальною редакцією Є. Хлобистова. – Сімферополь : Аріал, 2011. – 464 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24:330.341.1

Акулов М.Г.*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Хмельницького національного університету***Помірча О.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічних та гуманітарних дисциплін
Вінницького фінансово-економічного університету*

ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА

Сформульовано сутність понять «інновація», «інноваційна діяльність», «логістична система управління інноваційною діяльністю». Визначено потребу інноваційного розвитку промислових кластерів. Стаття присвячена дослідженню необхідності системного підходу до впровадження інноваційної діяльності промислових кластерів з позиції логістичної системи управління.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, логістика, логістична система, системний підхід, промисловий кластер.

Акулов М.Г., Помірча Е.Н. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Сформулирована сущность понятий «инновация», «инновационная деятельность», «логистическая система управления инновационной деятельностью». Определена потребность инновационного развития промышленного кластера. Статья посвящена исследованию необходимости системного подхода к внедрению инновационной деятельности промышленных кластеров с позиции логистической системы управления.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, логистика, логистическая система, системный подход, промышленный кластер.

Akulov M.G., Pomircha A.M. LOGISTICS SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL CLUSTERS

Formulated the essence of the concept of «innovation», «innovative activity», «logistical system of innovation». Definitely need for innovative development of the industrial cluster. This article is devoted investigated the need of a systematic approach to the implementation of innovative activity of industrial clusters from the standpoint of logistics management.

Keywords: innovation, innovation, logistics logistics system, a systematic approach, industrial cluster.

Постановка проблеми. Останнім часом почала швидко зростати кількість наукових праць, в яких досліджується інноваційна діяльність. Інноваційна діяльність являє собою усі наукові, технологічні дії, фінансові нововведення, які призводять до здійснення інновацій або були впроваджені з даною метою. Українські вчені і тепер намагаються обґрунтувати інноваційні переваги, оцінити та визначити механізми ефективного дослідження, оцінки ефективності, освоєння та реалізацію інновацій, дати ґрунтовну оцінку впливу інновацій на діяльність суб'єктів господарювання, які їх впроваджують, освоюють, виготовляють та реалізують. Ефективне управління інноваційною діяльністю в умовах гострої конкуренції є основним аспектом керівництва промисловими кластерами. З метою підвищення конкурентоздатності та конкурентоспроможності перед керівниками підприємств постає завдання розробки та впровадження інноваційних проектів з позиції логістичної системи управління інноваційною діяльністю. З цією метою запропоновано застосовувати логістичну систему управління інноваційною діяльністю промислового кластера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль інновацій в економічному розвитку суспільства обґрунтував у своїх роботах Шумпетер Й. [11]. Також вагомий внесок у розробку стратегій інвестиційного та інноваційного розвитку зробили такі науковці: В. Александрова [1], В. Алексеєнко [3], Ю. Бажал

[4]. Питанням дослідження логістичної системи інноваційної діяльності приділяли увагу такі вчені: В. Довбенко [7], О. Кузьмін [6], О. Крушельницька [8], М. Офік [9], В. Смиричинський [10] та інші.

Постановка завдання. Основним завданням статті є обґрунтування логістичної системи управління інноваційною діяльністю промислового кластера.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком ринкових умов господарювання з'явилася необхідність в якісних інноваційних логістичних послугах. При обмеженості купівельної спроможності і фінансового дефіциту у багатьох промислових підприємств гостро постає питання про збереження своїх позицій на ринку за рахунок підвищення ефективності роботи, яка обумовлена не тільки оптимізацією своїх внутрішніх процесів, але і в першу чергу здатністю забезпечити своєчасне постачання потрібного товару в потрібному місці визначеної якості з мінімальними витратами. З метою досягнення цих завдань необхідно правильно застосовувати інструменти планування, прогнозування процесу виробництва, впровадження у виробництво інноваційної техніки та технології, перехід на виробництво інноваційної продукції, оцінювання впливу інновацій на ефективність діяльності промислових кластерів. З цією метою необхідною умовою є вміння менеджерів промислових кластерів грамотно побудувати і скоординувати логістичні процеси, які пов'язані як з виробництвом, збутом продукції та визначенні ефек-

тивності цих процесів і їх впливу на економіку промислових кластерів.

Інновація в області організації та ефективного управління виробництвом та збутовою діяльністю розглядається в двох напрямках. Перший напрям – розробка організаційних структур суб'єктів господарювання, що дозволяють встановити оптимальний баланс структур із зовнішнім середовищем. Другий напрям пов'язаний з розробкою раціональних варіантів організації виробничого процесу. Інновація з позиції управління розглядається у вигляді проектів планованих управлінських змін – кількість рівнів управління, ступінь управлінського впливу, контроль за прийнятими управлінськими рішеннями, а також наступною їх реалізацією дозволяє отримувати певний економічний або соціальний ефект [3].

Аналіз літературних джерел, присвячених логістиці, дає можливість визначити широкий спектр проблем та питань, які на сьогодні залишилися поза увагою вчених. До таких проблем варто віднести розбіжності трактувань як самого поняття логістики, так і її складових. В економічній літературі надається велика кількість різновидів логістики: виробничої, розподільчої, транспортної, складської, інформаційної, інноваційної. Недоліком багатьох трактувань є відсутність чітких відмінностей між цими різновидами логістики. Кожен із компонентів логістики достатньо повно вивчений і описаний в економічній літературі [5].

Інноваційна логістика – найбільш актуальна складова логістичної діяльності, вона спрямована на вивчення необхідності і можливості впровадження прогресивних інновацій в організацію поточного і стратегічного управління з метою виявлення та використання додаткових резервів шляхом оптимізації цього управління. При дослідженні структурної складової логістики видно, що вона складається з ряду підсистем, які являють собою наступні напрями: «логістика постачання», «логістика виробництва», «складська логістика», «транспортна логістика», «логістика розподілу» [5]. Відповідно, «інноваційна логістика» за своїм призначенням також розглядається як самостійний напрям логістичної діяльності, перед якою стоять певні завдання. Такими завданнями є [5]:

– створення нових ідей у галузі управління поточними процесами на основі використання загальних науково-технічних досягнень і застосування їх в інноваційній логістиці;

– розробка і створення системи логістичних новоутворень і логістичних систем різного призначення шляхом їх поетапного формування.

Управління інноваційною діяльністю стає найважливішим аспектом керівництва промисловими кластерами. Необхідно наполегливо займатися питаннями розробки та впровадження інновацій. З цієї метою запропоновано застосовувати логістичну систему управління інноваційною діяльністю промислового кластера. Брак часу, можливо пов'язаний із виконанням замовлень, часто відволікає керівників підприємств від вирішення цього завдання. Крім того, практична реалізація цих завдань ускладнена через відсутність системного підходу до їх вирішення. При прийнятті управлінських рішень необхідно враховувати

той факт, що кожен елемент (етап, ланка) є одним з ряду компонентів, діючих у тісному взаємозв'язку. У той же час спільна мета безпосередньо впливає на визначення і кількісну оцінку кожного елемента, хоча не всі з них можуть отримати належну кількісну оцінку.

В економічній літературі оцінка інноваційних рішень часто розглядається ізольовано, тобто основні етапи цієї оцінки досліджуються окремо, а не як частина загальної проблеми, тобто вони не зведені в «єдину теоретичну картину». Таким чином, можна виділити такі етапи загальної інноваційної діяльності:

1. Оцінка стану ринку та визначення потреб потенційних споживачів.

2. Розробка інноваційного проекту орієнтованого на виробництво нового для даного ринку продукту. Звідси можна визначити наступні етапи інноваційного проекту з позиції його ефективності та визначенні впливу на кінцеві результати діяльності промислового кластера. Серед цих етапів визначимо наступні:

- визначення потенційних постачальників сировини та матеріалів (умови транспортування та складування);
- прийняття рішення про ціну на інноваційний продукт;
- виробництво інноваційного продукту (виробничий процес);
- складування та реалізація інноваційної продукції;
- визначення ступеня ефективності нової продукції та оцінки можливості повернення вкладених коштів.

3. Оцінка впливу створеного продукту на економічні показники діяльності промислового кластера.

4. Якщо даний проект виявився ефективним, то керівництво приймає відповідне рішення щодо розширення виробництва інноваційної продукції.

Звідси, можна обґрунтувати логістичну систему управління інноваційною діяльністю промислового кластера.

Нами пропонується підійти до аналізу та проведення всіх цих етапів з позиції логістичної системи інноваційної діяльності промислового кластера. Варто зазначити, що ефективність такої системи залежить в найбільшій мірі від характеру застосовуваних загальносистемних закономірностей, які встановлюють зв'язок між системними параметрами.

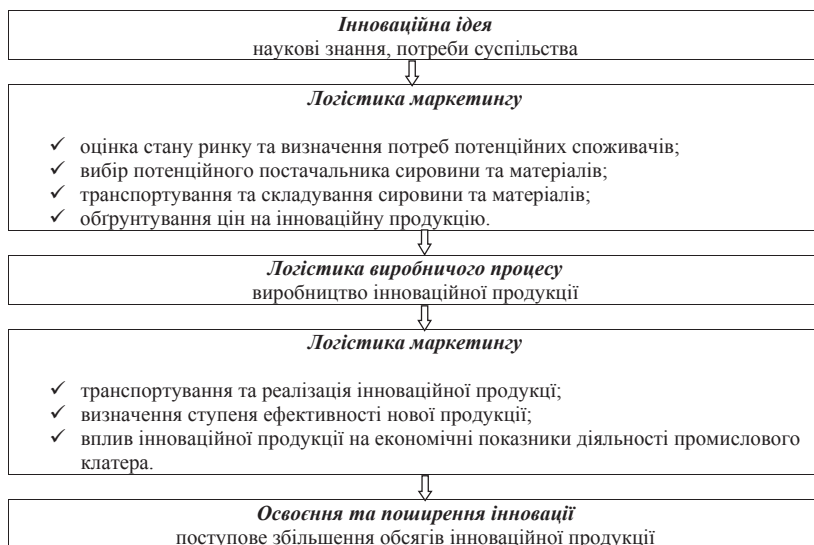


Рис. 1. Логістична система управління інноваційною діяльністю промислового кластера

Метою такої логістичної системи є дослідження всіх етапів інноваційної діяльності в чіткому взаємозв'язку між собою, оскільки всі вони слугують загальною метою – підвищенню ефективності роботи підприємств на базі впровадження інновацій.

Органічне поєднання етапів проектування, обґрунтування цін, виробництва і реалізації інноваційної продукції та оцінка впливу продукту на економічні показники діяльності промислового кластера, зумовлює підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Оцінка стану ринку та визначення потреб потенційних споживачів є необхідною умовою для розробки та впровадження ефективного інноваційного проекту. Відомо, що за сучасних умов господарювання будь-яке підприємство, яке має на меті бути конкурентоспроможним на сучасному ринку товарів та послуг, повинно орієнтуватися на створення абсолютно нового, або значно удосконаленого продукту. Не менш важливим є орієнтація підприємств на рівень платоспроможності потенційних споживачів. Тільки за умов досконалого вивчення ринку та платоспроможності покупців на яких орієнтується той чи інший виробник, впровадження інноваційної продукції впливатиме на підвищення ефективності діяльності підприємства.

При розробці інноваційного проекту важливим є обґрунтування цін на нову продукцію, яке проводиться з метою переконати покупців у ефективності її використання. Оцінка ж інноваційного продукту з урахуванням його ефективності наводиться з позиції повернення коштів на розробку і освоєння нової продукції та отримання прибутку від її реалізації. Звідси, інформаційною базою цієї оцінки є масштаби виробництва цієї продукції по роках випуску, витрати на НДДКР та освоєння нової продукції, а також ціни, масштаби виробництва і динаміка поточних витрат на її виробництво за роками випуску. Таким чином, ці розрахунки проводяться цілком на інформаційній базі у сфері виготовлення інноваційного продукту.

Обґрунтування ціни на нову продукцію має відбуватися з урахуванням її ефективності у сфері споживання. Ціна на інноваційний продукт має вирішальний вплив на його економічну оцінку. Якщо ціна занижена, то розрахунки ефективності інноваційного проекту покажуть низьку ефективність його виробництва, у той час як споживач при такій низькій ціні буде отримувати надлишковий прибуток. Якщо ціна завищена, то розрахунки ефективності інноваційного проекту покажуть високу ефективність виробництва інноваційного продукту, у той час як споживач матиме низький ефект, або взагалі його не матиме. Це позначиться на масштабах замовлення інноваційного продукту споживача і розрахований прогностичний ефект інноваційного проекту реально може бути нижче або взагалі буде негативним.

Ще одним етапом є оптимізація виробничого процесу при виготовленні інноваційної продукції. Не менш важливою умовою підвищення ефективності процесу виробництва є залучення до виробництва інноваційної техніки та технології. Саме це дасть можливість підвищити якість продукції, зекономити чисельність працюючих, підвищити продуктивність праці, зменшити трудомісткість. Необхідною умовою цього етапу логістичної системи є виявлення потенційних можливостей та резервів промислового кластера.

Наступний етап запропонованої логістичної системи інноваційної діяльності полягає у маркетинговій логістиці, яка ґрунтується на вивченні таких питань, як: транспортування та реалізація інноваційної про-

дукції; визначення ступеня ефективності нової продукції; вплив інноваційної продукції на економічні показники діяльності промислового кластера – оцінка інноваційного продукту з метою забезпечення повернення вкладених коштів і отримання чистого доходу.

Мета оцінки впливу виробництва нової продукції на економічні показники підприємства полягає у тому, щоб за допомогою формалізованих (кількісних) розрахунків оцінити вплив виробництва та реалізації нової продукції на економічні показники роботи підприємства (головним чином на обсяг виробництва і прибуток). Ці розрахунки дають інформацію про відповідність розрахунків реальній ситуації, що дозволить прийняти відповідне управлінське рішення щодо розширення виробництва цього продукту або зняття його з виробництва. Ці розрахунки проводяться в реальних умовах діяльності промислового кластера, коли вплив факторів на діяльність підприємства можна врахувати досить точно.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на наш погляд, така логістична система інноваційної діяльності, в основі якої лежить розгляд окремих етапів як загальної системи інноваційної діяльності, дозволяє розкрити цілісність всієї діяльності і різноманіття зв'язків між її етапами. Такий підхід дозволив зробити висновок про важливість цих етапів, оскільки без їх реалізації неможливо прийняти управлінські рішення щодо продовження, модернізації або зняття з виробництва інноваційної продукції. Такий підхід дозволить критично оцінити існуючу практику оцінки впливу нової продукції на економічні показники роботи промислових кластерів і на цій основі розробити рекомендації щодо їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова В.П. Прицілювання до ефективного впровадження інновацій (дискусійна) / В.П. Александрова, В.Г. Чирков // Проблеми науки. – 2005. – № 1. – С. 2–7.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы : учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 248 с.
3. Алексеев В.В. Инновационные стратегии компаний как фактор национальной конкурентоспособности : монография / В.В. Алексеев. – М. : Научная книга, 2006. – 136 с.
4. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посібник / Ю.М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
5. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: Підручник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти) «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.
6. Кузьмін О.Є. Управління інноваційним процесом на підприємстві: проблеми і шляхи їх розв'язання / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Л.І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2005. – № 2. – С. 371–382.
7. Довбенко В.І. Вибір напрямків інноваційного розвитку підприємств за умов змін стану ринку // Вісник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – № 690.
8. Крушельницька О.В. К 84 Управління матеріальними ресурсами : навч. посібник / О.В. Крушельницька – К. : Кондор, 2003. – 162 с.
9. Офік М.П. Місце і принципи кооперування в системі інноваційного розвитку машинобудівного підприємства / М.П. Офік // Вісник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – № 691.
10. Смиринський В.В. Основи логістичного менеджменту : навчальний посібник / В.В. Смиринський, А.В. Смиринський – Тернопіль : «Економічна думка», 2000. – 240 с.
11. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и циклы конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; [пер. с нем.]. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.

УДК 004.031.4

Амет-устаєва Д.М.*аспірант кафедри інформаційних систем і технологій управління
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ САЙТУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

У роботі проведено оцінку та аналіз web-сайту туристичної компанії (як механізму реалізації діалогових відносин з клієнтами) з точки зору іманентних властивостей інтернет-комунікацій, типологічних особливостей, інформаційного наповнення мережевого ресурсу, технічних характеристик, а також ризиків, що пов'язані з його експлуатацією. Запропонована методика оцінки конкурентоспроможності сайту. Визначено перелік інструментів web-аналітики.

Ключові слова: web-сайт, туристична компанія, структура сайту, коефіцієнт конкурентоспроможності сайту, поведінка користувача.

Амет-устаєва Д.М. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ САЙТА КАК ИНСТРУМЕНТА ДИНАМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

В работе проведена оценка и анализ web-сайта туристической компании (как механизма реализации диалоговых отношений с клиентами) с точки зрения имманентных свойств интернет-коммуникаций, типологических особенностей, информационного наполнения сетевого ресурса, технических характеристик, а также рисков, связанных с его эксплуатацией. Предложена методика оценки конкурентоспособности сайта. Определен перечень инструментов web-аналитики.

Ключевые слова: web-сайт, туристическая компания, структура сайта, коэффициент конкурентоспособности сайта, поведение пользователя.

Amiet-ustaeiva D.M. ESTIMATION AND ANALYSIS OF SITE AS A TOOL FOR DYNAMIC DEVELOPMENT OF TRAVEL COMPANY

In this paper we have estimated and analysed a website (as a mechanism for implementing interactive customer relationships) in terms of intrinsic properties internet communications, typological features, content of network resource, technical specifications, as well as risks associated with its operation. The technique of assessing the competitiveness site. The list of web-analytics tools.

Keywords: corporate website, travel company, site structure, competitiveness site coefficient, user behavior.

Постановка проблеми. Специфіка туристичного бізнесу, а також велика конкуренція, яка існує у даній сфері, вимагає від підприємств галузі впровадження ефективних інструментів просування своєї продукції. Щоб туристична фірма стала дійсно успішним комерційним проектом, необхідно не тільки активно рекламувати його на вулицях, по радіо і телебаченню, а й задіяти ресурси глобальної павутини. Саме мережа Інтернет надає найширші можливості для просування туристичного бізнесу в міжнародному масштабі.

В умовах постійно зростаючої конкуренції ростуть і вимоги до web-сайту. Мережний ресурс повинен надавати всю необхідну інформацію про товари і послуги, мати продуману і доступну навігацію, легко знаходитися у пошукових системах, виділятися з тисячі йому подібних за рахунок яскравого, ексклюзивного та інтуїтивно зрозумілого дизайну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато провідних вчених займалися дослідженнями проблем розробки та функціонування Інтернет-сучасних інформаційних систем у туристичному бізнесі. Серед них: Р.Б. Кожухівська, С.В. Мельниченко, О.В. Оліфіров, М.М. Шаховалов, А.Д. Чудновский та інші [1-3]. Однак необхідно відзначити, що питання, пов'язані з особливостями використання інноваційних інформаційних технологій (у тому числі, питання оцінки та аналізу процесів розробки та функціонування сайту), недостатньо висвітлені в роботах науковців. Тому в умовах інформаційного суспільства актуальною є потреба у комплексному дослідженні специфічних моментів розробки та функціонування сайту туристичної компанії, а також визначення інструментів підвищення його конкурентоздатності.

Постановка завдання. Метою даної роботи є оцінка і аналіз особливостей розробки та функціонування

web-сайту як важливого інструмента комунікаційної моделі туристичної компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка сайту підприємства – важлива умова для динамічного розвитку кожної компанії. Сайт туристичного підприємства дозволить збільшити клієнтську базу, підняти імідж компанії, скласти про неї правильну думку у відвідувачів. Створення сайту – це розкрутка імені компанії, її бренду. Але розробка сайту буде виправданою тільки при правильному поєднанні фірмового стилю компанії, приємного дизайну і цікавих текстів – невід'ємних елементів кожного сайту. І тільки тоді сайт дозволить залучити нових клієнтів і партнерів по бізнесу, а значить вкладення в розробку сайту окупляться в найкоротші терміни [1].

Для створення сайту необхідно перш за все визначитися із завданнями, які він покликаний вирішувати. До цих завдань відносяться наступні процеси:

1. Формування образу власника сайту серед інтернет-користувачів. Головна роль при цьому відіграє візуальне оформлення ресурсу.
2. Надання повної та актуальної інформації для потенційних клієнтів.
3. Надання інформації для потенційних партнерів.
4. Реалізація товарів і/або послуг через web-майданчик.
5. Здійснення взаємодії між підрозділами та філіями компанії.

Останнє завдання найбільш важливе для великих компаній, що мають багато підрозділів і філій. Для таких компаній створення сайту – це створення зручного каналу обміну інформацією всередині організації з мінімальною можливістю втрати даних.

Це основні задачі, які може вирішувати сайт підприємства. Але завдання ці можна вирішувати по-різному. І в першу чергу необхідно визначитися з

вибором типу сайту, перш ніж приступати до його створення. Сайти умовно поділяють на декілька типів [2].

- Сайт-візитка – оптимальний варіант для невеликої компанії, яка ще не готова до ведення бізнесу в Інтернеті, але бажає заявити про себе інтернет-аудиторії. На такому сайті компактно розміщується загальна інформація про фірму, її послуги, контактна інформація.

- Сайт-представництво – це теж свого роду візитна картка компанії, але більше схожа на цілий буклет. Він великий за обсягом, містить багато інформації.

- Інтернет-каталог підходить для компанії, що пропонує певний спектр послуг та/або товарів. На сайті такого типу крім загальної інформації розміщується прайс-лист з докладним описом продукції, що пропонується.

- Інтернет-магазин надає можливість відвідувачеві не тільки ознайомитися з характеристиками продукції, але також зробити замовлення та оплатити покупку в режимі online.

Схема інформаційних потоків у комунікаційній системі туристичної компанії із зазначенням місця web-сайту типу «Інтернет-магазин» представлена на рис. 1.

Загальна схема взаємодії між суб'єктами у комунікаційній системі компанії виглядає таким чином:

1. Постачальник послуг формує свій прайс-лист, встановлює націнки з урахуванням сезону та інших факторів. Ці ціни автоматично потрапляють у базу даних туроператора. Кожне зареєстроване туроператором замовлення підтверджується постачальником.

2. Турагентство, у свою чергу, здійснює бронювання ресурсів туроператора, що автоматично реєструється в автоматизованій системі бронювання.

3. Клієнт здійснює пошук пропозицій, що його цікавлять, на сайті агентства. У разі прийняття позитивного рішення про покупку він може забронювати та оплатити тур online або в офісі компанії.

4. Реєструє і контролює оплату турів бухгалтер за кожним замовленням, партнером і в цілому за туром.

Структура інформаційних потоків в туристичній компанії зумовлює створення на web-сайті таких розділів: спецпропозиції; умовами роботи для туристів і для партнерів; розділу з цікавою та корисною інформацією про кожну країну, путівки в яку можна придбати online або в офісі компанії; розділу з умовами отримання закордонних паспортів та віз, а також сторінки з переліком необхідних для їх оформлення документів. Також обов'язково є розробка сайту турфірми з присутністю на його головній сторінці різних додаткових модулів: модуль «Пошук туру»; модуль із зазначенням курсів основних валют; календар і світові годинники; інтерактивна карта світу; модуль бронювання авіаквитків на сайті в режимі online; пошук по сайту; модулі «Допомога online» і «Відгуки наших клієнтів».

Створення туристичних сайтів має включати наявність саме цих спеціалізованих модулів, часто непотрібних на ресурсах іншої тематики. Вони дозволя-

ють турагентствам забезпечити відвідувача всією інформацією, необхідною для вибору типу подорожі та бронювання туру. І нестача буквально одного розділу або додаткового модуля може послужити причиною відмови відвідувача від послуг даного ресурсу фірми.

При розробці сайту туристичної фірми важливо врахувати чинники, що впливають на ефективність інтернет-проекту.

Інформаційне наповнення сайту повинно бути чітким, повним, якісним та актуальним. У результаті перегляду сторінок сайту у людини має скластися враження про особливості конкретного туру. Текстом варто вказати те, що не демонструє фото (наприклад, вартість), оскільки у сучасного інтернет-серфера немає часу на читання.

Кожний з інформаційних розділів (наприклад, спеціальні пропозиції або контактна інформація) має бути доступним з будь-якої сторінки сайту, зрозумілим відвідувачу та максимально спрощеним (особливо це стосується форми бронювання, яка може одним своїм виглядом відбити бажання клієнта зробити замовлення).

На сайті має бути максимум елементів, що спонукають відвідувача до дії. До них відносяться посилання, кнопки резервування і зворотного дзвінка, форми замовлення послуг, вікно онлайн-консультації. Якщо робота над сайтом тільки починається, вкрай важливо застосувати спеціальні аналітичні системи (Google Analytics, Яндекс Метрика тощо), і відвідувач сам «покаже», які елементи сайту потрібно зробити функціональними, натискаючи на неактивні на даний момент слова або елементи дизайну.

Необхідно врахувати і той факт, що ідеальний сайт повинен бути адаптований для користувача з урахуванням пристрою, з якого він заходить. Статистика свідчить про те, що 20% відвідувачів приходять на сайт з мобільних пристроїв. Отже, ресурс має бути адаптований під смартфони і планшети. Мобільна версія сайту суттєво відрізняється від звичайної – максимально спрощена, покликана дати необхідну інформацію у стислому вигляді, але в повному обсязі, представити компанію у вигідному світлі і дозволити людині відразу ж з телефону зробити замовлення, а по можливості і оплатити його. Нехтування цим питанням – це мінус 20%, а вже через рік в рази більше потенційних клієнтів.



Рис. 1. Місце web-сайту у комунікаційній системі туристичної компанії

Розгалуженість каталогів та рубрикаторів web-сайту є визначальним важелем у комунікативному процесі із споживачами, адже лояльність потенційного споживача туристичного продукту в даному випадку залежатиме від обсягу та якості опублікованої підприємством інформації. Ефективність застосування web-сайту також визначають його функціональні можливості – пошук, online-бронювання, продаж та консультування. Привабливість та цікавість сайту визначається застосуванням мультимедійних технологій.

Найбільш вагомими критеріями якості сайту з точки зору рекламної цінності є його навігація, швидкість завантаження, якість обслуговування (рис. 2) [4].



Рис. 2. Критерії якості сайту з точки зору рекламної цінності

В рамках дослідження розроблено методика розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності сайту, що дозволяє оцінити електронний інформаційний ресурс з метою ефективного його використання, визначення прибутковості та розробки методики управління інформаційними системами підприємства. Для оцінки сайту запропоновано використовувати 14 параметрів, що розбиті на такі три групи: інформаційне наповнення; дизайн та оформлення; функціональні можливості (табл. 1).

Кожному параметру була дана експертна оцінка за шкалою від 1 до 5. З врахуванням ваги кожного фактору розрахована загальна інтегрована оцінка. Найбільш правильним сайтом з оцінкою в 85,5 балів (за 100 бальною шкалою) став сайт компанії TezTour. На головній сторінці сайту присутні всі основні елементи, які характерні для сайтів туристичної спрямованості. Серед недоліків можна відмітити маленький розмір тексту, відсутність відгуків та рейтингової оцінки готелів та турів.

Розробникам для того, щоб з'ясувати, наскільки ефективним і коректним є кожне рішення в області дизайну, структури, контенту сайту, необхідно використовувати спеціальні сервіси: Google Analytics, Яндекс Метрика і технологія Веб візор, Openstat, LiveInternet [5].

За допомогою цих аналітичних систем можна не тільки відстежити всі дії відвідувача, а й зрозуміти причини його появи на сайті, дізнатися, з якого пристрою він увійшов на сайт, які сторінки переглянув і з якої сторінки покинув web-ресурс. І на основі отриманих даних провести вдосконалення сайту турфірми, зробивши його «правильним». Проте ці аналітичні системи не надають інструкцій, як змінити те, що стало незрозуміло або незручно користувачеві.

Поліпшити зручність сайту можна тільки експериментальним шляхом. Можна змінити: особливості подання контенту та його вигляд (текст, фото, відео), структурні особливості (форма бронювання квитка та місця розташування різних елементів сайту) і функціональні можливості (вставляти посилання і кнопки). Для того щоб забезпечити зростання кількості клієнтів турфірми, необхідно опрацювати кожну сторінку і кожен елемент, використовуючи метод експерименту, знайти найвигідніший варіант подання інформації клієнту.

Результатом подібних експериментів повинен стати «правильний» сайт турфірми. Критерієм правильності можна вважати раціональну поведінку відвідувача ресурсу (він проводить на сайті достатню кількість часу, переходить з однієї сторінки на іншу багато разів та у підсумку замовляє послугу). Результатом такої поведінки є зростання прибутку фірми.

Таблиця 1

Параметри оцінки сайту

№	Показник k та його вага	Бали (p)	Tez Tour	TUI	Калімірос
1.	Інформаційне наповнення – 0,3	30			
1.1	Повний та чіткий опис діяльності компанії – p1	5	5	5	5
1.2	Повний та чіткий опис продукції, що пропонується – p2	5	5	5	5
1.3	Адреса та контактна інформація, засновник, карта проїзду – p3	5	3	4	5
1.4	Форми зворотного зв'язку – p4	5	5	4	3
1.5	Повний та чіткий опис дій у випадку бронювання туру – p5	5	4	5	5
1.6	Спеціальні пропозиції – p6	5	5	4	3
2.	Дизайн та оформлення – 0,2	20			
2.1	Кольорова схема – p7	5	5	4	3
2.2	Взаємне розташування елементів – p8	5	4	5	4
2.3	Ефективність використання простору сторінки – p9	5	3	4	5
2.4	Читабельність тексту – p10	5	3	3	5
3.	Функціональні можливості – 0,5	20			
3.1	Online-бронювання (пошук туру) – p11	5	5	5	4
3.2	Мобільна версія сайту – p12	5	5	4	4
3.3	Online-консультація – p13	5	5	3	2
3.4	Формування рейтингу готелів на основі відгуків – p14	5	3	4	3
Інтегральна оцінка, (%): $P = \left(\frac{\sum_{i=1}^4 p_i \cdot k_1}{30} + \frac{\sum_{i=7}^{10} p_i \cdot k_2}{20} + \frac{\sum_{i=11}^{14} p_i \cdot k_3}{20} \right) \cdot 100\%$			85,5	83	76,5

Висновки з проведеного дослідження.

Визначено місце і роль web-сайта у структурі інформаційних потоків туристичної компанії, що дозволило динамічно управляти її ресурсами та ефективно здійснювати інформаційну підтримку споживачів.

Запропоновано методику оцінки конкурентоспроможності сайту на основі розрахунку відповідного інтегрального коефіцієнту, що дозволяє визначити сильні та слабкі сторони цього інформаційного ресурсу, розробити дії з підвищення ефективності його використання. Розрахунок коефіцієнтів конкурентоспроможності сайтів трьох туристичних компаній Tez Tour, TUI та Калімірос показав, що найбільш правильним з них є сайт компанії TezTour, що отримав оцінку 85,5 бали (за 100-бальною шкалою). Показати сайт можна за рахунок збільшення розміру тексту, додавання відгуків туристів та розміщення рейтингової оцінки готелів та турів.

Визначено перелік інструментів веб-аналітики, які потрібно використовувати розробникам сайтів

для визначення того, наскільки ефективним є інформаційних ресурс, та прийняття рішень щодо внесення змін у дизайн, структуру або контент сайту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаховалов Н.Н. Интернет-технологии в туризме: учебное пособие / Н. Н. Шаховалов; АлтГАКИ, кафедра информатики. – Барнаул : Изд-во АлтГАКИ, 2007. – 251 с.
2. Мельниченко С.В. Информационные технологии в туризме: теория, методология, практика : монография / С.В. Мельниченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 494 с.
3. Оліфіров О.В. Інформаційні системи і технології в туризмі : навч. посіб. для студ. спец. 6.140103 «Туризм» ден. та заоч. форм навчання / О.В. Оліфіров, Ю.І. Ільєнко, Г.В. Шершньова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 253 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.wcdt.com.ua/vse-pro-sajt-dlya-turfymyi/>>.
5. «Правильный» сайт отеля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.digitalwill.ru/pravilnyi-sait-otelya>.
6. Мась В. Краткий курс по интернет-рекламе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.raskrutka.kiev.ua>.

УДК 658.7

Баранець Г.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету*

Швец Л.В.

*асистент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету*

Гаврилишина О.В.

*студентка
Національного гірничого університету*

**ПОТЕНЦІАЛ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
АВТОМОБІЛЕБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті описано наявну систему складування автомобілебудівного підприємства ПАТ «ЗАЗ», проаналізовано ефективність її функціонування за допомогою показників різних груп. Запропоновано показник вартісної місткості складу, який комплексно характеризує інтенсивність використання складу, його економічність, ефективність і рівень схоронності, обґрунтовано інформативність здійснення факторного аналізу запропонованого показника.

Ключові слова: логістика, потенціал логістики, конкурентоспроможність, складський потенціал, системи складування.

**Баранець А.В., Швец Л.В., Гаврилишина А.В. ПОТЕНЦИАЛ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В ПОВЫШЕНИИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье осуществлено описание существующей системы складирования автомобилестроительного предприятия ПАО «ЗАЗ», проанализирована эффективность ее функционирования с помощью показателей различных групп. Предложен показатель стоимостной емкости склада, который комплексно характеризует интенсивность использования склада, его экономичность, эффективность и уровень сохранности, обоснована информативность осуществления факторного анализа предложенного показателя.

Ключевые слова: логистика, потенциал логистики, конкурентоспособность, складской потенциал, системы складирования.

**Baranetz A.V., Shvets L.V., Hawrylyshyna A.V. POTENTIAL OF WAREHOUSE LOGISTICS IN ENHANCING THE
COMPETITIVENESS OF AUTOMOBILE CONSTRUCTION ENTERPRISE**

In this paper, by a description of the existing storage system Automobile Company PJSC «ZAZ», analyzes the effectiveness of its operation using indicators of different groups. The authors proposed benchmark capacity structure that comprehensively describes the intensity of the composition of its economy, efficiency and safety level, reasonably informative exercise factor analysis of the proposed measure.

Keywords: logistics, logistics capacity, competitiveness, warehouse capacity, the storage system.

Постановка проблеми. Розуміння важливості організації ефективної роботи складу не лише для безпосередньо логістичних компаній, а для будь-якого виробничого підприємства прийшло після того, як

у 1970-х рр. на середньому за розміром японському автомобільному заводі було впроваджено порівняно недорогий за витратами метод «канбан» (поставка виробів «точно в строк»), що дало змогу автозаводу

позбутися надмірних складських запасів і скоротити свою площу на 55 740 м². Враховуючи, що вартість спорудження 1 м² такого заводу на той час становила більше ніж 1 тис. у.о., то економія капітальних витрат у японців при будівництві нового підприємства сягнула більше ніж 55 млн. у.о. [1]. Така економія капітальних витрат стала однією з найважливіших передумов японського лідерства на світових автомобільних ринках. «Канбан» виявився високоєфективною логістико-складською організаційною схемою, до якої виявили пильний інтерес американські, а згодом і європейські виробники. З того моменту в світі змінилося ставлення до складів – з другорядних «підсобок» вони перетворилися на рівноправні висококомеханізовані ділянки спочатку виробництва, а потім і всього логістичного ланцюжка товаропотоку, перетворившись згодом на складські системи, а потім на ще глобальніші системи зберігання й переробки. І коли українські бізнесмени посилаються на хронічний брак обігових коштів, вони часто не бачать наявних резервів, що знаходяться буквально під боком – на власному складі. Отже, використання потенціалу складської логістики може розглядатися як дієвий інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки методики логістичного аналізу складських систем підприємств присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених: В.В. Волгіна, А.М. Гаджинського, А.М. Зевакова, В.С. Николайчука, О.М. Тридіда та інших. Але з огляду на те, що завдання пошуку напрямів оптимізації систем складської логістики більшою мірою має практичне значення, ніж концептуальне, то результати досліджень у цьому напрямі містяться в періодичних фахових і бізнес-виданнях з логістики, таких як «Логістика», «Дистрибуція і логістика», «Логістика і бізнес», «Сучасний склад», «Склад & техніка», «Терминал». Окрему увагу необхідно приділити й інтернет-ресурсам, які надають можливість ознайомитися з досвідом логістів-практиків у здійсненні аналізу й удосконаленні складських бізнес-процесів, вирішенні проблемних ситуацій під час протікання складських операцій, розв'язанні конфліктів між складом та іншими підрозділами підприємства, ефективному управлінні персоналом складу, упровадженні новітніх складських технологій.

Постановка завдання. Основне завдання дослідження полягає у визначенні потенціалу складської логістики виробничого підприємства та його конкретизації у вигляді ефекту від оптимізації розміщення готової продукції на складі на прикладі ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод».

Виклад основного матеріалу дослідження. ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» – українське підприємство-виробник легкових автомобілів, а також фургонів і автобусів, який входить до Української автомобільної корпорації – найбільшої в Україні компанії з виробництва і продажу автомобілів, запасних частин і комплектуючих виробів, а також з надання послуг автосервісу. Окрім Корпорації «УкрАВТО», автомобільну продукцію в Україні на сьогодні випускають ще 15 заводів: ЗАТ «Єврокари», Корпорація «Богдан», Корпорація «АІС» та інші [2]. Саме ці компанії посідають панівне становище на українському ринку (рис. 1). Корпорація «УкрАВТО» тримає близько

42% ринку. Друге місце (17% ринку) займає Корпорація «АІС» (на її Кременчуцькому автоскладальному заводі збирають автомобілі ВАЗ і позашляховики SangYong). Корпорація «Богдан» (16,8% ринку) в Луцьку й Черкасах збирає легкові автомобілі ВАЗ, KIA і Hyundai. Близько 4% ринку закріпив Атол Холдинг (на заводі «Єврокари» випускаються автомобілі Skoda, VW і Seat) [3].

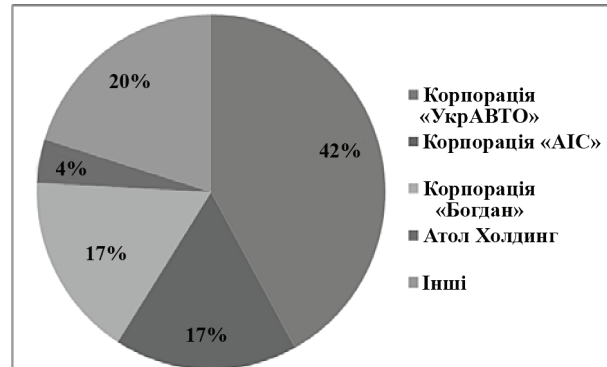


Рис. 1. Сегментація ринку автомобілебудування в Україні

Згідно з рис. 1, ПАТ «ЗАЗ» – лідер у галузі вітчизняного автомобілебудування. Лідуюча позиція серед виробників автівок зумовлена тим, що ПАТ «ЗАЗ» – єдине в Україні підприємство, що має повний цикл виробництва легкових автомобілів, який включає штампування, зварювання, фарбування, обладнання кузова і складання автомобіля [4]. Згідно з інаквою технологією виробництва, виробничо-логістичний ланцюг ПАТ «ЗАЗ» має вигляд рис. 2.

Таке якісно нове для України виробництво потребувало створення потужної логістичної системи, яка його обслуговувала б. Заданням її функціонування є постійне вдосконалення логістичної діяльності ПАТ «ЗАЗ» задля якісного обслуговування нового сучасного високотехнологічного виробництва й задоволення потреб населення України та країн-партнерів у надійних і недорогих авто економ-класу. За мету, яка повністю підтримує вищенаведене логістичне завдання, прийнято забезпечення оперативності, ефективності і якості комплексу робіт, пов'язаних як зі своєчасними доставками комплектуючих виробів на заводські конвеєри, так і з оперативними доставками готового авто у мережу продажу чи під замовлення його майбутнього власника.

Задля реалізації поставленої мети на території заводу було створено Центр логістики загальною площею 120000 м², який дає змогу у безперервному режимі отримувати сотні тисяч вантажів, необхідних для виробництва, ефективно їх обробляти й оперативно доставляти до місця призначення. На сьогодні в систему логістики також включені дві секції для накопичення й відвантаження готової продукції загальною площею 51 289 м², де можуть знаходитися

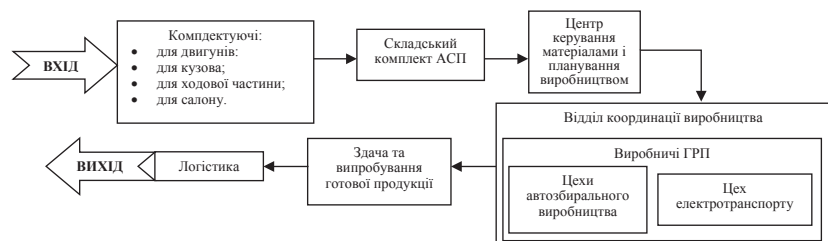


Рис. 2. Виробничо-логістичний ланцюг ПАТ «ЗАЗ»

понад 1300 нових автомобілів, щодня готових до відправлення в різні куточки України та зарубіжжя [4].

Отже, можна зробити висновок, що логістична система ПАТ «ЗАЗ» охоплює такі сфери, як закупівля й постачання, виробництво, складування й транспортування, а дистрибуція і збут забезпечується Корпорацією «УкрАВТО».

Складська система ПАТ «ЗАЗ» входить до складу Центру логістики, розташованого на території заводу. Склади спеціалізовані за видами матеріальних ресурсів і організовані з урахуванням вимог щодо їх зберігання й переробки. Складське господарство є однією з ланок логістичного ланцюга і складається з внутрішньокорпусних і окремо розташованих складів. За організаційною структурою склади входять до цеху матеріальної підготовки виробництва, цеху відвантаження готової продукції та основних і допоміжних цехів.

Основні й допоміжні матеріали, комплектуючі, металопродукція поставляються на завод автомобільним і залізничним транспортом. Завод має розгалужену мережу залізничних шляхів, протяжність яких на території заводу становить 12,6 км, і готова приймати щодня по п'ять складів з 30 вагонами. Проте від перевезення готової продукції – легкових автомобілів – залізничним транспортом довелося відмовитись через його неекономічність. Тепер підприємство перейшло на 100% перевезення автомобілів автопричепами, що на 20–35% дешевше. Більше того, не кожен склад обладнаний під'їзними шляхами до залізничної дороги. При прийнятних тарифах залізницею можна було б перевозити до 50% готових автомобілів, оскільки завод має 16 тушиків, з яких 8 заходять у корпуси, а також на відкритий склад готових автомобілів цеху.

Внутрішньозаводські та внутрішньоцехові перевезення здійснюються цехом транспортно-складських операцій за допомогою автомобільного транспорту, авто- й електронавантажувачів, транспортних візків. Загальна протяжність автомобільних доріг на заводі становить 16 км.

Щодо складського вантажообігу, то проектом заводу з програмою у 280 тис. автомобілів на рік передбачалось завезення на завод автотранспортом – 63 700 т вантажів, залізничним транспортом – 364 200 т вантажів. Вивозити з заводу автомобільним транспортом – 112 000 т вантажів, залізничним транспортом – 200 000 т вантажів. За наявності замовлень складська система автозаводу в змозі збільшити вантажообіг до програми 360 тис. автомобілів на рік.

Аналіз ефективності функціонування складської системи проводиться за багатьма параметрами, але єдиної універсальної методики не існує. Проаналізувавши сукупність показників оцінювання роботи складу, які описані в сучасній науковій, навчальній, бізнес літературі [5, с. 202; 6, с. 520; 7, с. 848], логічно розподілити їх за чотирма групами, подами у таблиці 1.

Показники інтенсивності роботи складу характеризують спроможність складської системи обробити певну кількість вантажів за встановлений період часу, а також ступінь рівномірності складських процесів.

Показники ефективності використання складських площ характеризують ступінь раціональності розміщення продукції на складах, тобто визначають, яка частина складських площ безпосередньо бере участь у складських процесах, а яка не використовується.

Таблиця 1
Показники оцінювання ефективності роботи системи складування

1. Показники, які характеризують інтенсивність роботи складу	<ul style="list-style-type: none"> - загальний вантажообіг складу; - отриманий вантажообіг складу; - відправлений вантажообіг складу; - питомий вантажообіг складу; - коефіцієнт нерівномірності завантаження складу; - показник зберігання; - коефіцієнт оборотності вантажів на складі.
2. Показники, які характеризують ефективність використання складських площ	<ul style="list-style-type: none"> - місткість складу; - корисна площа складу; - коефіцієнт використання місткості складу; - вантажонапруженість складу.
3. Показники, які характеризують рівень збереження вантажів	<ul style="list-style-type: none"> - кількість випадків незбереження вантажів та псування вантажів з вини працівників складу; - рівень псування вантажів.
4. Фінансово-економічні показники роботи складу	<ul style="list-style-type: none"> - витрати складу; - собівартість зберігання вантажів; - дохід складу (для складів, що надають послуги зберігання); - продуктивність праці складського персоналу; - коефіцієнт оборотності запасів за вартістю; - забезпеченість товарообороту товарни ми запасами; - період поновлення запасів; - запасомісткість; - коефіцієнт неліквідів.

Показники рівня збереження вантажів характеризують ступінь схоронності вантажів на складі в абсолютному та відносному вимірах.

Фінансово-економічні показники роботи складу визначають суму витрат на підтримання рівня схоронності складу й економічну доцільність утримання власного складу замість передачі цієї функції сторонній організації.

Представлена в таблиці 1 сукупність показників характеризує склад комплексно за наведеними чотирма параметрами. Проте отримання відповіді на запитання «Чи є загалом ефективною робота складу?» для аналітика ускладнюється через значну трудомісткість процедури оцінювання, особливо якщо мова йде про прийняття оперативних рішень з планування складських площ, вибір способів зберігання вантажів, вирішення питань про оренду складу тощо. Зазначене вище зумовлює потребу у створенні єдиного показника, який враховував би всі ознаки ефективності роботи складу.

Для того, щоб оцінити ступінь інтенсивності використання складу, необхідно знати, скільки одиниць продукції склад обробляє за одиницю часу (К). Але через те, що склади можуть уміщувати товари різноманітної номенклатури з різними натуральними одиницями виміру, то додавати їх один до одного математично не є правильним. З цього випливає необхідність привести сумарне значення кількості продукції на складі до єдиної одиниці виміру, наприклад до вартісної. Для цього помножимо кількість товарів певного виду (Кі) на вхідну складську ціну цього товару (Ці) та просумуємо значення добутоків для різних видів товарів. Якщо йдеться про інтенсивність використання складу, який є частиною виробничого підприємства, то вхідна складська ціна прирівнюється до собівартості готового продукту (Сі). Отже, інтенсивність використання складу характеризується зміною в динаміці суми добутоків $\sum K_i \cdot C_i$.

Схоронність продукції на складі оцінюється вимірюванням кількості випадків незбереження ван-

тажів і їх псування з вини працівників складу (K_i псув.). Для зручності розрахунків цей показник також переводиться до вартісної одиниці виміру шляхом множення K_i псув. на вартість незбережених і зіпсованих вантажів. У разі оцінювання власної системи зберігання виробничого підприємства враховуватимемо собівартість зіпсованого вантажу, отже, отримаємо K_i псув.* C_i псув. Загальна вартість усіх незбережених вантажів визначається шляхом додавання добутоків, тобто, $\sum K_i$ псув.* C_i псув. Що краще забезпечується схоронність вантажів, то менше значення цього добутку.

Якщо від $\sum K_i$ * C_i відняти $\sum K_i$ псув.* C_i псув, можна отримати корисну місткість складу, тобто визначити, яку вартість продукції склад здатен зберігати належним чином із забезпеченням повної схоронності. А от якщо $\sum K_i$ псув.* C_i псув розділити на $\sum K_i$ * C_i , то можна дізнатись, яка частина із загальної вартості завезеної на склад продукції зазнала псування з вини працівників складу, тобто була незабезпечена безпечним зберіганням. Що менше значення цього показника, то кращі умови зберігання здатна забезпечити система складування підприємства.

Ефективність використання складу можна визначити шляхом ділення корисної місткості складу на загальну площу складу (S), тобто $(\sum K_i$ * $C_i - \sum K_i$ псув.* C_i псув.)/ S . Це відношення показує, скільки виробленої підприємством і збереженої складом вартості продукції можна розташувати на 1 кв. м площі складу. Що більше це значення, то ефективніше використовуються наявні у складській системі площі. Саме це відношення приймається за основоположне й визначається як коефіцієнт вартісної місткості складу:

$$K \text{ м. скл. варт.} = (\sum K_i * C_i - \sum K_i \text{ псув.} * C_i \text{ псув.}) / S \quad (1)$$

Якщо це відношення перевернути, то стане можливим охарактеризувати й економічність складу, адже $S / (\sum K_i * C_i - \sum K_i$ псув.* C_i псув) показує, скільки квадратних метрів необхідно, щоб розмістити одну грошову одиницю вартості вхідної у складську систему продукції. Відповідно до запропонованої формули, що менше значення цього показника, то економічнішою є складська система.

Отже, використання цього коефіцієнта при аналізі роботи складу в динаміці характеризує склад комплексно:

1. Інтенсивність використання, якщо значення коефіцієнта збільшується за рахунок збільшення кількості вантажів, що обробляються на складі, а не її собівартості, і чисельник, тобто площа складу, за-

лишається незмінною, то склад використовується інтенсивніше.

2. Ефективність, якщо значення коефіцієнта збільшується за рахунок збільшення знаменника, а чисельник, тобто площа складу, залишається незмінною, і приріст значень коефіцієнта більший, ніж приріст розміру складських площ, то ці складські площі використовуються ефективно.

3. Схоронність, якщо вартість незбереженої і зіпсованої продукції з вини працівників складу зменшується або не збільшується, то склад забезпечує необхідний рівень схоронності.

4. Економічність, якщо приріст значень чисельника є більшим за приріст значень площі складу, то використання складських площ є економічно вигідним.

Отже, коли показники для аналізу ефективності функціонування складської системи визначені, необхідно розпочати їх розрахунки. Для цього використовуються дані про надходження у складську систему готової продукції (скільки легкових автомобілів виготовлено заводом) і витрати цієї системи (скільки автомобілів вибуло зі складу готової продукції в дистрибуційну мережу). Дані за 2013 р. для ПАТ «ЗАЗ» наведено в таблиці 3 [3].

На основі даних таблиці 3 розраховуються показники функціонування складу. Результати розрахунку подані в таблиці 4.

За даними таблиці 4 видно, що найбільш інтенсивно готова продукція прибувала на склад у березні-квітні 2013 р., що пояснюється найбільшими обсягами виробництва протягом цих місяців, а вибувала в жовтні-листопаді 2013 р., що як раз припадає на сезонний пік активності ринку продажів автомобілів. Отже, загальний вантажообіг досяг свого максимального значення в листопаді – 3487 автівок, коли середній вантажообіг за всіма моделями легкових автомобілів становив 498 одиниць. Цього самого місяця, відповідно, і свого максимального значення досяг питомий вантажообіг складу, який становить 0,068 автомобіля на кожний кв. м складу.

Коефіцієнт оборотності вантажів на складі свідчить, скільки разів повністю заповнювався і спустошувався склад за аналізований період. Щодо складу готової продукції ПАТ «ЗАЗ», то кожного місяця, крім грудня і лютого, він обслуговував майже у 2,5 раза більше товарів, ніж його місткість, що говорить про високу швидкість проходження автомобілів через складську систему. Про це свідчать і високі значення коефіцієнта використання місткості складу – майже всі їх значення перевищують одиницю.

Таблиця 3

Інформація про рух готової продукції на складі ПАТ «ЗАЗ»

Місяць	Рух готової продукції на складі, од.		Рух готової продукції на складі, тис. грн.	
	надходження, од.	витрати, од.	надходження, тис. грн	витрати, тис. грн
Січень	4	1002	326.80	66324.50
Лютий	1440	1119	105334.25	74059.27
Березень	1831	1262	133935.43	83514.35
Квітень	1870	1343	136788.23	88867.15
Травень	1480	1453	108260.20	96138.76
Червень	1641	1521	120037.16	100638.03
Липень	1684	1652	123182.56	109305.74
Серпень	1422	1762	104017.57	116583.96
Вересень	1469	1774	107455.57	117377.95
Жовтень	1485	1930	108602.44	127685.10
Листопад	1458	2029	106652.67	134270.79
Грудень	1006	1852	81821.30	141934.10
Усього	16231	16432	1236414.19	1256699.70

Таблиця 4

Показники функціонування складу готової продукції ПАТ «ЗАЗ»

Показник	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень
Отриманий вантажообіг складу, од.	4	1440	1831	1870	1480	1641	1684	1422	1469	1485	1458	1006
Відправлений вантажообіг складу, од.	1002	1119	1262	1343	1453	1521	1652	1762	1774	1930	2029	1852
Загальний вантажообіг складу, од.	1006	2559	3093	3213	2933	3162	3336	3184	3243	3414	3487	2858
Питомий вантажообіг складу	0.02	0.05	0.06	0.063	0.057	0.062	0.065	0.062	0.063	0.067	0.068	0.056
Середньомісячний вантажообіг	144	366	442	459	419	452	477	455	463	488	498	408
Коефіцієнт нерівномірності завантаження складу	1.982	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	1.99	2.92
Коефіцієнт оборотності вантажів на складі	0.774	1.969	2.379	2.472	2.256	2.432	2.566	2.449	2.495	2.627	2.683	2.198
Коефіцієнт використання місткості складу	0.003	1.108	1.408	1.438	1.138	1.262	1.295	1.094	1.130	1.142	1.122	0.774
Вантажонапруженість складу	0	0.098	0.125	0.128	0.101	0.112	0.115	0.097	0.1	0.101	0.099	0.069
Кількість випадків незбереження і псування вантажів з вини працівників складу	0	1	2	1	4	3	3	1	2	4	3	2
Рівень псування вантажів	0	0.0007	0.0011	0.0005	0.0027	0.0018	0.0018	0.0007	0.0014	0.003	0.002	0.002
Коефіцієнт вартісної місткості складу	0.006	2.053	2.609	2.666	2.106	2.337	2.398	2.027	2.093	2.113	2.076	1.593

Вантажонапруженість складу показує, скільки одиниць товару, що надходять на склад готової продукції, можна розташувати на кожному кв. м корисної площі цього складу. Під корисною площею мається на увазі та частина загальної площі складу, яка безпосередньо використовується для зберігання готової продукції.

У разі ПАТ «ЗАЗ», враховуючи специфічність такого виду готового продукту, як автомобілі, методика розрахунку корисної площі має такий вигляд. Беручи до уваги те, що склад готової продукції ПАТ «ЗАЗ» являє собою не що інше, як майданчик для паркування, площею 51289 м², на якому одночасно можуть зберігатись 1300 автомобілів, то корисна площа цього майданчика дорівнюватиме сумарній кількості площ 1300 паркувальних місць. Відомо, що стандартні розміри паркувального місця становлять 2,5х4,5 метра, тобто його площа займає 11,25 м². Помноживши це значення на загальну місткість складу готової продукції в одиницях, можна отримати значення корисної площі складу, тобто 11,25*1300 = 14625 (м²)

Використовуючи отримане значення корисної площі складу готової продукції при розрахунку вантажонапруженості складу, отримуємо, що в найбільш напружений місяць на 1 кв. м корисної площі можна було розташувати не більше ніж 11,5% усього автомобіля. Якщо відомо, що середні габарити автівки виробництва ПАТ «ЗАЗ» становлять 4,139х1,686, то відповідно її середня площа становить 4,139*1,686 = 6,978 (м²). Помноживши отримане значення на вантажонапруженість складу (6,978*11,5%), отримуємо, що на 1 кв. м корисної площі складу готової продукції в липні 2013 р. зберігалось 0,8 кв. м автомобіля.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних

економічних умовах пошук шляхів оптимізації витрат для виробничого підприємства вже майже вичерпався, адже зміни в технології виробничого процесу є дуже капіталовитратними, а сувора економія на ресурсах зазвичай призводить до зниження якості готової продукції, а отже, і до відмови споживача такої продукції купувати. Тому підприємці потребують нових ідей для оптимізації витрат, які не були б дуже дорогими, але водночас давали значний економічний ефект. Це пояснює пильну увагу науковців і бізнес-практиків до аналізу обслуговуючих виробничих систем – складської, транспортної, дистрибуційної, закупівлі й постачання.

Разом з розумінням того, що склад має стати об'єктом логістичного ланцюга, на якому може створюватись додаткова вартість, виникла необхідність створення й упровадження сучасних технологій для складського господарства, які перетворюють їх у складські системи, а потім і у глобальні системи зберігання й переробки.

Отримані результати дослідження свідчать, що впровадження нової технології розміщення готової продукції на складі ПАТ «ЗАЗ» – багаторівневої механізованої паркувальної системи – здатне інтенсифікувати використання складських площ і тим самим підвищити спроможність складу зберігати більшу вартість вироблених автомобілів. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у здійсненні повного економічного обґрунтування ефективності запропонованих заходів із урахуванням усіх видів поточних і капітальних витрат. При цьому слід врахувати підвищені вимоги до інформаційного забезпечення роботи багаторівневої паркувальної системи, що обов'язково потребує відповідного коригування суми витрат на її обладнання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. С чего начинается склад? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.quantum-int.com/ru/bibliotek/87-biblioteka/210-bibliotekamesevolucij>.
2. Офіційний сайт корпорації «УкрАВТО». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukravto.ua/ua/>.
3. Офіційний сайт асоціації автовиробників України «Укравтопром». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika>.
4. Офіційний сайт ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avtozaz.com/>.
5. Зеваков А.М. Логистика материальных запасов и финансовых активов / А.М. Зеваков. – СПб. : Питер, 2005. – 352 с.
6. Волгин В.В. Склад: логистика, управление, анализ / В.В. Волгин. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. – 736 с.
7. Николайчук В.Е. Логистический менеджмент : [учебник] / В.Е. Николайчук. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 980 с.
8. Савицкая Г.В. Экономический анализ : [учебник] / Г.В. Савицкая. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

УДК 339.1.003.13

Безпарточний М.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавського університету економіки і торгівлі

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена механізмам формування ефективної цінової політики торговельних підприємств. Подається детальна характеристика механізмів з урахуванням кон'юнктури споживчого ринку, розглядаються принципи формування цінової політики торговельних підприємств. Запропоновано алгоритм формування цінової політики та стратегію її впровадження на торговельних підприємствах під впливом чинників зовнішнього оточення.

Ключові слова: торговельні підприємства, цінова політика, ефективність, механізми, принципи, формування, стратегія.

Безпарточный М.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена механизмам формирования эффективной ценовой политики торговых предприятий. Подается подробная характеристика механизмов с учетом конъюнктуры потребительского рынка, рассматриваются принципы формирования ценовой политики торговых предприятий. Предложен алгоритм формирования ценовой политики и стратегии ее внедрения на торговых предприятиях под влиянием факторов внешнего окружения.

Ключевые слова: торговые предприятия, ценовая политика, эффективность, механизмы, принципы, формирование, стратегия.

Bezpartochnyi M.G. FORMATION EFFICIENT PRICING POLICY OF TRADE ENTERPRISES

The article deals with the mechanisms of formation an effective price policy of trade enterprises. Supplied a detailed description of the mechanisms given the current conditions of the consumer market, discusses the principles pricing policy of trade enterprises. An algorithm is proposed price policy and strategy for its implementation in trade under the influence of external factors and the environment.

Keywords: trade enterprises, price policy, efficiency, mechanisms, principles, formation, strategy.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної стійкості торговельних підприємств в умовах конкуренції полягає в обґрунтуванні та запровадженні ефективної цінової політики. При формуванні цінової політики та визначенні рівня націнки торговельні підприємства мають враховувати чинники внутрішнього і зовнішнього середовища. Більшість торговельних підприємств при розробці цінової політики орієнтуються на платоспроможний попит споживачів, враховують економічні ризики та рівень конкуренції на споживчому ринку.

Зазначена наукова проблема має щільний зв'язок з практичною діяльністю торговельних підприємств, які потребують удосконалення цінової політики, оскільки це відображається на економічних результатах їх господарської діяльності, а саме обсязі товарообігу, витратах обігу та показниках прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існують публікації, які присвячені дослідженню проблем формування ефективної цінової політики торговельних підприємств, серед них чільне місце посідають роботи Л.В. Балабанової, О.В. Березіна, І.В. Височин, Н.О. Власової, В.А. Гросул, Т.Б. Кушнір, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Б.М. Мізюка, Н.Г. Міценко, М.А. Окландера,

О.В. Покатаєвої, С.В. Фролової, А.Д. Шемета тощо. Окремі аспекти щодо механізмів державного регулювання системи ціноутворення торговельних підприємств досліджено нами у наукових джерелах [1].

На наш погляд, з наукової точки зору залишаються малодослідженими проблеми щодо вдосконалення механізмів формування цінової політики з урахуванням зміни кон'юнктури споживчого ринку.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасного стану системи ціноутворення торговельних підприємств, обґрунтування принципів формування цінової політики в умовах конкуренції, розробка механізмів формування ефективної цінової політики та економічної стратегії її запровадження на торговельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінова політика торговельних підприємств є відмінною від системи ціноутворення інших суб'єктів господарювання. Специфічними рисами цінової політики торговельних підприємств є торговельна надбавка. Відповідно до її рівня буде залежати кінцевий економічний результат торговельного підприємства. Більшу частину витрат обігу складає вартість товарних ресурсів, тобто ціна виробника. Ця вартість залежить від обсягів замовлень товарів торговельними підприємствами.

ми та можливості отримання відповідних знижок до ціни виробника. Оскільки діяльність торговельних підприємств спрямована на формування досить широкого товарного асортименту, то їхня цінова політика орієнтована на визначення диференційованого рівня торговельної надбавки. Необхідно зазначити, що ступінь гнучкості цінової політики торговельних підприємств має обмежений характер щодо окремих сегментів споживачів, часу на формування товарних запасів у зв'язку зі зміною постачальників тощо.

Враховуючи специфіку цінової політики, торговельні підприємства обирають відповідний метод ціноутворення, орієнтуються на принципи формування цінової політики, розробляють і запроваджують різні цінові стратегії, за результатами моніторингу чинників впливу внутрішнього і зовнішнього середовища та державного регулювання цін.

Необхідно зазначити, що торговельні підприємства при формуванні цінової політики враховують чинну нормативно-законодавчу базу у сфері ціноутворення [2-4]. У сучасних умовах з метою управління ціновою ситуацією на споживчому ринку для суб'єктів господарювання, у т.ч. і торговельних підприємств, держава встановлює фіксовані ціни (введенням преїскурантних цін, регламентацією параметрів ціни, заборонаю виробникам нав'язувати ціни торговельним підприємствам), регульовані ціни (встановленням граничного рівня цін, визначенням граничного рівня одноразового підвищення цін) і вільні ціни (пов'язані із недопущенням монопольного стану на споживчому ринку, контролем за демпінгом).

Незважаючи на існуючий методичний інструментарій ціноутворення та нормативно-законодавчу базу, торговельні підприємства стикаються із низкою проблем щодо формування ефективної цінової політики. До основних з них варто віднести: відсутність стратегічного підходу при формуванні цін; низька якість інформаційного забезпечення процесу ціноутворення; постійна зміна чинної нормативно-законодавчої бази у сфері ціноутворення; неврахування маркетингового моніторингу цін конкурентів у процесі прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо ціноутворення; низький рівень економічної оцінки чинників внутрішнього і зовнішнього впливу на ціноутворення; низький рівень системи менеджменту, що приймає управлінські рішення при формуванні цінової політики; відсутність комплексного підходу до механізмів ціноутворення; застосування невірних методів ціноутворення при формуванні відповідних цін на споживчому ринку; відсутність ефективних заходів щодо оптимізації цінової політики відповідно до змін економічної кон'юнктури; низький рівень взаємозв'язку між цінами та елементами комплексу маркетингу тощо.

При формуванні ефективної цінової політики торговельних підприємств важливе значення має наявність відповідного інформаційного забезпечення.

Інформаційне забезпечення процесу ціноутворення являє собою систему збору та обробки даних, що дозволяє здійснити аналіз впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища на цінову політику і прийняти обґрунтоване управлінське рішення. Нами досліджено основні елементи системи інформаційного забезпечення при розробці цінової політики торговельних підприємств, а саме:

- інформація про стан споживчого ринку (співвідношення між попитом і пропозицією, динаміка та перспективи розвитку, бар'єри входження і виходу, сегменти збуту, суб'єкти ринкової інфраструктури);
- інформація про конкурентів (реальні та потенційні конкуренти, питома вага конкурентів на спо-

живчому ринку, асортимент пропонованих товарів, цінові стратегії, якість торговельного сервісу);

- інформація про споживачів (рівень потреб та цінності товарів, платоспроможний попит, рівень витрат на придбання того чи іншого товару);

- інформація про витрати обігу (питома вага елементів витрат у загальній сумі, напрями оптимізації витрат, системи діагностики та управління витратами);

- інформація про обсяги товарообігу та прибутку (співвідношення між товарообігом, чистим прибутком і витратами обігу, рівень валового доходу, розмір торговельної надбавки);

- інформація про державне регулювання цін (стан нормативно-правової бази у сфері розвитку внутрішньої торгівлі, існуючі обмеження у системі ціноутворення та товарного забезпечення, економічна політика країни щодо доходів споживачів, регулювання дозвільної системи та ліцензування продажу окремих товарів) тощо.

На формування ефективної цінової політики активно впливають чинники внутрішнього і зовнішнього середовища. Відповідно, торговельні підприємства мають перманентно здійснювати моніторинг та їх оцінку при розробці управлінських рішень щодо ціноутворення. Нами ідентифіковано внутрішні і зовнішні чинники впливу на формування цінової політики торговельних підприємств. До внутрішніх чинників віднесено: товарний асортимент, стан ресурсного забезпечення, комплекс маркетингу, споживачів, постачальників, конкурентів тощо. Зовнішні чинники представлені: державним регулюванням цін, обсягом імпорту товарів, валютним курсом, сукупним попитом і пропозицією, інфраструктурою споживчого ринку, інфляцією, системою оподаткування, соціальною політикою, станом ринків ресурсів тощо.

У процесі розробки ефективної цінової політики торговельні підприємства мають керуватися наступними принципами:

- забезпечення взаємозв'язку цінової політики із стратегічними напрямками господарської діяльності щодо зростання обсягів товарообігу, оптимізації витрат обсягу та збільшення чистого прибутку;

- врахування сегментів споживачів за рівнем їх платоспроможного попиту;

- врахування комплексу маркетингу та результатів маркетингових досліджень;

- врахування рівня торговельного обслуговування споживачів;

- забезпечення гнучкості та швидкого реагування шляхом адаптації до ринкових змін тощо.

Необхідно зазначити, що визначені нами принципи відповідають сучасному стану господарської діяльності торговельних підприємств та умовам конкуренції на споживчому ринку.

У власній господарській діяльності при формуванні ефективної цінової політики торговельні підприємства використовують наступні методи ціноутворення: витратний; орієнтування на попит; врахування цін конкурентів; формування цін на основі реальної цінності товару; встановлення цін для стимулювання товарообігу; комбіновані; визначення цін на основі цільового прибутку; математичне моделювання; параметричний тощо. Вибір того чи іншого методу ціноутворення, при формуванні ефективної цінової політики, залежить від стратегічних цілей (орієнтованих на збут, забезпечення прибутковості, стійке положення суб'єкта господарювання на споживчому ринку тощо) та стану ресурсного потенціалу торговельних підприємств.

За результатами узагальнення наукових підходів щодо формування ефективної цінової політики

[5; 7-9], для торговельних підприємств нами запропоновано відповідну схему (рис. 1). Інформація рис. 1 свідчить, що схема включає дев'ять етапів, за якими здійснюється розробка цінової політики торговельного підприємства з урахуванням принципів ціноутворення та обраного методичного інструментарію, впливу чинників ринкового оточення, стратегії її запровадження, оцінки ефективності та напрямів удосконалення.

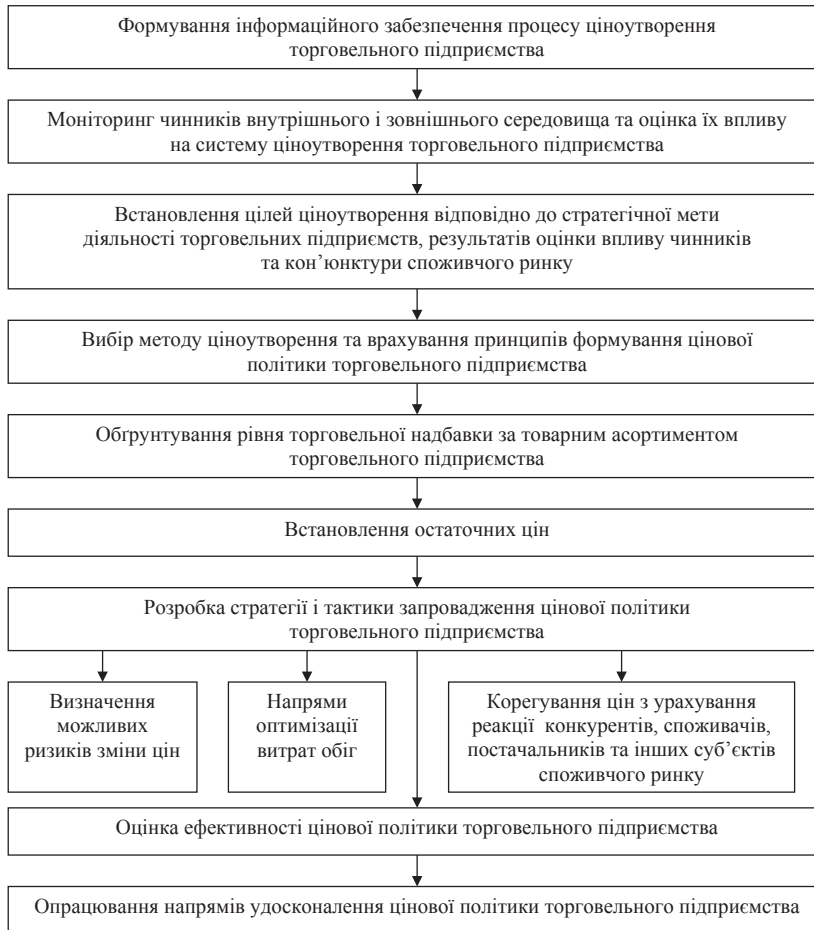


Рис. 1. Схема формування ефективної цінової політики торговельних підприємств

Джерело: розроблено автором

При опрацюванні наукових джерел нами не виявлено досліджень механізмів формування ефективної цінової політики. Тому для торговельних підприємств нами запропоновано організаційні, економічні, правові, соціальні та ринкові (маркетингові) механізми формування ефективної цінової політики (табл. 1).

Інформація таблиці 1 свідчить, що запропоновані механізми охоплюють важливі напрями формування та запровадження цінової політики торговельних підприємств, які орієнтовані на ринкове середовище господарюючих суб'єктів, а також дозволяють розробити дієву стратегію ціноутворення, що забезпечить торговельним підприємствам стійке положення на споживчому ринку, отримати позитивні економічні результати та підвищити конкурентоспроможність у перспективі.

За результатами формування ефективної цінової політики торговельні підприємства мають розробити дієву стратегію і тактику її запровадження. У практичній діяльності торговельні підприємства використовують різні цінові стратегії. Найбільш поширеними з них є: стратегія високих цін; стратегія низьких цін; стратегія середніх цін; стратегія диференційованих цін; стратегія пільгових цін; стратегія єдиних цін; стратегія гнучких цін; стратегія еластичних цін; стратегія стабільних (стандартних) цін; стратегія нестабільних цін, що змінюються; стратегія цінового лідерства; стратегія конкурентних цін; стратегія престижних цін; стратегія «психологічних» цін; стратегія цін масових закупівель; стратегія тісного ув'язування цін з якістю товару тощо [6].

Нами подано характеристику реалізації окремих стратегій ціноутворення торговельними підприємствами з урахуванням кон'юнктури

Таблиця 1

Механізми формування ефективної цінової політики торговельних підприємств [запропоновано автором]

Механізми	Характеристика
Організаційні	Ґрунтуються на спроможності системи менеджменту торговельного підприємства забезпечити ефективний процес розробки та запровадження цінової політики за рахунок акумулювання ресурсного потенціалу. Передбачають налагодження дієвої системи управління ціноутворенням, здатної до швидкої реакції на зміни зовнішнього оточення та адаптації до умов, що склалися на споживчому ринку. Включають формування відповідного структурного підрозділу торговельного підприємства з розробки, впровадження та контролю за ціновою політикою.
Економічні	Акумулюють ресурсний потенціал торговельного підприємства та спрямовані на оптимізацію витрат обігу, розробку ефективної системи диференціювання торговельної надбавки. Забезпечують взаємозв'язок між обсягом товарообігу, витратами обігу та чистим прибутком. Передбачають використання сучасного методичного інструментарію формування ціни. Включають розробку напрямів удосконалення цінової політики.
Правові	Характеризуються здійсненням перманентного моніторингу чинної нормативно-правової бази у сфері ціноутворення, забезпечують контроль за її дотриманням та впровадженням змін у цінову політику торговельного підприємства. Передбачають наявність способів захисту від недобросовісної конкуренції на споживчому ринку.
Соціальні	Включають оцінку рівня платоспроможного попиту споживачів, дослідження їх потреб, рівня витрат на придбання відповідного товару, чинників, які впливають на прийняття рішення щодо купівлі товару. Передбачають дослідження демографічного стану та використання сучасного інструментарію економічної діагностики соціальних показників (індикаторів).
Ринкові (маркетингові)	Охоплюють комплекс маркетингових досліджень суб'єктів споживчого ринку та його інфраструктури. Орієнтовані на формування програм лояльності споживачів та системи знижок. Включають інструментарій економіко-математичного моделювання для дослідження чинників впливу на кінцеву ціну.

Таблиця 2

Стратегії ціноутворення торговельних підприємств та можливі реакції суб'єктів споживчого ринку на них

Вид стратегії	Можливі реакції на стратегію суб'єктів споживчого ринку:	
	споживачів	конкурентів
Високих цін	Здійснюватимуть пошук товарів за більш дешевими цінами	Намагатимуться слідувати даній стратегії відповідно до кон'юнктури ринку
Низьких цін	Будуть постійними клієнтами	Здійснюватимуть оптимізацію витрат обігу для досягнення такої стратегії
Середніх цін	Діятимуть залежно від платоспроможного попиту	Враховуватимуть цінову пропозицію інших суб'єктів ринку відповідно до встановлення даної ціни
Диференційованих цін	Керуватимуться власними потребами	Спробують запровадити аналогічну стратегію
Пільгових цін	Надаватимуть першочергову перевагу товарам з такою ціною	Намагатимуться слідувати стратегії відповідно до рівня витрат обігу
Єдиних цін	Надаватимуть перевагу торговельному закладу за найближчим місцем розташування	Орієнтуватимуться на цінову пропозицію інших суб'єктів ринку відповідно до рівня витрат обігу
Гнучких цін	Постійно слідкуватимуть за ціною пропозицією	Намагатимуться слідувати стратегії відповідно до рівня витрат обігу
Цінового лідерства	Відаватимуть перевагу даному торговельному підприємству	Намагатимуться досягти такої ж стратегії

Джерело: визначено автором

споживчого ринку (табл. 2).

Виходячи із наведеної інформації у таблиці 2, за результатами запровадження стратегій ціноутворення торговельних підприємств визначено можливі реакції споживачів та конкурентів. У більшості випадків при запровадженні відповідних стратегій ціноутворення споживачі керуються власними потребами, платоспроможним попитом, місцезнаходженням торговельного підприємства, рівнем якості торговельного обслуговування. Можливими реакціями конкурентів на запровадження стратегій ціноутворення є реалізація аналогічної стратегії, здійснення заходів щодо оптимізації витрат обігу та диференціація рівня торговельної надбавки, врахування ринкових чинників впливу тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, цінову політику торговельного підприємства ми уявляємо як систему диференційованих рівнів торговельної надбавки та комплексу заходів щодо оптимізації витрат обігу з урахуванням зміни кон'юнктури споживчого ринку та умов здійснення господарської діяльності. При формуванні ефективної цінової політики торговельні підприємства мають володіти відповідним інформаційним забезпеченням, враховувати принципи її формування, дотримуватися чинної нормативно-правової бази з державного регулювання цін, здійснювати моніторинг чинників впливу внутрішнього і зовнішнього середовища. Забезпечення ефективності цінової політики залежить від правильного формування цілей ціноутворення та методичного інструментарію визначення остаточної ціни. За результатами сформованої цінової політики торговельні підприємства розробляють стратегію і тактику її запровадження з урахуванням можливих змін, що пов'язані із економічними ризиками, а також здійснюють корегування цін, враховуючи вплив інших суб'єктів споживчого ринку. Запровадження цінової політики торговельними підприємствами передбачає здійснення відповідної оцінки її ефективності та розробку напрямів удосконалення. Пропоновані механізми формування ефективної цінової політики дозволяють забезпечити економічну стійкість та конкурентоспроможність торговельних підприємств на споживчому ринку. При запровадженні відповідних стратегій ціноутворення можливі реакції як з боку споживачів, так і з боку конкурентів. Ефективно розроблена та запроваджена цінова політика забезпе-

чить торговельним підприємствам зростання обсягу товарообігу, оптимізації витрат обігу та збільшення чистого прибутку.

Перспективами подальших наукових розвідок у даному напрямі є розробка системи оцінки ефективності впровадження цінової політики торговельними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безпарточний М.Г. Механізми державного регулювання системи ціноутворення торговельних підприємств / М.Г. Безпарточний // Матеріали III звітної науково-практичної конференції «Наукові дослідження молоді». Збірник тез. – Рівне-Дубно : Видавництво ТОВ фірма «Ассоль», 2011. – С. 13-16.
2. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) : Постанова Кабінету Міністрів України № 1548 від 25 грудня 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.nau.ua.
3. Про затвердження Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібною торгівлі та закладах ресторанного господарства : Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України № 2 від 4 січня 1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Про ціни і ціноутворення : Закон України № 507-XII від 03 грудня 1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.nau.ua.
5. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації : монографія / Л.В. Балабанова, О.В.Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2003. – 149 с.
6. Березін О.В. Стратегія підприємства : навчальний посібник / О.В. Березін, М.Г. Безпарточний. – К. : Ліра-К, 2010. – 224 с.
7. Гросул В. Процес формування цінової політики підприємств роздрібною торгівлі продовольчими товарами / В. Гросул, О. Филипенко // Схід. – 2010. – № 7(107). – С. 22-27.
8. Кушнір Т.Б. Цінова ситуація на продовольчому ринку: очима споживача, виробника, торговельного посередника / Т.Б. Кушнір // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Вип. 1., Ч. 1 : зб. наук. праць. – Харків : ХДУХТ, 2009. – С. 534-541.
9. Окландер М.А. Ринкові методи ціноутворення в роздрібній торгівлі : орієнтація на покупців і конкурентів / М.А. Окландер // Економіст. – 2013. – № 6. – С. 55-58.
10. Покатаєва О.В. Державна регуляторна політика щодо механізму ціноутворення на товари і послуги для населення / О.В. Покатаєва // Держава та регіони : журнал. – 2009. – № 3. – С. 142-150.
11. Шемет А.Д. Державне регулювання інноваційних форм торгівлі шляхом упровадження політики ціноутворення / А.Д. Шемет // Держава та регіони. – 2010. – № 5. – С. 208-212.

УДК 331.5.024.5:658.8

Бердар М.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
ЯК УМОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено процеси гармонізації інтересів фінансово-економічних відносин, їх формування, виявлення, узгодження та реалізація. Збалансованість інтересів різних груп учасників ринкових відносин забезпечує стійкий розвиток, ефективне й успішне функціонування промислового підприємства та його фінансову стратегію.

Ключові слова: гармонізація, інтереси, фінансово-економічні відносини, стійкий розвиток, промислове підприємство, фінансова стратегія.

Бердар М.М. ГАРМОНИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы процессы гармонизации интересов финансово-экономических отношений, их формирование, выявление, согласование и реализация. Сбалансированность интересов разных групп участников рыночных отношений обеспечивает устойчивое развитие, эффективное и успешное функционирование промышленного предприятия и его финансовую стратегию.

Ключевые слова: гармонизация, интересы, финансово-экономические отношения, устойчивое развитие, промышленное предприятие, финансовая стратегия.

Berdar M.M. HARMONIZATION INTERESTS OF FINANCIALLY-ECONOMIC RELATIONS AS CONDITION STEADY DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article it is investigational processes of harmonization of interests financially-economic relations their forming, exposure, concordance and realization, providing of steady development. The balanced of interests different groups of participants of market relations provides steady development, effective and successful functioning of industrial enterprise and him financial strategy.

Keywords: harmonization, interests, financially-economic relations, steady development, industrial enterprise, financial strategy.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції за ресурси і споживача без гармонійного здійснення інтересів фінансово-економічних відносин забезпечити стійкий розвиток, ефективне й успішне функціонування промислового підприємства у сучасних умовах складно. Нові умови ведення бізнесу потребують від промислових підприємств створення, утримання та розвитку унікальних ресурсів, здібностей, організаційних компетенцій.

Запорукою стійкого розвитку підприємства є збалансованість інтересів різних груп учасників ринкових відносин. Виникнення поняття «інтереси» діалектично обумовлено і практично виправдано, тому що воно, в цілому, відображає суть змін в економіці, коли гостро постало питання про зіставлення розмірів вкладених ресурсів з результатами їх використання, тобто оцінки економічної вигоди.

Виходячи зі значення слова «інтерес», визначеного як користь, вигода, прибуток, пропонується розглядати інтереси промислового підприємства як його взаємодію з суб'єктами зовнішнього середовища, здійснювану постійно або протягом певного проміжку часу, примусово або за вибором промислового підприємства. При цьому персоніфікація суб'єктів інтересів промислового підприємства визначається в першу чергу чинниками форм власності на засоби виробництва і самим видом інтересів. Такий підхід ґрунтується на реалізації принципу персоніфікації суб'єктів інтересів промислового підприємства. Проте у складних системах інтереси і результати часто не погоджені ні в часі, ні в просторі. Структура складних систем, таких як промислове підприємство, допускає, з одного боку, безліч цілей, а з іншого, взаємозв'язки між цілями, доцільність яких визначає досягнення кінцевих результатів і міру задоволення зацікавлених суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми гармонізації інтересів фінансово-економічних

відносин розглядали такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як С.П. Бибик, Т.П. Берсенєва, Д. Джонсон, М.П. Калиниченко, Є.П. Картузов, Г. Кунц, Г.М. Сюта, В.Л. Тамбовцев, Е. Фрімен, Д. Хан, К. Шоулз та інші. Однак це питання потребує подальшого дослідження з огляду на нові тенденції стійкого розвитку промислового підприємства.

Постановка завдання. Головною метою гармонізації інтересів фінансово-економічних відносин як процесу забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства є досягнення максимальної стабільності функціонування, а також створення основи і перспектив росту для реалізації цілей бізнесу, незалежно від об'єктивних і суб'єктивних факторів. Фінансово-економічні відносини розглядають і регулюють питання фінансово-економічної спроможності підприємства, фінансової стійкості, визначають параметри ліквідності та платоспроможності, формування та використання фінансових ресурсів та інші характеристики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання гармонізації інтересів фінансово-економічних відносин є одним із вічних в економічній науці, яка з моменту свого зародження і дотепер спрямовувала зусилля на дослідження процесів їх формування, виявлення, узгодження та реалізації, забезпечує стійкість роботи промислового підприємства, його фінансову стратегію.

Гармонізація як характеристика діяльності підприємства досить рідко використовується в управлінській практиці та теоретичних розробках. Ці питання розвиваються емпірично, стихійно та мало враховуються при підготовці та прийнятті управлінських рішень як з поточної діяльності підприємства, так і з питань його розвитку [13, с. 2].

Для правильного розуміння ролі гармонізації необхідно з'ясувати поняття «гармонізація».

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови за редакцією В. Бусела слово «гармонізація» витлумачено у трьох значеннях:

1. Створення акордного супроводу до якої-небудь мелодії.

2. Музичний твір, створений на основі запозиченої мелодії.

3. Приведення в стан відповідності, злагодженості, збільшення гармонійності [3, с. 223].

Варто також зазначити, що гармонізація – слово іноземного походження, про що свідчить його наявність у словниках іншомовних слів [1, с. 121; 8, с. 169]. У згаданих словниках значення поняття «гармонізація» відповідає першим двом із наведених тлумачень. У зв'язку з цим доходимо до висновку, що у сучасній українській мові досліджуване поняття набуло якісно нового змісту. Воно полягає у характеристиці не лише музичної сфери, а й позначає процес досягнення відповідності та злагодженості будь-якої іншої системи. Тому саме третє з наведених визначень слова «гармонізація» відповідає характеристиці досліджуваної сфери фінансово-економічних відносин.

Вивчення етимології слова «гармонізація» спонукає нас звернутися до поняття «гармонія», від якого походить це слово. Під поняттям «гармонія» (яке, своєю чергою, походить від грецького *ἁρμονία* – злагодженість) розуміють струнку узгодженість частин єдиного цілого [8, с. 170], єдність, злагодженість, подання елементів, властивостей, явищ [10, с. 50]. Додамо, що *ἁρμονία* від грецького *ἄρμα* – колісниця або упряжка.

Найбільш повне й наближене до загальних питань управління підприємством поняття «гармонізація» дано в Сучасному економічному словнику. Згідно з даним словником [9], гармонізація економічних процесів, відносин, товарів, податків – це взаємне узгодження, зведення в систему, уніфікація, координація, упорядкування, забезпечення взаємної відповідності. У цьому визначенні ключовим є забезпечення відповідності різних дій і характеристик підрозділів підприємства.

Поряд з довідковими визначеннями поняття «гармонізація» розглядається в наукових працях низкою авторів при розгляді проблем організації діяльності, системного підходу, управлінні якими-небудь видами об'єктів. Так, у ряді робіт під гармонізацією розуміється невід'ємна умова існування й нормального функціонування підприємства як системи. Системний закон гармонії (композиції й пропорційності) формулюється наступним чином: «Кожна система (біологічна або соціальна) прагне придбати, створити або зберегти у своїй структурі всі необхідні ресурси (композицію), що перебувають у заданій співвідносності або заданому підпорядкуванні (пропорції)» [7, с. 63].

Велика увага проблемам гармонізації приділялася ще в роботах К. Адамецькі ще на початку ХХ століття. Їм сформульований закон гармонії. На його думку, проблема гармонізації в організації складається із двох частин:

1. Гармонійний підбір окремих органів.

2. Гармонізація (узгодження всіх їхніх операцій) [2, с. 21].

Закон гармонії полягає у підборі органів відповідно до їх характеристик і в узгодженні функціонування цих органів у тісному зв'язку між собою з погляду їх функцій і часу.

К. Адамецькі відносив закон гармонії до одного з основних законів економіки і пов'язував досягнення найбільш корисного результату з досягненням гармонізації.

Гармонізація, виходячи з вищевказаних визначень, може розглядатися як критерій успішності орга-

нізації виробничо-господарської діяльності та напрямку вдосконалювання діяльності виконання певних робіт. Крім того, під гармонізацією розуміється така побудова будь-якого процесу або елементів, що забезпечують процес, який дозволяє досягати необхідного результату в межах встановлених пропорцій.

Предметно досліджували тему економічних інтересів класики політекономії, а свій комплексний розвиток теорія про економічні інтереси отримала в рамках марксистської наукової парадигми. Загальним ключовим моментом для всіх вищевказаних напрямів є узагальнене бачення економічних інтересів як найважливішої детермінанти поведінки суб'єктів суспільних відносин. Переважаючим є підхід, який тісно пов'язує економічні інтереси та потреби їх носія. В усьому ж іншому з методологічної точки зору погляди представників різних підходів суттєво розходяться [5, с. 119].

Аналіз різноманіття поглядів і підходів до економічного інтересу як явища дозволяє зробити висновок, що жодний із наукових напрямів у рамках тільки власних методологічних підходів не здатний повністю охопити його зміст, оскільки об'єктом їх уваги здебільшого були якісь певні аспекти.

Таким чином, діалектика інтересів складна й неоднозначна. При цьому сучасні тенденції суспільного прогресу не потребують жорсткої регламентації інтересів «від загального до одиничного» або навпаки, а спрямовані на їх гармонізацію, збіг, спільність, єдність, у тому числі на всіх рівнях управління промисловим підприємством.

Для стійкого розвитку промислового підприємства можна було б додати забезпечення фінансових інтересів підприємства, яка, у свою чергу, входить до складу його загальної стратегії.

До принципів гармонізації інтересів учасників фінансово-економічних інтересів для забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства слід віднести такі: забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства згідно господарського законодавства; застосування програмно-цілового управління в забезпеченні його стійкого розвитку; визначення сукупності власних фінансових інтересів у складі його місії; взаємозв'язок підсистем управління фінансового забезпечення із загальною системою фінансового менеджменту; збалансованість фінансових інтересів власників, керівництва, менеджерів, підрозділів, персоналу тощо; здійснення постійного моніторингу, контролю, оцінки фінансових ризиків; відповідність заходів формуванням та реалізації фінансової стратегії стійкого розвитку промислового підприємства, його місії; своєчасність удосконалення системи фінансового забезпечення промислового підприємства; мінімізація витрат на забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства; розробка фінансової політики за напрямками фінансової діяльності, формуванням та реалізації фінансової стратегії.

До основних рис фінансових інтересів промислового підприємства можна віднести такі: 1) фінансові інтереси промислового підприємства проявляються через економічні відносини та є носіями суперечностей фінансової діяльності які нерозривні між собою. Інтереси, як і суперечності, водночас є джерелами стійкого розвитку фінансової діяльності промислового підприємства, формуванням та реалізації фінансової стратегії; 2) фінансові інтереси промислового підприємства забезпечують його всіма видами фінансових ресурсів для здійснення ефективної виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності. Тобто є вираженням конкретних фінансових інтересів людей,

які володіють або працюють на цьому промислово-му підприємстві (власники, керівництво, персонал); 3) структура фінансового інтересу підприємства містить об'єкт, тобто на що спрямований інтерес, і суб'єкт – хто конкретно має цей інтерес; 4) фінансові інтереси проявляються у фінансовій діяльності підприємства і забезпечуються завдяки використанню певних фінансових інструментів (технологій).

Зміст фінансового інтересу підприємства поряд з основною метою його реалізації включає й засіб її досягнення, а саме фінансовий інструмент як певну структуру, тобто між цими структурними елементами фінансового інтересу існує діалектична єдність [6, с. 257].

Слід підкреслити, що за нинішніх умов розвитку економіки України одномоментна реалізація фінансових інтересів підприємства є неможливою. Така реалізація може бути тільки послідовною, а її тривалість обумовлюється наявністю жорстких ресурсних обмежень і конкуренцією на ринку. Це вимагає визначення пріоритетних завдань і рішучих дій керівництва й персоналу підприємства у ході їх виконання.

Загалом, фінансові інтереси є важливою складовою забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства й економічних відносин з оточуючим середовищем. Вони є об'єктивним виразом фінансової діяльності підприємства і провідною складовою економічних інтересів підприємства взагалі.

До основних інтересів фінансово-економічних відносин промислового підприємства можна віднести:

- 1) зростання його ринкової вартості та збільшення присутності на ринку;
- 2) максимізацію прибутку;
- 3) забезпеченість інвестиціями для стійкого розвитку промислового підприємства, включаючи його фінансову систему;
- 4) забезпечення фінансовими ресурсами для ефективного ведення виробничо-господарської діяльності;
- 5) оптимізацію відрахувань до бюджету.

Це ще раз переконує в тому, що головною умовою стійкого розвитку промислового підприємства є погоджена і збалансована взаємодія інтересів учасників фінансових відносин. Тому в першу чергу слід зосередити увагу на виявленні переваг коаліцій інтересів, зокрема: 1) складанні банку комплексів цілей як поєднання спрямованості інтересів різних груп

суб'єктів; 2) виявленні конфліктів інтересів і ранжируванні їх по мірі впливу на результативність господарської діяльності; 3) виявленні можливих компромісів і ранжируванні їх по мірі домінування груп інтересів у внутрішньому середовищі підприємства; 4) виявленні альтернативних комплексів цілей для прийняття рішень.

В теперішній час вже склалися межі між різними групами суб'єктів, що мають абсолютно різноспрямовані цілі і інтереси.

Власники і менеджери є головними зацікавленими групами і одночасно суб'єктами – носіями ідеї вартості підприємства, оскільки їх взаємодія, регульована договорами, робить можливе безперервне функціонування підприємства. Ця гіпотеза про два головні носії ідеї підприємства виникла після Другої світової війни у зв'язку зі зміною системи громадських цінностей і знайшла своє відображення в паритетному представництві власників капіталу і найнятих робітників в наглядових радах акціонерних товариств і великих товариств з обмеженою відповідальністю [12, с. 17-18]. Як приклад можна розглянути приведену на рис. 1 схему очікуваних вигод для різних учасників діяльності промислового підприємства.

Промислове підприємство, з формальної точки зору вона нагадує порядок розподілу доходів у рамках теорії чинників виробництва. Проте реальність сучасної ситуації вносить в неї істотні поправки.

Таким чином, підвищений інтерес до максимізації вартості промислового підприємства, з одного боку, пов'язаний з реалізацією концепції безперервного функціонування, з узгодженням інтересів різних груп суб'єктів за допомогою участі в ухваленні рішень по розподілу економічної вигоди. Звідси, стратегічною метою є збереження і оновлення вартості підприємства на довготривалу перспективу і обґрунтування параметрів її управління.

Заслугує на особливу увагу «стейкхолдерський підхід» Дж. Поста і Л. Престона, які вказували на важливість відносин зі стейкхолдерами у процесі створення вартості (організаційного багатства, особливо для таких організацій, як складні «розширені підприємства») [15, с. 7]. Автори ведуть мову саме про відносини, а не про транзакції, тому що транзакції – це разові взаємодії, а відносини мають тривалий і повторюваний характер, не виключають як співробітництво, так і конфлікти. Тобто розширене підприємство – це мережевий характер взаємодії стейкхолдерів, які створюють, підтримують і розширюють можливості створення вартості.

Таким чином, теорія зацікавлених сторін передбачає необхідність прийняття управлінських рішень з урахуванням економічних інтересів зацікавлених сторін, тобто при формуванні стратегії свого розвитку промислове підприємство має враховувати економічні інтереси своїх стейкхолдерів. Поява теорії зацікавлених сторін пов'язана з виходом у 1984 р. роботи Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін», у якій автор вводить поняття «зацікавлена сторона» (stakeholder) [14]. Е. Фрімен висунув ідею про подання фірми та її зовнішнього і внутрішнього оточення як набору зацікавлених у її діяльності сторін, інтереси та вимоги яких мають ураховуватися й задовольнятися менеджерами як офіційними представниками фірми.

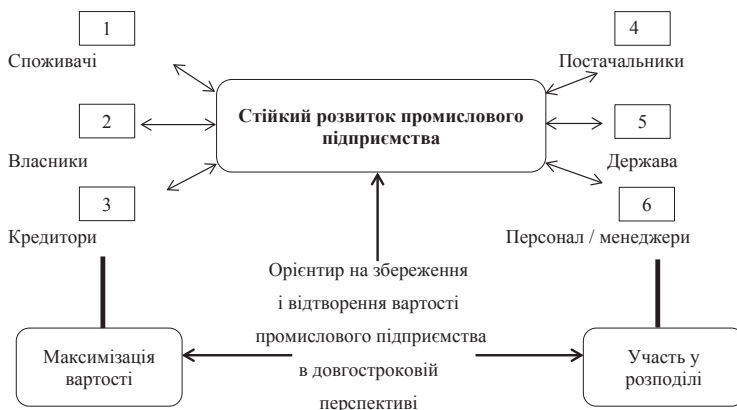


Рис. 1. Зацікавлені групи і монетарні цілі стійкого розвитку промислового підприємства

*Пояснення позначень інтересів:

- 1 - задоволення споживачів в придбанні продукції, робіт і послуг;
- 2, 3 - мінімальні дивіденди і відсотки;
- 4 - гарантія надходження платежів за матеріальні цінності;
- 5 - гарантія отримання податків і інших платежів;
- 6 - заробітна плата і соціальні виплати.

У розумінні Д. Джонсона зацікавлена сторона – це окремі особи або групи, які залежать від організації в досягненні своїх цілей і від яких, у свою чергу, залежить організація [4, с. 238]. З методологічних позицій забезпечення стійкого розвитку підприємством заслуговує на увагу визначення поняття «стейкхолдери», яке було дано В. Тамбовцевим: «стейкхолдери» – це індивіди, групи індивідів і організації, які є споживачами (одержувачами) позитивних і негативних контрактних і зовнішніх ефектів від діяльності фірми і здатні впливати на цю діяльність [11, с. 3-26].

Зазвичай зацікавлені сторони розмежовують на внутрішні та зовнішні. Д. Джонсон, К. Шоулз виділяють такі типи зовнішніх зацікавлених сторін: зацікавлені сторони з «ринкового середовища» (постачальники, конкуренти, розповсюджувачі, акціонери); зацікавлені сторони із соціально-політичного середовища (політики, регуляторні органи, урядові органи); зацікавлені сторони у технологічному середовищі (контролюючі органи, органи стандартизації, власники конкурентних технологій). Оскільки очікування різних груп зацікавлених сторін відрізняються між ними звичайні суперечності (конфлікти) з приводу важливості й бажаності різних аспектів стратегії. У більшості випадків доводиться знаходити компроміс між очікуваннями, які неможливо виконати одночасно [4, с. 239].

Стейкхолдерів можна розглядати як партнерів промислового підприємства, підтримка яких необхідна при реалізації його місії та цілей. Зацікавлені сторони поставляють підприємству необхідні для його діяльності ресурси тому, що ця діяльність дозволяє задовільняти їх запити. При цьому задоволення запитів стейкхолдерів є ніщо інше, як отримання ними від підприємства ресурсів. Тому підприємство реалізує стратегію партнерства, що розробляється з урахуванням запитів усіх груп зацікавлених сторін, метою якої є задоволення їх економічних інтересів та підтримання взаємовигідного співробітництва.

Висновки з проведеного дослідження. Парадигму гармонії (балансу) інтересів фінансово-економічних відносин покладено нами в основу фінансової стратегії ринкової орієнтації та різних підходів до управління промисловим підприємством. Фінансова стратегія в управлінні промисловим підприємством спрямоване на гармонійний розвиток або досягнення більш високих, ніж у конкурентів, показників функціонування бізнесу в довгостроковій перспективі за рахунок вивчення та задоволення наявних і перспективних потреб усіх зацікавлених сторін.

Таким чином, проведені дослідження показали, що гармонізація інтересів фінансово-економічних відносин є важливим чинником успішності роботи промислового підприємства. Вона не може бути представлена сама собі, вона має бути одним з показників і об'єктів управління, які повинні враховуватися при управлінні промисловим підприємством.

Розробки побудови системи управління гармонізацією інтересів фінансово-економічних відносин дозволить створити умови для успішної роботи промислового підприємства в цілому. Передумовою фінансової стабільності промислового підприємства є збалансованість інтересів різних груп учасників ринкових відносин. Значення фінансової стабільності окремих промислових підприємств для економіки і суспільства в цілому складається з його значень для кожного окремого елемента цієї системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бирик С.П., Сюта Г.М. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / [за ред. С.Я. Єрмоленко]. – Х. : Фоліо, 2006. – 623 с. – (Б-ка держ. мови).
2. Берсенева Т.П. Гармония человека и мира: сущностные характеристики и формы проявления / Т.П. Берсенева. – Омск, 2008. – 161 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. : Ірпінськ; ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
4. Джонсон Д. Корпоративная стратегия: теория и практика / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон ; [7-е изд.: пер. с англ.]. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 800 с.
5. Калиниченко М.П. Гармонізація економічних інтересів у системі маркетингового управління промисловим підприємством / Економіка промисловості : зб. наук. пр. – 2013. – № 3(63). – С. 119-128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/32/09pnmtrp.pdf>.
6. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Зб. наук. пр. Актуальні проблеми економіки. № 8(134). – 2012, pdf irbis-nbu.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe?...2...
7. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: пер. с англ. / Г. Кунц, С. О'Донелл. – М. : Прогресс, 1981. – 520 с.
8. Словник іншомовних слів / [за ред. академіка АН УРСРО. С. Мельничука]. – 2-ге вид., виправлене і доповнене. – К. : Головна редакція української радянської енциклопедії, 1985. – 968 с.
9. Современный экономический словарь / сост. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
10. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / [редактор-координатор – академик РАН Г.В. Осипов]. – М. : Издательская группа ИНФРА-М – НОРМА, 1998. – 488 с.
11. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8, № 1. – С. 5-40.
12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга : Пер. с нем. / Под. ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 800 с.
13. Шаріпова О.С., Надьон Г.О. / Гармонізація діяльності як процес забезпечення економічної безпеки підприємства / «Управління проектами та розвиток виробництва». – 2012. – № 1(41). – С. 1-6.
14. Freeman R.E. Strategic management: a stakeholder approach / R.E. Freeman. – Pitman Publishing : Marshfield MA, 1984. – 277 p.
15. Post J.E. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth / J.E. Post, L.E. Preston. – Stanford University Press : Stanford, CA, 2002. – 376 p.

УДК 65.29

Бесараб Д.А.

*аспірант кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки***СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ**

У роботі проаналізовано особливості та сучасні тенденції розвитку будівельної галузі України на макро- та мікрорівні. Визначено основні проблеми правового регулювання галузі. Досліджено взаємозв'язок розвитку будівництва з динамікою показників виробництва будівельних матеріалів.

Ключові слова: будівельна галузь, запаси, тенденції розвитку будівельної галузі, будівельні матеріали, аналіз діяльності підприємств будівельної галузі.

Бесараб Д.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

В работе проанализированы особенности и современные тенденции развития строительной отрасли Украины на макро- и микроуровне. Определены основные проблемы правового регулирования отрасли. Исследована взаимосвязь развития строительства с динамикой показателей производства строительных материалов.

Ключевые слова: строительная отрасль, запасы, тенденции развития строительной отрасли, строительные материалы, анализ деятельности предприятий строительной отрасли.

Besarab D.A. MODERN TENDENCIES AND PROBLEMS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

This paper analyzes the features and modern trends in the development of construction industry in Ukraine at the macro and micro level. The basic problems of the industry legal regulation are identified. The relationship of construction and the dynamics of building materials production are treated.

Keywords: construction industry, inventory, tendencies of the construction industry development, building materials, analysis of the enterprises activity in the construction industry.

Постановка проблеми. Принципи, методи та критерії управління будь-якими активами підприємства здебільшого визначаються особливостями галузі, до якої вони належать. Будівництво є ключовою сферою національної економіки, результати діяльності якої мають не тільки важливе економічне значення, але і соціальне. Воно характеризується високою матеріаломісткістю та довготривалим виробничим циклом, наявністю нерівномірності споживання матеріальних ресурсів за календарними періодами року, що підсилює ризик зростання цін та обумовлює актуальність дослідження тенденцій та проблем галузі, взаємозв'язку її з виробництвом будівельних матеріалів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Н.В. Сабліна, А.Г. Бровченко зазначають, що основним методом фінансування будівництва слід вважати самофінансування. Стимулювання розвитку будівельної галузі є дієвим антикризовим заходом, адже пошкваллення у будівництві веде до підйому в металургії, виробництві будматеріалів, транспорті, цементній галузі [1]. О.М. Вовк, М.В. Шашко вказують на наявні еколого-економічні проблеми будівництва та їх залежності від різних факторів, пропонують заходи щодо стимулювання розвитку інноваційної діяльності в будівельній сфері [2]. Н.П. Гуштик визначає причини виникнення кризових явищ у будівельній галузі України [3].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в аналізі особливостей та сучасних тенденцій розвитку будівельної галузі України на макро- та мікрорівні, визначенні основних проблем правового регулювання, дослідженні взаємозв'язку розвитку будівництва з динамікою показників виробництва будівельних матеріалів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансового стану галузі вказує на фінансові можливості розвитку підприємства, їх конкурентоздатність у порівнянні з підприємствами інших галузей економіки. Дослідження техніко-економічного стану визначає позицію підприємства серед конкурен-

тів всередині галузі. Показники ліквідності та платоспроможності відображають взаємозв'язок між активом та пасивом балансу підприємства. Аналіз ліквідності будівельної галузі вказує на зменшення коефіцієнту загальної ліквідності протягом чотирьох останніх років, але значення його є достатньо високим і у всіх випадках оборотні активи більше ніж на 100% покривають поточні зобов'язання. Чистий оборотний капітал підприємств галузі має позитивне значення з 1990 по 2012 р., за винятком 1996-1998 рр., що свідчить про можливість сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність. Результати дослідження коефіцієнту автономії з 1990 р. вказують, що найвище його значення спостерігалось у 1998 р. і становило 70%, після чого поступово зменшувалося з кожним роком та у 2012 р. значення склало 11%. Така тенденція вказує на зменшення фінансової стійкості підприємств галузі, більше залучення позикових коштів для фінансування діяльності та залежності від кредиторів, а, відповідно, і від грошово-кредитної політики держави. Коефіцієнт фінансування зростає з 1998 р. та у 2012 р. становить 7,84, що також вказує на негативну тенденцію розвитку. Динаміка коефіцієнту забезпечення власними оборотними коштами є неоднозначною, один-два роки зростання, один-три роки падіння. Протягом 23 років значення коефіцієнту не перевищувало 37%, у 2012 р. – становив 5%, що свідчить про недостатню забезпеченість підприємств оборотними коштами. Динаміка коефіцієнту маневреності власного капіталу також носить циклічний характер та у 2012 р. тільки 28% власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності. Коефіцієнти оборотності активів, дебіторської заборгованості, власного капіталу та запасів зменшилися за п'ять останніх років.

Частка збиткових підприємств галузі поступово збільшується з 2007 р. та за 2013 р. становить 45,6%. Рентабельність діяльності у 2012 та за 9 місяців 2013 р. має від'ємне значення -0,1% та -1,3% відповідно. За 14 останніх років найбільше значення

рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств було у 2001 р. та становило 3,5%.

Проведений аналіз сукупних активів будівельної галузі вказує на «легку» структуру активів. Середнє співвідношення між необоротними та оборотними активами з 1992 р. до 2013 р. становить 40% до 60% з переважанням оборотних. В структурі оборотних активів (рис. 1) переважає дебіторська заборгованість та протягом останніх десяти років зберігається на рівні 57-63% від загальної вартості оборотного капіталу. Друге місце належить запасам, вартість яких протягом десяти років становить 20-23%. Третє місце у структурі відведено поточним інвестиціям, які становлять близько 10% від вартості оборотного капіталу і вказує на можливість підприємств вкладати певну суму коштів основної діяльності у фінансові активи з метою примноження результату діяльності та певну форму залучення коштів від населення.

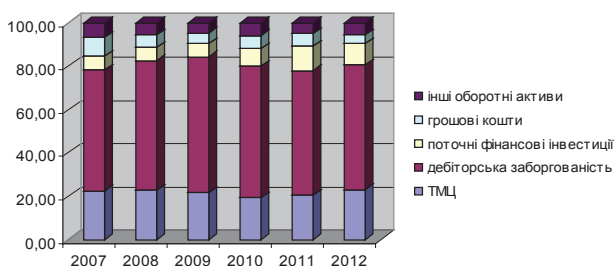


Рис. 1. Структура оборотних активів будівельної галузі [4]

У структурі пасивів підприємств галузі переважає позиковий капітал, який зростає з 54,3% у 1992 р. до 88,7% у 2012 р. Позитивною є тенденція зростання довгострокових зобов'язань в структурі позикового капіталу з 0,7% у 1992 р. до 23,3% у 2012 р. Динаміка співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємств протягом 1992-2013 рр. є однозначною: переважання кредиторської заборгованості над дебіторською. Це вказує на те, що підприємства будівельної галузі користуються безкоштовно коштами підприємств інших галузей значно в більшій мірі, ніж надають у користування власні кошти. У структурі власного капіталу галузі протягом десяти останніх років переважає статутний капітал.

Введення в експлуатацію житла збільшилося починаючи з 2000 р. до 2013 р. більше ніж у 2 рази – з 5558 тис. м² до 11217,2 тис. м². Кількість збудованих квартир збільшилися з 63 тис. у 2000 р. до 91 тис. у 2012 р. Кількість збудованих квадратних метрів збільшилася з 0,113 м². на одну особу у 2000 р. до 0,237 м² – у 2012 р. За обсягом введеного в експлуатацію житла 1 місце займає м. Київ (1503 тис. м² або 14% від загального обсягу), 2 місце – Київська область (1167 тис. м² або 10,9% від загального обсягу), Харківська область у 2012 р. посідає 9 місце (380 тис. м² або 3,5% від загального обсягу). У сільській місцевості за обсягом введеного в експлуатацію житла перше місце належить Київській області – 710 тис. м² або 22,1% від загального обсягу), 2 місце – Львівській – 277 тис. м² або 8,6% від загального обсягу), 3 місце – Одеській – 241 тис. м² або 7,5% від загального обсягу), у Харківській області – введено в експлуатацію 81 тис. м² або 2,5% від загального обсягу). Проаналізовано також джерела фінансування будівництва житла. Так, кількість житла, введеного в експлуатацію за рахунок державних коштів зменшилось з 3,6% від загальної кількості (281 тис. м²) у 2005 р. до 0,8% (72 тис. м²) – у 2011 р. Більша час-

тина житла за рахунок державних коштів у 2011 р. збудована у Київській області (18,1% від загально-го обсягу), на другому місці – Львівська область (15,3%), на третьому – Чернігівська (12,5%).

Для порівняння обсягу введеного житла в Україні з іншими країнами використано показник введеного житла на 1000 населення: серед країн СНД лідируючу позицію за даним показником протягом 2000-2013 рр. займає Білорусь, друге місце належить Російській Федерації, третє – Казахстану. Україна серед країн СНД протягом останніх 14 років займає 5-6 місце. Протягом всього періоду показник введення в експлуатацію житла на 1000 населення поступово зростає з 113 м² – у 2000 р. до 237 м² – у 2013 р.

Динаміка обсягів виконаних будівельних робіт (рис. 2) є неоднозначною: періоди зростання чергуються з періодами зменшення обсягів. У роботі розглянуто співвідношення обсягів виконаних робіт і обсягів введеного в експлуатацію житла:

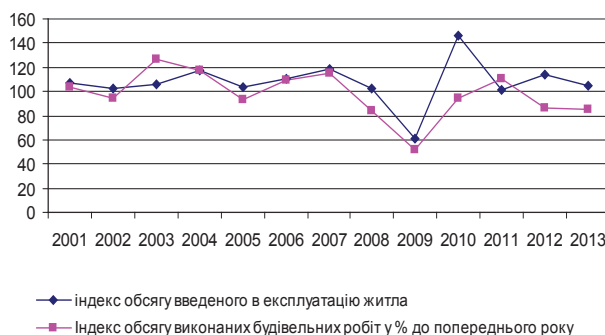


Рис. 2. Динаміка обсягів виконаних будівельних робіт у % до попереднього року та обсягів введеного житла до попереднього року [4]

Кількість незавершених житлових будівель протягом семи років зменшується з 5793 одиниці – на початок 2006 р. до 3731 одиниць на початок 2013 р. Найбільша кількість незавершеного будівництва протягом 2006-2013 рр. знаходиться на території Донецької та Харківської областей. Подібна динаміка спостерігається і для незавершених житлових будівель, будівництво яких припинено або законсервовано: знижується кількість з 4252 одиниці – на початок 2006 р. до 2510 одиниць – на початок 2012 р. (найбільша кількість таких одиниць припадає на Донецьку, Харківську та Житомирську області). Загальна кількість об'єктів незавершеного будівництва також зменшується: з 24485 одиниць у 2006 р. до 16380 одиниць – на 1 січня 2014 р. В ході аналізу встановлено, що динаміка кількості об'єктів незавершеного будівництва співпадає з динамікою кількості збиткових підприємств (рис. 3).

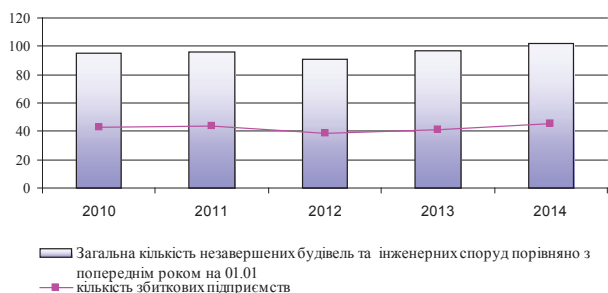


Рис. 3. Динаміка кількості об'єктів незавершеного будівництва та кількості збиткових підприємств галузі [4]

Розвиток будівельної галузі слід розглядати паралельно із станом житлового фонду. За 7 років житловий фонд збільшився на 39,6 млн м² або на 1,5 м² на одну особу. Кількість сімей, які одержали житло за рік також зменшується з 20 – у 2005 р. до 7 – у 2011 р. Забезпеченість населення житлом між різними областями неоднакова, найбільша забезпеченість у містах – у Київській області (26,2 м² на одну особу), у Херсонській (23,8 м² на одну особу), у Луганській (23,7 м² на одну особу) у 2011 р., найбільша забезпеченість у сільській місцевості – у Київській області (41,3 м² на одну особу), у Вінницькій (33,3 м² на одну особу), у Чернігівській (33,1 м² на одну особу) у 2011 р.

Зросла кількість будівельних підприємств з 21716 у 2000 р. до 34077 у 2012 р. Крім того на ринку будівництва працюють фізичні особи – підприємці, кількість яких у 2012 р. становить 16753 одиниці, тобто 32,9% від загальної кількості суб'єктів господарювання на ринку. Кількість робітників, зайнятих у будівельній галузі зменшилась з 697 тис. осіб у 2000 р. до 411,1 тис. осіб у 2012 р. Збільшення обсягу виконаних будівельних робіт з 16873,3 млн грн у 2002 р. до 58879,8 млн грн у 2013 р., при одночасному зменшенні кількості робітників вказує на збільшення продуктивності праці та використанні нових технологій.

Будівельна галузь охоплює різні види будівельних робіт, у тому числі підготовку будівельних ділянок, будівництво будівель та споруд, установлення інженерного устаткування будівель та споруд, роботи з завершення будівництва, оренду техніки з оператором. Найбільшу частку в обсязі будівельних робіт займає такий вид як будівництво будівель та споруд, її вага складає близько 80-85% від загального обсягу протягом 2000-2013 рр., найменшу – оренда будівельної техніки з оператором.

Збільшилися також інвестиції в основних капітал з 13955 млн грн у 2000 р. до 238175 млн грн у 2011р., при цьому зменшилась частка інвестицій у будівельну галузь – до 3,6% від загального обсягу інвестицій в основний капітал у 2011 р.

Капітальні інвестиції протягом періоду, що аналізується, також зростають. Так, протягом 2010-2012 рр. обсяг капітальних інвестицій збільшився на 104631 млн грн, тобто на 55%. Найбільша кількість капітальних інвестицій протягом трьох років здійснювалась у м. Київ, друге місце у 2011 р., 2012 р. належить Донецькій області, в 2010 р. – Дніпропетровській, третє місце у 2011-2012 рр. посідає Дніпропетровська, в 2010 р. – Донецька область. Харківська область в 2012 р. займає 6 місце, капітальних інвестицій було здійснено у розмірі 14759 млн грн. Капітальних інвестицій найбільше було зроблено у 2012 р. у м. Київ – 7478 млн грн, Київській області – 4116 млн грн, Автономній Республіці Крим – 3105 млн грн. Харківська область посідає 7 місце з обсягом капітальних інвестицій 1579 млн грн.

Протягом періоду, що аналізується, зберігається структура джерел фінансування інвестиції. Більша частина інвестицій здійснюється за рахунок власних коштів підприємств та організацій, у 2010 р. їх частка становила 60,8%, у 2011 р. – 58,6%, у 2012 р. – 59,7%, у 2013 р. – 63,8%. Друге місце за питомою вагою займають кредити банків та інші позики (від 12,3% – у 2010 р. до 15,3% у 2013 р.). Третє місце відведено коштом населення на індивідуальне житлове будівництво, динаміка яких протягом останніх років є наступною: 8,6% – у 2010 р., 5,8% – у 2011 р., 7,5% – у 2012 р., 8,1% – у 2013 р. Оскільки

інвестиції від населення займають питому вагу в інвестуванні будівництва, в роботі розглянуто залежність обсягу виконаних та реалізованих будівельних робіт від рівня доходів населення (рис. 4):



Рис. 4. Співвідношення рівня доходів населення із рівнем виконаних та реалізованих будівельних робіт [4]

В роботі проаналізовано також основні проблеми правового регулювання будівельної галузі: високе податкове навантаження, високі ставки кредитування будівельної галузі, недосконалість схем залучення коштів для будівництва, значна кількість документів та високі внески під час передачі завершених об'єктів будівництва на баланс міста, передачі інженерних мереж на баланс відповідних комунальних служб.

Будівельна галузь тісно пов'язана з виробництвом будівельних матеріалів: з одного боку, розвиток промисловості будівельних матеріалів та рівень цін на них визначає можливість виконання будівельних робіт, з іншого боку, від попиту та рівня реалізації будівельних робіт залежать попит та обсяг виробництва будівельних матеріалів. В роботі проаналізовано виробництво та реалізація основних матеріалів, що використовуються будівельною галуззю.

Виробництво цегли, цементу вапна зростає протягом 2003-2007 рр., з 2008 по 2012 р. – знижується. Зокрема, виробництво цегли зросло до 1563 млн шт. цеглин – у 2003 р. до 2312 млн шт. цеглин – у 2007 р., та зменшилося до 1026 млн шт. цеглин – у 2012 р. Обсяг виробництва цементу зростає з 8,9 млн. т у 2003 р. до 15 млн т – у 2007 р., та знижується до 9,8 млн т – у 2012 р. Виробництво вапна зростає з 4962 тис. т у 2003 р. до 5688 тис. т у 2007 р., та зменшилось – до 4415 тис. т – у 2012 р. Найменше значення виробництва даних матеріалів спостерігалось у 2009-2010 рр.

Основну частку в собівартості житлового будівництва займає неметалева мінеральна продукція (до якої належить і цегла). Виробництво даного виду

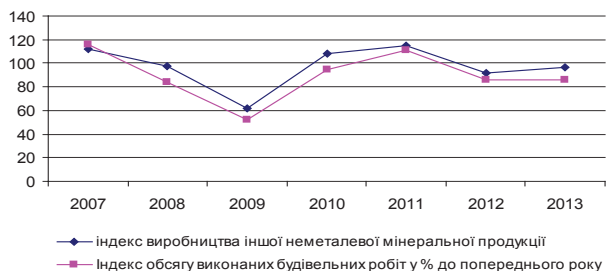


Рис. 5. Співвідношення динаміки індексу виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції та індексу виконаних будівельних робіт [4]

продукції зменшується протягом 2007-2009 рр., у 2010-2011 рр. – зростає, у 2012 р. – знижується і у 2013 р. – знову зростає. Динаміка виробництва неметалевої мінеральної продукції повністю співпадає з динамікою виконання будівельних робіт (рис. 5).

Основним будівельним матеріалом в собівартості продукції будівельної галузі є цегла. Лідером з виробництва цегли керамічної вогнетривкої протягом 2005-2013 рр. по черзі були Львівська та Івано-Франківська області, у 2012 р. підприємствами Івано-Франківської області було вироблено 110,5 млн шт. ум. цегли або 10,8% від загального обсягу, Львівської – 105,9 млн шт. ум. цегли або 10,3%. Третє місце займає Сумська область, яка виробила у 2012 р. 99,9 млн шт. ум. цегли або 9,7%.

За виробництвом елементів конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю лікуючу позицію займає м. Київ, яке у 2012 р. виробило 435,8 тис. м³ елементів або 20,9% від загального обсягу, 2 місце в 2011-2012 рр. займає Харківська область, підприємства якої в 2011 р. виробили 126 тис. м³ або 5,6%, в 2012 р. – 135,2 тис. м³ або 6,5%. Третє місце в 2012 р. займає Хмельницька область, що виробила 128,5 тис. м³ або 6,2% від загального обсягу елементів конструкцій.

У 2013 р. в Україні зросли обсяги виробництва граніту, скла, віконно-дверних виробів, блоків та цегли. Максимальний приріс дало виробництво граніту 78,4% (до 3,3 млн м³). Найбільший спад відбувся за 2013 р. у виробництві будівельних сумішей та сухих бетонів – на 14,5% (1,53 млн т), вапна – на 12,2% (3,81 млн т), гофрованих листів, шиферу та аналогічних виробів із азбестоцементу – на 8,7% (300,1 млн ум. плит).

Основними факторами, що впливають на розвиток бізнесу з виробництва будівельних матеріалів, є ціна на природний газ (9%), для деяких виробників вартість газу в собівартості продукції досягає 40%; курс валют (13%) – якщо сировина імпортна; відновлення житла та іншої нерухомості, будівельні ремонти (17%); політична ситуація (17%), доступність кредитів для компаній та населення (26%); інші фактори (18%) [5].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки: будівництво є ключовою галуззю, від якої залежить розвиток інших галузей економіки; її розвиток суттєво залежить від розвитку галузі виробництва будівельних матеріалів та цін на них; подолання основних проблем галузі щодо врегулювання процесу залучення інвестицій та спрощення процедури передачі будинків у комунальну власність дозволять підвищити її конкурентоспроможність на ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сабліна Н. В., Бровченко А. Г. Аналіз будівельної галузі в національній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/10_128761.doc.htm.
2. Вовк О. М. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності у будівельній галузі України / О. М. Вовк, М. В. Шашко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка», 2012. – № 1. – С. 115-121.
3. Гуштик Н. П. Нормативно-правове регулювання діяльності будівельної галузі України в умовах кризи / Н. П. Гуштик // Теорія та практика державного управління, 2013. – Вип. 3(42). – С. 1-8.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Обзор: производство строительных материалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mayak.zp.ua/news/572-obzor-proizvodstvo-stroitelnix-materialov>.

УДК 658:93

Биловол Р.И.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и администрирования
Полтавского национального технического университета
имени Юрия Кондратюка*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ХАРАКТЕРИСТИКЕ ВИДОВ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье сделана попытка синтезировать разные взгляды ученых-экономистов относительно понятия «диагностика» и на основе системного подхода сосредоточить внимание на тех аспектах, которые, с научной точки зрения, наиболее удачно освещают сущность и виды диагностики предприятий различных организационно-правовых форм.

Ключевые слова: системный подход, диагностика, предприятие как объект диагностики, виды диагностики.

Биловол Р.И. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИДІВ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті зроблена спроба синтезувати різні погляди вчених-економістів стосовно поняття «діагностика» і на основі системного підходу зосередити увагу на тих аспектах, які, з наукової точки зору, найбільш вдало висвітлюють сутність та види діагностики підприємств різних організаційно-правових форм.

Ключові слова: системний підхід, діагностика, підприємство як об'єкт діагностики, види діагностики.

Bilovol R.I. APPROACH OF THE SYSTEMS IS TO DESCRIPTION OF TYPES OF DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE

In the article the done attempt to synthesize the different looks of scientists-economists in relation to a concept «diagnostics», and on the basis of approach of the systems to give mind on those aspects which from the scientific point of view most successfully light up essence and types of diagnostics of enterprises of different legal forms.

Keywords: approach of the systems, diagnostics, enterprise, as an object of diagnostics, types of diagnostics.

Постановка проблеми. Рыночная экономика требует новых подходов к определению места и роли предприятий в развитии общественного производ-

ства. Внедрение новых технологий, методов и научного уровня управления предприятиями требует использования менеджерами современных методов

управления, формирования навыков относительно предупреждения, послабления или преодоления кризисных явлений через усовершенствование методики диагностирования.

Поэтому возникает потребность в диагностических исследованиях, которые направлены на разработку системного подхода к управлению предприятием в условиях кризиса, теоретических и практических аспектов науки диагностики в экономике. Раскрытие сущности и видов диагностики, определение места и роли диагностики в исследовании эффективности ведения хозяйства предприятий требуют от научных работников уделять особенное внимание усовершенствованию проведения диагностики субъектов ведения хозяйства с целью предупреждения и предотвращения кризисных явлений.

Анализ основных исследований и публикаций. Исследования публикаций относительно сущности и видов диагностики в разных сферах деятельности предприятия ведутся не так давно. Однако результаты, полученные в процессе исследования, позволяющие выяснить значимость диагностики для функционирования предприятия и принятия управленческих решений относительно стратегических и тактических мероприятий его развития.

Как свидетельствует обзор литературных источников, авторы по-разному подходят к определению диагностики как к способу распознавания состояния предприятия с помощью реализации комплекса исследовательских процедур и выявления в них проблемных ситуаций. Некоторые теоретики и практики, проводя диагностику предприятия, акцентируют внимание на оценке состояния основных факторов производства (капитал, рабочая сила, материальные ресурсы), которое охватывается понятием «финансово-экономическое состояние» (И.О. Бланк [2], А.П. Кизим, В.А. Забродский, Ю.С. Зинченко [7], Р.С. Павлов [15], Л.О. Лигоненко [9]).

Другие диагностируют определенные виды деятельности предприятия: техническую; коммерческую деятельность; социальную деятельность, управленческую деятельность, которая осуществляется благодаря прогнозированию, планированию, организации, управлению, координации и контролю (Л.Л. Гевлич [4], Е.М. Трененков, С.А. Дведенидова [20], С.А. Липатов [10], Э.М. Кортоков [1], Г.В. Осовская, О.А. Осовский [14], В.В. Щербина [28], А.С. Варганов [3]).

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В раскрытии сущности понятия «диагностика» существует множество толкований. Они сложны, иногда даже противоположны друг другу, и выступают предметом дискуссий среди ученых-экономистов, медиков, криминалистов и философов. С методологической точки зрения, диагностика в каждой сфере - социологии и психологии, медицине и технике, биологии, геологии, физике - определяется как установление взаимосвязи между определенными состояниями системы (отклонение от нормы) и той множественности признаков (симптомов), что им отвечают. То есть диагностику следует понимать как распознавание почему-либо (например, болезни в медицине, неисправностей в работе технического средства). Отличие заключается лишь в объекте диагностики (машины, организмы, личность, процесс), цели проведения диагностики (постановка диагноза, болезни, выявлении дефектов в оборудовании или на предприятии) и средствах диагностики, которые представляются отображением специфики конкретной науки или практической сферы использования данных средств. Однако такой методологический подход недостаточно раскрывает сущность диагностики.

Формулировка целей статьи. В процессе исследований мы попробовали систематизировать разные взгляды ученых относительно понятия «диагностика», сконцентрировав внимание на аспектах, которые наиболее удачно освещают сущность и виды диагностики предприятий.

Изложение основного материала исследования. Эволюция содержания понятия диагностики обусловила соответствующую трансформацию ее названия.

Во времена социалистической экономики употреблялся в основном термин «экономическая диагностика». Основные подходы относительно определения понятия экономической диагностики были направлены на оценку состояния экономического объекта в условиях неполной информации с целью выявления причин развития и перспективных путей их решения; изучение режимов функционирования самих систем; анализе динамики экономических показателей, установлении связей между ними, плотности и динамике этих связей [8, с. 12-13].

Рыночные условия ведения хозяйства предоставили экономическое содержание, расширение пределов объектов диагностики как внутри, так и снаружи предприятия. В экономической литературе нашло распространение понятие «диагностика экономической системы – как исследование, ориентированное на определение цели функционирования субъекта ведения хозяйства, методов их достижения и выявления недостатков, вариантов их решения» [5, с. 137].

Н.А. Кизим, Т.С. Максимова, О.М. Скибицкий выделяют такие направления диагностики, как: экспертная, оперативная и стратегическая диагностика. Основной целью проведения экспертной диагностики финансово хозяйственной деятельности предприятия выступают: объективная оценка результатов коммерческой деятельности, постоянный контроль рациональности функционирования хозяйственных систем, прогнозирования хозяйственной деятельности. Оперативная диагностика отслеживает основные текущие аспекты деятельности предприятия, в частности: оценку финансового состояния предприятия, безубыточность, материальные и информационные потоки, риски, характерные для его деятельности. Стратегическая диагностика сориентирована на оценку эффективности выбранной стратегии предприятия, понимание стратегической позиции предприятия из отдельных направлений его деятельности, оценку сильных и слабых сигналов, которые получает предприятие с внешней среды, изучение характеристики ситуации в отрасли, к которой принадлежит предприятие для вынесения суждений о его относительной привлекательности (непривлекательность) в краткосрочной и долгосрочной перспективе [7, с. 95; 11, с. 125; 17, с. 209].

Интересны конструктивные идеи относительно сущности, назначения и направлений диагностики, определенные в понятиях «организационная диагностика», «управленческая диагностика», «бизнес-диагностика».

В период плановой экономики организационная диагностика рассматривается как метод исследования, направленный на сбор информации относительно предприятия в целом, включая работников, с целью установления проблем его функционирования и выявления путей и резервов относительно их решения проблемных ситуаций [19, с. 60].

При управлении предприятием диагностика выступает как процесс усовершенствования управления элементов внутренней среды предприятия и имеет множество сроков, среди которых: управленческий анализ [7, с. 53]; управленческое обследование

[14, с. 305]; анализ внутренней среды [13, с. 182]; диагностика потенциала организации [16, с. 92]; управленческая диагностика [7, с. 79]. Приведенные определения имеют общую черту, которая требует использования комплексного подхода к содержанию и направленности диагностического исследования относительно управления внутренней средой предприятия. То есть речь идет об управленческой диагностике предприятия или его функциональных сфер менеджмента: маркетинг, финансы, производство и технологии, инновации, персонал, организационная структура управления, организационная культура и имидж. Управленческая диагностика рассматривается как первый этап процесса совершенствования управления, в результате которого формируются цель и задания которые подлежат решению [6, с. 78].

Бизнес-диагностика базируется на информации с внешней среды, в которой функционирует предприятие, и внутренней информации по результатам финансовой отчетности и приемов экономического анализа. Целью проведения бизнес-диагностики являются выявление важнейших проблем в деятельности предприятия, разработка программы краткосрочных и долгосрочных мероприятий по повышению эффективности результатов предприятия.

Таким образом, диагностика как способ распознавания состояния функционирования предприятия осуществляется с помощью реализации комплекса исследовательских процедур относительно выявления в них слабых звеньев, «узких мест» и относится к методам аналитических исследований. Составляющими диагностики следует считать: выявление проблем в социально-экономических отношениях, которые возникают в процессе финансово-хозяйственной деятельности, что в дальнейшем будет влиять на эффективность функционирования и развития предприятий разных организационно-правовых форм и форм собственности и выявления внутренних резервов повышения эффективности управления.

Проведенные исследования относительно сущности и видов диагностики в научных взглядах ученых-экономистов дают возможность классифицировать диагностику по следующим признакам:

– *в зависимости от области применения диагностики бывает:* медицинская, в ходе которой определяется процесс распознавания болезней, оценки индивидуальных биологических и социальных особенностей субъекта, который включает медицинское обследование, толкование его результатов и обобщение, в виде диагноза; техническая – изучение определенных признаков, которые характеризуют состояние машин, приборов или систем, для предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушения нормального режима их эксплуатации, а также разработка способов их локализации; физическая (диагностика плазмы) – совокупность методов исследования процессов в плазме и измерения ее характеристик; психологическая, которая разрабатывает методы выявления и изучения индивидуально психологических и индивидуально психофизиологических особенностей человека [10, с. 107]; экономическая – анализ и оценка экономических показателей работы предприятия на основании изучения полной информации с целью выявления резервов и выяснения перспектив его развития [5, с. 67]; финансовая – анализ результатов и оценка состояния финансовой политики, аудит методов учета и управления; социальная – изучение возможностей кадрового потенциала предприятия и измерения социальных достижений персонала [15, с. 107]; банковская – заключается в обосновании и реализации эффективных форм банков-

ского присмотра на национальном уровне, которая направлена на предотвращение банкротства и управление уровнем проблемы в банковском секторе национальной экономики [3, с. 45]; маркетинговая – оценка товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики предприятия [11, с. 125];

– *по уровню диагностированного объекта* – глобальная диагностика (установление проблем мировой и национальной экономики); макродиагностика (проблемы отраслей национальной экономики); региональная диагностика (позволяет получить конкретную и качественную информацию о состоянии административного региона для установления факторов экономического развития страны), микродиагностика (изучает проблемы финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его структурных управленческих или производственных подразделов);

– *по составу и полноте охватывания вопросов, которые изучаются в процессе проведения диагностики*, предлагаем различать: полную, частичную, тематическую диагностику. Такое утверждение основывается на том, что полная диагностика проблемы сбалансированности системы управления предприятия в условиях кризиса – это комплексное и системное исследование всех сторон деятельности предприятия. Частичная диагностика – детализированная оценка отдельных аспектов деятельности предприятия, структурных подразделений, экономических отношений, явлений, процессов, которые происходят как снаружи, так и внутри предприятия. В рамках тематического диагностического исследования изучаются лишь отдельные, только наиболее актуальные вопросы, которые в данный момент наиболее интересуют (например, анализ оборотных активов, денежных потоков, эффективность использования капитала, трудовая дисциплина и т.п.);

– *по уровню механизации обработки информации при проведении диагностики:* ручная диагностика; компьютерная диагностика; автоматизированная диагностика;

– *в зависимости от доступности к результатам диагностики выделяют:* закрытую (секретную) и открытую (несекретную) диагностику. Секретная диагностика проводится на предприятии и выступает как функция экономической безопасности предприятия. Признаки несекретной, открытой диагностики характерны для внешней диагностики и является типичными для исследуемых предприятий.

– *в соответствии с основными функциями управления* (планирование, организация, контроль) диагностику разделяют на нормативную, текущую, ретроспективную, оперативную, стратегическую диагностику. Нормативная – существующее состояние предприятия сравнивают с желаемым или плановым [6, с. 81]. Текущая – позволяет систематически, комплексно регулировать финансово-хозяйственную деятельность предприятий, организаций и их структурных подразделений, не ожидая формирования периодической финансовой отчетности как источника информации для ее проведения. Ретроспективная – диагностика эффективности избранного в прошлом варианта действий для достижения высоких показателей ведения хозяйства (существующее состояние сравнивают с прошлым). Оперативная – диагностика локальных процессов, которая обеспечивает рыночную стабильность предприятия с целью оперативного вмешательства для последующего роста. Стратегическая диагностика ориентирована на оценку эффективности избранной стратегии предприятия, понимания стратегической позиции по каждому направлению деятельности предприятия, оценку силь-

ных и слабых сигналов, что получает предприятие с внешней среды.

– *соответственно организационным процедурам*, диагностика может иметь централизованную, децентрализованную, смешанную форму организации. Централизованная форма диагностики предприятия проводится специальными службами, отделами, подразделениями государственных органов власти. В децентрализованной системе специализированные подразделения не выделяются, а весь комплекс диагностических работ осуществляется непосредственно пользователями информационных ресурсов. Смешанная форма организации диагностики представляется совокупностью централизованной и децентрализованной организационных систем. Основными преимуществами децентрализованной и смешанной диагностики является: сокращение времени реагирования на проявление «узких мест» в аспектах деятельности предприятия, обеспечения своевременных управленческих решений, а также уменьшение расходов на обслуживание подсистемы диагностики.

– *по степени определенности информационной базы* диагностику предлагаем различать как диагностику в условиях определенности информации и диагностику в условиях неопределенности информации. От результатов, полученных в процессе проведения диагностики, субъекты ведения хозяйства ожидают качественной и полезной информации. Информационные потоки для диагностики внутренней экономической среды предприятия позволяют получить информацию с максимально возможным набором качественных характеристик благодаря относительно достоверным оценкам ресурсного потенциала та результатов деятельности.

Внешняя среда предприятия и предствията экономических отношений между предприятиями и окружающей экономической средой обуславливают необходимость проведения диагностики в условиях неопределенности информации, которая ставит управленческий персонал предприятия перед дилеммой: или увеличивать расходы на их экспертную оценку, или учитывать в процессе принятия управленческих решений характер и уровень всех видов рисков [14, с. 813].

– *по методике исследования*: аналитическая диагностика предусматривает установление диагноза на основе изучения финансовой и статистической информации с использованием традиционных методов и приемов комплексного экономического анализа (бесконтактные исследования); экспертная диагностика основана на обобщении оценок и информации, предоставленных экспертами на основе контактных исследований (методы анализа экономических явлений и процессов, основанные на специальных экспертных и социально-экономических опросах, интуиции; имитационная (диагностика на моделях) позволяет получить информацию об объекте исследования в результате имитационного моделирования реальных процессов с помощью микро-математических методов исследования.

– *в зависимости от полноты выборочного распознавания* диагностика может носить индивидуальный и групповой характер. Индивидуальная диагностика проводится и изучает показатели работы отдельного объекта, его структурных подразделений без сравнения с аналогичными объектами. Групповая диагностика направлена на выявление отличий в работе сравнительных объектов, распространение предыдущего опыта, разоблачение и мобилизацию глубинных резервов, оценку эффективности управления развития данного объекта;

– *от цели проведения диагностики и назначения результатов*. В данном аспекте следует подчеркнуть существование разнообразных видов диагностики,

в частности: в соответствии с назначением результатов. Здесь целесообразно выделить: диагностику банкротства, управленческую диагностику, диагностику внешней среды и потенциала организации, бизнес-диагностику, диагностику проблем, организационную диагностику, экспертную диагностику, диагностику социально-экономической системы, национальную диагностику, диагностику кризиса развития предприятия, диагностику проблем сбалансированной системы управления в условиях развития кризиса [1, с. 203; 2, с. 141].

– *по периодичности диагностики (в соответствии с часовыми этапами проведения) формирования информационных ресурсов отчетности*. Под периодической следует понимать диагностику, которая проводится через установленные промежутки времени, длительность которых устанавливается в зависимости от конкретных заданий и целей, которые стремятся достичь во время диагностики. Поэтому диагностику можно разделить по следующим периодам: ежедневная, декадная, ежемесячная, квартальная, годовая, за несколько лет (динамический период), одноразовая [1, с. 57].

– *по характеру информационного обеспечения и подчиненности потребностям пользователей* диагностика разделяется на внешнюю и внутреннюю. Внутреннюю диагностику используют в своей деятельности непосредственно владельцы или уполномоченные ими органами управления предприятия. С помощью внутренней диагностики осуществляют оценку состояния ведения хозяйства, обнаруживают и обосновывают возможности использования резервов экономического роста, формируют плановые и прогнозные показатели, принимают обоснованные управленческие решения на уровне предприятия, региона, органа исполнительной власти и государства в целом [5, с. 28; 11, с. 125].

Внешняя диагностика осуществляется при подготовленной информации как внешними пользователями, так и внутренними – для потребностей министерств, ведомств, органов самоуправления, налоговой инспекции, статистических управлений, инвесторов и т.д. Такая диагностика проводится относительно деятельности предприятий, определенных регионов, государства, с целью оценки их места в рыночной конкурентной среде на региональном, государственном и мировом уровнях.

Выводы и предложения. Систематизированные в статье классификационные признаки видов диагностики не могут быть окончательными, поскольку у практической деятельности отдельные виды диагностики используются редко. Однако диагностика позволяет специалистам обоснованно провести идентификацию диагностического исследования предприятий, а потому позволит менеджерам определить конкретные цели и разработать мероприятия относительно этапов проведения исследований, определить исполнителей, которые будут отвечать за отдельные направления диагностики, систематизировать результаты диагностики, определить диагноз, определить четкие и конкретные направления стратегического развития предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление : учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : учебник / Под ред И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 489 с.
3. Вартаков А.С. Экономическая диагностика деятельности

- предприятия: организация и методология : учебник / А.С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 80 с.
- Гевлич Л.Л. Використання стратегічної діагностики в розробці стратегії підприємства : автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами. Луганськ. – 2005. – 20 с.
 - Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
 - Карась Л. Управленческая диагностика – основа совершенствования менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 6. – С. 78-82.
 - Кизим Н.А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / Кизим Н.А., Забродський В.А., Зінченко В.А., Кончак Ю.С. – Х. : ИНЖЕК, 2003. – 144 с.
 - Ковалев А.П. Диагностика банкротства : навчальний посібник / А.П. Ковалев. – М. : Финстатформ, 2005. – 96 с.
 - Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : підручник / Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 842 с.
 - Липатов С.А. Методы социально-психологической диагностики организаций // Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – М., 2004. – 205 с.
 - Максимова Т.С., Шапран О.Е. Діагностика динамічних процесів розвитку комплексу маркетингу // Актуальні проблеми економіки. – № 8(74). – 2007. – С. 124-131.
 - Маркетинг : Толковый терминологический словарь-справочник. – М. – : «Инфоком» СП «Медсервис Интернешнл», 1991. – 224 с.
 - Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник. – К. : Каравелла, 2006. – 320 с.
 - Осовська Г.В. Менеджмент організацій : навчальний посібник / Осовська Г.В., Осовський О.А. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.
 - Павлов Р.С. Рання діагностика банкрутства в системі антикризового регулювання банківського сектору національної економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4(70). – С. 107-111.
 - Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія. – К. : Київ. нац. тор. ун-т, 2002. – 302 с.
 - Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : навч. посібник / О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
 - Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / Уклад. Л.О. Пуустовіт та ін. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
 - Трененков Е.М., Дведенидова С.А. Диагностика в антикризисном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 57-74.
 - Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
 - Щербина В.В. Средства социологической диагностики в системе управления : учебное пособие / В.В. Щербина. – М., 2003. – 237 с.

УДК 631.11

Борейко В.І.
доктор економічних наук,
проректор з наукової роботи
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янука

ПРІОРИТЕТНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено погляди провідних вітчизняних вчених на оптимізацію сільськогосподарського виробництва в Україні. Показано переваги і недоліки функціонування сільськогосподарських підприємств різних форм та розмірів. Обґрунтовано, що специфіка сільського господарства та обробітку землі вимагає створення сприятливих умов для функціонування на селі різноманітних форм виробництва: аграрних холдингів, середніх і малих підприємств, споживчих кооперативів, індивідуальних підприємців та господарств населення, кожне із яких повинно зайняти свою нішу.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, форми організації, аграрні холдинги, середні та малі підприємства, споживчі кооперативи.

Борейко В.И. ПРИОРИТЕТНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

В статье исследованы взгляды ведущих отечественных ученых на оптимизацию сельскохозяйственного производства в Украине. Показаны преимущества и недостатки функционирования сельскохозяйственных предприятий различных форм и размеров. Обосновано, что специфика сельского хозяйства и обработки земли требует создания благоприятных условий для работы на селе различных форм производства: аграрных холдингов, средних и малых предприятий, потребительских кооперативов, индивидуальных предпринимателей и хозяйств населения, каждое из которых должно занять свою нишу.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, формы организации, аграрные холдинги, средние и малые предприятия, потребительские кооперативы.

Boreiko V.I. PRIORITY FORMS ORGANIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

In the article the views of leading national scholars on the optimization agricultural production in Ukraine are investigated. Advantages and disadvantages of functioning agricultural farms of different shapes and sizes are shown. Proved, that the specificity of agriculture and tillage requires the creation of favourable conditions for the operation on the village of various forms of production: agricultural holdings, medium and small businesses, consumer cooperatives, individual entrepreneurs and households, each of which has to find its niche.

Keywords: agricultural production, forms of organization, agricultural holdings, medium and small enterprises, consumer cooperatives.

Постановка проблеми. У складній політичній та економічній ситуації в останні два роки аграрний комплекс України демонструє сталу тенденцію до збільшення обсягів виробництва сільськогосподар-

ської продукції, що дозволяє країні повноцінно забезпечувати продуктами харчування власне населення та нарощувати їх експорт. За умови, коли багато країн світу відчують постійну нестачу продоволь-

ства, наша держава, успішно реалізувавши програму розвитку села та інноваційного оновлення сільськогосподарського виробництва, може виступити одним з основних постачальників аграрної продукції на міжнародні ринки. Водночас це сприятиме створенню нових робочих місць на селі та в переробних галузях, а також розвитку національної економіки.

Однак ефективність подальшого розвитку аграрного комплексу країни в значній мірі залежить від оптимального вибору форм його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оптимізації форм організації сільськогосподарського виробництва в Україні приділили увагу багато відомих вітчизняних вчених, серед яких слід виділити роботи П. Т. Саблука, М. Кропивка та Т. В. Божидарніка, які висвітлили можливість організації в Україні кластерів [1; 2], В. Я. Месель-Веселяка, в роботі якого показано позитивні і негативні наслідки здійснених в Україні перетворень на селі в останні десятиліття [3], Д. О. Мельничука, В. П. Галушка та О. О. Олійника, які дослідили досвід трансформації сільського господарства в Чеській Республіці [4], В. С. Дієсперов, який показав недоліки в роботі вітчизняних агро-холдингів [5].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів до запровадження пріоритетних форм організації сільськогосподарського виробництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація в Україні сільськогосподарського виробництва має тривалу та складну історію освоєння родючих земельних ресурсів, застосування різних форм господарювання, запровадження науково-обґрунтованих сівозмін, меліорації земель, використання сільськогосподарської техніки, мінеральних засобів, гербіцидів і новітніх технологій в рослинництві та тваринництві. Однак сучасний період, який характеризується зміною форм власності на землю, вимагає вибору найбільш ефективних форм організації праці на селі та впровадження аграрних інноваційних технологій, здатних забезпечити збільшення виробництва продуктів харчування та продовольчу безпеку країни.

При правильному господарюванні багатій на родючі ґрунти України дефіцит продуктів харчування не загрожує, більше того – ефективні новітні форми організації сільськогосподарського виробництва дозволять їй стати одним з основних експортерів аграрної продукції на світові ринки. А це, у свою чергу, сприятиме збільшенню кількості високооплачуваних робочих місць на селі, розвитку сільських територій та зростанню національної економіки.

Проте збільшення виробництва аграрної продукції на вітчизняних чорноземах не повинно завдати їм шкоди, а умовою стабільного розвитку агропромислового комплексу країни є збереження і відтворення родючості ґрунтів. Інтенсивне використання в останні роки мінеральних добрив, пестицидів та гербіцидів новими власниками земельних угідь та орендаторами дозволило підвищити врожайність сільськогосподарських культур. Однак при цьому відбувається забруднення земельних угідь, прилеглих водойм та річок залишками хімічних елементів, а також завдається шкоди живим організмам, які споживають продукцію вирощену на таких землях. Крім того, в гонитві за збільшенням прибутку сучасні сільськогосподарські підприємства при відгодівлі тварин активно використовують регулятори росту та харчові добавки до кормів, частина із шкідливих компонентів яких при споживанні такої продукції попадає в організм людини.

Тому сьогодні у вітчизняній літературі точиться широка дискусія щодо оптимальних, економічно обґрунтованих та сприятливих для збереження природної родючості землі форм організації виробництва на селі та допустимих меж оброблюваних фермерами і підприємствами сільськогосподарських угідь.

Так, В. Я. Месель-Веселяк серед нових форм господарювання на селі виділяє «холдингові формування». Причому, на його думку таку форму господарювання можна вважати позитивною, особливо за умов, коли існує дефіцит коштів для інвестування сільського господарства. Позитивними сторонами таких формувань, відповідно до поглядів вченого, є те, що вони:

- залучають інвестиції з інших галузей вітчизняної економіки й зарубіжних країн;
- мають змогу організовувати переробку сільськогосподарської сировини і уникати монопольного економічного впливу переробних підприємств, раціональніше використовувати вітчизняну й іноземну потужну техніку;
- використовують ефект масштабу для зменшення виробничих витрат та підвищення продуктивності земельних угідь;
- підвищують фондоозброєність і продуктивність праці та впроваджують інноваційні технології;
- підвищують дохідність за рахунок створення замкнених маркетингових ланцюгів із виходом на зовнішні ринки;
- збільшують розміри орендної плати за земельні паї у 2-3 рази;
- забезпечують виробництво валової продукції рослинництва на одному га площі земельних угідь на 20-25% більше сільськогосподарських підприємств, які не входять у склад таких формувань.

Однак в їх роботі є і негативні сторони, до яких слід віднести:

- вимивання коштів із сільських територій;
- стимулювання розвитку монополізації, перерозподілу власності та зниження різноманіття форм господарювання на селі;
- загострення соціальних проблем на селі через вивільнення зайвих працівників і зростання безробіття;
- ігнорування такими об'єднаннями проблем розвитку сільських територій;
- розміщення господарських підрозділів таких структур по території України на відстані 200-300 км один від одного, що не є раціональною організаційною формою господарювання [3, с. 15].

На негативних наслідках утворення підприємств великих землевладельців наголошує В. С. Дієсперов, який зазначає, що: «Диверсифікований могутній капітал не бажає зв'язуватися із селянами і сільрадами, брати на себе відповідальність за ситуацією на територіях, де він заволодів ресурсом, яким забезпечувалися доходи населення та соціальні умови його проживання» [5, с. 83].

Водночас Д. О. Мельничук, В. П. Галушко та О. О. Олійник провівши аналіз трансформації колективних господарств у Чеській Республіці прийшли до висновку, що для України формування великотоварних аграрних підприємств може бути єдиним шляхом збереження конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах глобалізації світової економіки [4, с. 184].

Проте такий висновок зазначених вчених, з врахуванням сучасної ролі особистих селянських господарств України в обробітку сільськогосподарських угідь та виробництві аграрної продукції, виглядає

сумнівним, тим більше, якщо оцінити наведені вище недоліки, які характерні агрохолдингам. Крім того, слід зважувати на те, що великі аграрні підприємства, як правило, віддають перевагу виробництву зернової продукції, цукрових буряків і винограду, тоді як селянські господарства – картоплі, овочів, продукції садівництва та тваринництва.

Тому в Україні холдингова форма організації сільськогосподарського виробництва, основу якої складають крупні аграрні підприємства, повинна розвиватися там, де для цього є сприятливі умови: великі площі сільськогосподарських угідь, на яких можна використовувати потужну техніку, дотримуватися науково-обґрунтованих сівозмін, залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів та впроваджувати інноваційні технології. В Україні такі площі розміщені в центральних, південних та східних регіонах країни. Натомість західний регіон країни менш сприятливий для організації та роботи агрохолдингів.

Виходячи з цього, в нашій країні повинні функціонувати й інші форми організації сільськогосподарського виробництва, а саме: середні та малі товариства з обмеженою відповідальністю та фермерські господарства, а також особисті селянські господарства, які працюватимуть там, де відсутні великі площі сільськогосподарських угідь, і виконуватимуть ту частину роботи в аграрних холдингах, в якій не зацікавлені великі компанії.

Фермерські господарства, які організуються подружжям, їх батьками, дітьми, іншими членами сім'ї та родичами, є новою формою організації сільськогосподарського виробництва, яка розвивається в нашій країні після 1990 року. Для їх підтримки Законом України «Про фермерське господарство» для новостворених фермерських господарств терміном на три роки, а у трудонедостатніх населених пунктах – п'ять років, а також фермерських господарств, які розташовані у гірських населених пунктах та на поліських територіях, передбачена державна фінансова підтримка. Для цього кошти з державного та місцевих бюджетів як на поворотній, так і на неповоротній основі спрямовуються на меліорацію земель, консервацію та рекультивацию малопродуктивних сільськогосподарських угідь, закупівлю сільськогосподарської техніки, будівництво об'єктів виробничого і невиробничого призначення, житла, під'їзних шляхів, електро- і радіотелефонних мереж, газо- і водопостачальних мереж, розробку проектів землевідведення, забезпечення гарантій і часткове погашення відсотків за кредитами, отриманими фермерськими господарствами, підготовку та перепідготовку кадрів для села [6].

Проте невеликі аграрні підприємства не мають ні досвіду, ні можливості для налагодження співпраці з іноземними партнерами – потенційними покупцями їхньої продукції, тому вони вимушені користуватися послугами посередників, які на цьому спеціалізуються. Водночас останні забирають собі більшу частину прибутку, отриманого від такої реалізації.

Виходячи з цього, для забезпечення справедливого розподілу отриманого прибутку та з метою сприяння сільськогосподарським товаровиробникам у «прямому» виході на іноземних споживачів та реалізації їм своєї продукції нашої державі необхідно скористатися досвідом інших країн та створити спеціалізовані державні підприємства, метою яких повинно бути надання допомоги вітчизняним аграріям у здійсненні маркетингу внутрішніх і зовнішніх торговельних ринків, підписаних зовнішньоекономічних договорів, підготовці, транспортуванні та реалізації сільськогосподарської продукції.

Такий досвід мають, наприклад, Канада і Австралія. Так: «В Канаді організацією експорту пшениці керує Рада по пшениці, в руках якої навіть розподіл вагонів та строки їх надання під завантаження на конкретні елеватори. Така сама Рада в Австралії: по-перше, вона підписує угоди з іншими країнами на поставку зерна визначених сортів та якості й на підставі цих угод замовляє виробництво австралійським фермерам, постачаючи їм при необхідності потрібні сорти і технології їх вирощування» [7, с. 5].

Такі ж структури необхідно створити і в Україні. Однак їх потрібно наділити функціями з сприяння реалізації вітчизняними аграрними підприємствами не тільки зернових культур, а й іншої продукції рослинництва та тваринництва, яку наша країна може експортувати на зовнішні ринки. При цьому для недопущення перетікання більшої частки прибутку, отриманого від виконання аграріями експортних договорів, до спеціалізованих підприємств, їх частка повинна встановлюватися державою та не перевищувати 10%.

Завдяки зацікавленості селян у такій формі сільськогосподарського виробництва та державній підтримці обсяги продукції фермерських господарств зростають значно швидшими темпами, ніж в інших формах господарювання на селі. Так, з 1995 по 2012 рік сільськогосподарська продукція, вироблена фермерськими господарствами України, зросла у постійних цінах 2010 року з 1392 до 14111 млн грн, або більш ніж у 10 разів, тоді як в усіх сільськогосподарських підприємствах за цей час таке зростання складало – 13,7%, а в господарствах населення – 30,5% [8].

За роки незалежності фермерські господарства зайняли своє вагоме місце у виробництві сільськогосподарської продукції в Україні. Якщо у 1995 році їх частка в продукції усіх категорій господарств, які працювали на селі, складала 0,76%, то в 2012 – 6,3% (ще більшою вона була у 2011 році – 6,9%). При цьому у 2012 році частка продукції рослинництва фермерських господарств в аналогічній продукції сільських господарств усіх категорій складала 8,6% (у 2011 році – 9,2%). Це свідчить про те, що фермерським господарствам в нашій країні простіше займатися вирощуванням рослинних культур, ніж спеціалізуватися на тваринництві. Проте і виробництву тваринницької продукції українські фермери приділяють все більше уваги. Якщо у 1995 році їх частка у виробленій в Україні тваринницькій продукції складала всього 0,26%, то у 2012 році зросла до 1,71%.

Таким чином, фермерські господарства дозволяють українським селянам не тільки відчувати себе новими власниками земельних угідь та сільськогосподарської техніки, до чого вони прагнули віками, а й забезпечити себе робочими місцями та внести вагомий вклад у виробництво і переробку аграрної продукції.

Важлива роль у розвитку та стабілізації аграрного виробництва в Україні відводиться особистим селянським господарствам, площа сільськогосподарських угідь в яких зросла з 2,6 млн га в 1990 році до 15,7 млн га у 2010 році. Однак, на думку В. Я. Месель-Веселяка, «...виконавши у 1991-2006 роках свою роль стабілізатора виробництва, у наступні роки за темпами приросту особисті селянські господарства (господарства населення) поступалися позиціями сільськогосподарським підприємствам» [3, с. 17].

Проте, якщо з розвитком великих сільськогосподарських підприємств та застосуванням потужних технічних засобів обробки землі потреба в трудових

ресурсах на селі постійно зменшується, то особисті селянські господарства разом з фермерськими господарствами забезпечують умовами для праці вивільнених з аграрних холдингів селян. Тому, на думку В. Я. Месель-Веселяка, «... ставити питання про те, що треба брати курс лише на розвиток великих господарств ще занадто рано і не потрібно» [3, с. 18].

Завдяки господарствам населення, які збільшили свою частку у виробництві сільськогосподарської продукції України з 30,6% у 1990 році до 66,0% у 2000 році, нашій країні вдалося пережити найскладніші дев'яності роки минулого століття. Однак вже у нинішньому тисячолітті сільськогосподарські підприємства збільшили свою частку до 51-52%. При цьому їх частка у виробництві продукції рослинництва за дванадцять років зросла на 14 відсоткових пункти, а тваринництва – на 16 відсоткових пункти. Господарства населення продовжують виробляти більшу частину картоплі, овочів, плодів та ягід, молока та вовни [8].

З наведеного можна зробити висновок, що протягом останніх років великі, середні та малі аграрні підприємства, фермери та господарства населення обирають найбільш привабливі та економічно вигідні для них ніші та види діяльності і цей процес буде продовжуватися протягом наступних десятиліть. Це ще раз підтверджує необхідність збереження в Україні різних форм господарювання на селі та забезпечення державної підтримки їх розвитку.

«Тому, як зазначає у своєму дослідженні наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сектору України Ю. Я. Лузан, на даному етапі головною умовою повинно бути створення однакових умов для розвитку всіх типів сільськогосподарських підприємств, а пріоритет має визначити ринок, що вимагає додаткових наукових досліджень» [9, с. 27].

Багато вітчизняних вчених-аграріїв найбільш прогресивною формою організації сучасного сільськогосподарського виробництва вважають кластери, де можна ефективно використати переваги великих, середніх та малих підприємств, а також роботи сільських домогосподарств. Так, на думку П. Т. Саблука та М. Кропивка: «Стосовно вітчизняного сільськогосподарства кластеризація може стати одним із ефективних механізмів формування нового типу економічних відносин для підвищення конкурентоспроможності аграрної економіки та її соціальної спрямованості...» [1, с. 3].

До того ж, як зазначає Т. В. Божидарнік: «Кластерний підхід, як показує світова практика, є не тільки засобом досягнення цілей економічної політики (структурні зміни, підвищення конкурентоспроможності, посилення інноваційної спрямованості та ін.), але й потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку, яке, в кінцевому підсумку, сприятиме збільшенню зайнятості, заробітної плати, відрахувань до бюджетів різних рівнів, підвищенню стійкості та конкурентоспроможності регіональної промисловості» [2, с. 136]. Зазначений висновок актуальний та справедливий і щодо аграрних кластерів.

Сьогодні більшість аграрних підприємств, не маючи достатнього досвіду, щорічно стикається з проблемами залучення необхідної кількості техніки, паливно-мастильних матеріалів та мінеральних добрив для проведення посівної компанії, збирання врожаю, перевезення, зберігання та переробки продукції рослинництва і тваринництва та її експорту. Натомість кластери дозволяють їм об'єднати організаційні, фінансові, технічні, технологічні та інно-

ваційні можливості для того щоб налагодити процес забезпечення їх необхідними матеріалами та збільшення експорту продукції.

До того ж для територій, на яких створені аграрні кластери, їх функціонування стає пріоритетним для розвитку певного регіону, оскільки на підприємствах, які входять до такого об'єднання, працює більша частина населення, розвивається транспортна інфраструктура та збільшуються надходження до місцевих бюджетів. Тому місцеві органи влади повинні всіляко сприяти їх роботі. Однак, на нашу думку, невірно перекладати на учасників кластерів, як це пропонують автори [1, с. 7], зобов'язання із розвитку соціальної сфери регіону. Як зазначається у цій же роботі, способи організації економічного самозабезпечення територій, впроваджувалися і раніше, проте їх не вдалося реалізувати, оскільки вони суперечили засадам побудови командно-адміністративної системи.

Отже, для того щоб на вітчизняні кластери не чекала доля радянських аграрних об'єднань, питання розвитку соціальної інфраструктури на селі, без сумніву, необхідно вирішувати, але тільки на добровільних і взаємовигідних для підприємств, місцевих органів влади та громад умовах.

Водночас слід зазначити, що кластери є сприятливою формою співпраці для великих, середніх та малих аграрних і агропереробних підприємств, фермерів, сільських домогосподарств, а також підприємств, які їх обслуговують, оскільки відносини між ними будуються на добровільних взаємовигідних умовах. Це набагато краще, ніж «панування» на певній території потужних агрохолдингів, з «васальною» залежністю від них інших учасників аграрного ринку. Тому держава повинна передбачити організаційно-фінансові механізми підтримки кластерів та їх учасників.

При цьому ми не поділяємо думку В. М. Семцова, який заперечує доцільність державної фінансової підтримки кластерів та підтримує пропозицію про входження до кластерного об'єднання спеціального муніципального органу [10, с. 171]. Дійсно, інтеграційні процеси всередині кластерів можуть тимчасово зменшити надходження до Державного бюджету, але вже через кілька років вони будуть компенсовані покращенням результатів роботи їх учасників. Щодо органів місцевого самоврядування, то вони повинні сприяти діяльності кластерів, а не бути їх учасниками, оскільки будь-яка форма державного втручання в діяльність суб'єктів господарювання суперечить основам функціонування ринкової економіки та гальмує її розвиток.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що специфіка сільськогосподарства та обробітку землі вимагає створення сприятливих умов для функціонування на селі різноманітних форм виробництва: аграрних холдингів, середніх і малих підприємств, споживчих кооперативів, індивідуальних підприємців та господарств населення, кожне з яких повинно зайняти свою нішу, а також можливостей для об'єднання їх у кластери. Адже виробництво окремих видів аграрної продукції може бути не вигідним великим підприємствам, але економічно рентабельним для невеликих фермерських господарств. Тому форма, оптимальний розмір аграрних підприємств та площ оброблюваних ними сільськогосподарських угідь повинні залежати від їх територіального розміщення, родючості земель та спеціалізації підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкуренто-спроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-12.
2. Божидарнік Т. В. Кластерний підхід як потужний інструмент стимулювання розвитку сільського господарства / Т. В. Божидарнік // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 133-138.
3. Месель-Веселяк П. Т. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення) / П. Т. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 58-65.
4. Мельничук Д. О. Трансформація колективних господарств у країнах Східної Європи (досвід, корисний для України) / Д. О. Мельничук, В. П. Галушко, О. О. Олійник // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 182-184.
5. Дієсперов В. С. Наслідки утворення підприємств великих землевладельців / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 8389.
6. Закон України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19.06.2003 р.
7. Саблук П. Т. Аграрний сектор в умовах членства України у Світовій організації торгівлі: здобутки й перспективи / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 38.
8. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua>.
9. Лузан Ю. Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сектору України / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 23-29.
10. Семцов В. М. Теоретико-прикладне трактування ролі фактора кластерної організації в аграрному секторі України / В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 166-172.

УДК 338.001.36:637

Бутило Р.І.

аспірант

Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**ІСТОРИЧНИЙ ГЕНЕЗИС ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА**

У статті розглянуто основні етапи розвитку технології виробництва молока на території України. Автором виділено періоди даного розвитку, які мали місце на цій території, та охарактеризовано технологічні підходи до виробництва молока для кожного з них. Особливу увагу привернуто до радянського періоду в хронологічному огляді, оскільки саме в цей час відбулося найбільше змін у технології виробництва молока.

Ключові слова: молоко, технологія, періодизація, скотарство.

Бутило Р.И. ИСТОРИЧЕСКИЙ ГЕНЕЗИС ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОИЗВОДСТВУ МОЛОКА

В статье рассмотрены основные этапы развития технологии производства молока на территории Украины. Автором выделены периоды данного развития, которые имели место на этой территории, и охарактеризованы технологические подходы к производству молока для каждого из них. Особое внимание уделено советскому периоду в хронологическом обзоре, поскольку именно в это время произошло больше всего изменений в технологии производства молока.

Ключевые слова: молоко, технология, периодизация, скотоводство.

Butylo R.I. HISTORICAL GENESIS OF TECHNOLOGICAL APPROACHES OF THE MILK PRODUCTION

The paper consider the main stages of development of the technology of milk production in Ukraine. The author selected periods of the development that took place in this area and describes technological approaches to the production of milk for each of them. The special attention is drawn to the Soviet period in chronological review, because of largest changes in the technology of milk production at this particular time.

Keywords: milk, technology, time periods, cattle breeding.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Молочне скотарство, яке складає одну із основних частин агропромислового комплексу України, з'явилося на території сучасної України доволі давно, проте чіткої інформації про те, коли це відбулося, немає, як і періодизації процесу переходу від окультурення тварин до індустріального виробництва молока.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ринку молока та технологічних аспектів його розвитку були присвячені праці таких вчених, як: Т.А. Гуцул, О.М. Мельник, О.Й. Жученко, В.О. Цимбал, С.П. Зоря, С.П. Ткачук, Є.М. Улько, J. Cessna, С.С. Croneu, G. Genske, G.S. Pandey, A.D. Shields та інші.

Постановка завдання. Мета написання статті – формування хронології розвитку технологічних підходів до виробництва молока на території сучасної України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі розвитку технологічних підходів до виробництва

молока в Україні молочне скотарство пройшло ряд етапів, які, ми вважаємо, варто назвати доцивілізаційний, княжий, татарський, козацький, імперський, радянський і суверенний. Характеристика кожного з етапів наведена у таблиці 1.

Під час доцивілізаційного періоду на території України жили розрізнені племена, що здебільшого виробляли молоко як супутній продукт до виробництва м'яса. Худоба утримувалася цілорічно на вигоні. У часи Київської Русі починають споруджувати примітивні будівлі, в яких в зимню пору утримують худобу. Також в цей період починають заготовлювати корми на зиму, здебільшого сіно, солому та зерно. Із татарським ігом повернулася система кочівного скотарства на територію України, яка була панівною у XIII столітті. Ця система змінилася на осілу у XV столітті. Для цього періоду характерне цілорічне утримання худоби на пасовищах та м'ясо-молочний напрям розвитку скотарства.

З розквітом української державності у козаку

Таблиця 1

Періодизація технологічних підходів до виробництва молока в Україні*

Період	Часові рамки	Неділ, кг на 1 корову в рік (в середньому)	Тип скотарства	Форма організації	Утримання	Годівля	Породи, племінна робота	Осіменіння	Механізація процесів	Спосіб доїння	Характеристика технології	
											Тарарський	Спосіб доїння
До цивілізаційний	із 4 тис. до н.е. – до часів Київської Русі		Кочове м'ясо-молочне	госп. нас.	цілорічно вигульє	випас	не проводилася	природне	відсутня	ручне		
			Княжий	осіле м'ясо-молочне	госп. нас.	влітку – вигул; зимою – примітивні приміщення та землянки	влітку – випас; зимою – сіно, солома, зернові	не проводилася	природне	відсутня	ручне	
Татарський	13 ст. 15 с.		Кочове м'ясо-молочне	госп. нас.	цілорічно вигульє	випас	не проводилася	природне	відсутня	ручне		
			Козацький	осіле м'ясо-молочне	великі господарства в козацької старшини; невеликі в рядових козаків	цілорічно вигульє	влітку – випас; зимою – сіно, солома, зернові	не проводилася; корови високі сильні, плодучі, «черкаські»	природне	відсутня	ручне	
Імперський	сер. 16-кін. 18 ст.-	1800	осіле м'ясо-молочне	госп. нас.	влітку – вигул; зимою – вигул/утримання в приміщеннях	влітку – випас; зимою – сіно, солома, зернові	проводилася (породи переважно закордонної селекції)	природне	відсутня	ручне		
			Револуційний	осіле м'ясо-молочне	госп. нас., кооперативи	влітку – вигул; зимою – вигул/утримання в приміщеннях	влітку – випас; зимою – сіно, солома, зернові	проводилася (породи переважно закордонної селекції)	природне	відсутня	ручне	
Радянський	кін. 18-го ст.-1861 рр.	850	осіле м'ясо-молочне	госп. нас., кооперативи	влітку – вигул; зимою – вигул/утримання в приміщеннях	випас; зимою – сіно, солома, зернові	проводилася (корови червоно-німецька, синтетальська, шведська породи)	штучне/природне	відсутня	ручне		
			НеП	осіле, молочном'ясне	госп. нас., кооперативи	влітку – вигул; зимою – вигул/утримання в приміщеннях	випас; зимою – сіно, солома, зернові	проводилася (корови червоно-німецька, синтетальська, шведська породи)	штучне/природне	відсутня	ручне	
Суверенний	Колективізація	1400	осіле, молочном'ясне	Колгоспні і радгоспні ферми	влітку – вигул; зимою – вигул/утримання в приміщеннях	випас; зимою – сіно, солома, зернові	знижена племінна робота та документація на племінних тварин	штучне/природне	відсутня	ручне		
			ВВ	осіле м'ясо-молочне	господарства населення, колгоспні і радгоспні ферми	влітку – вигул; зимою – вигул/утримання в приміщеннях	випас, сіно, солома	проводилася (породи витчизняної і закордонної селекції)	штучне/природне	часткова	ручне/механізоване	
Суверенний	55-65-ті рр.	2000	осіле м'ясо-молочне	с.-г. п-ва, скорочення госп. нас.	прив'язне/безприв'язне	обмежено - випас; силос, сіно, солома, зернові, зелені корми	проводилася (породи витчизняної і закордонної селекції)	штучне	часткова	ручне/механізоване		
			70-ті рр.	осіле, молочном'ясне	с.-г. п-ва	прив'язне/безприв'язне	обмежено - випас; силос, сіно, солома, зернові, зелені корми	проводилася (породи витчизняної і закордонної селекції)	штучне	часткова	механізоване/ручне	
Суверенний	80-ті рр.	2277	осіле, молочном'ясне	с.-г. п-ва	прив'язне/безприв'язне	обмежено - випас; силос, сіно, солома, зернові, зелені корми	проводилася (українська чорно-ряба, лебединська, бура карпатська)	штучне	переважна	механізоване/ручне		
			90-ті	осіле м'ясо-молочне	госп. нас., с.-г. п-ва	прив'язне	обмежено - випас; силос, сіно, солома, зернові, зелені корми	проводилася (породи витчизняної і закордонної селекції)	штучне	переважна	2-3, ручне/механізоване	
Суверенний	00-ві роки-сучасний момент	4300	осіле, молочном'ясне	госп. нас., с.-г. п-ва	безприв'язне / прив'язне	силос, солома, концкорми, випас	проводиться	штучне	переважна	2-3/ механізоване		

* узгалянено на основі: [16, с. 114], [9, с. 8], [17, с. 80-81], [15], [14, с. 12-27], [20], [2, с. 371], [11], [19], [10], [1, с. 165], [18, с. 16, 76, 89, 148, 167, 181, 183, 213, 224, 228, 229, 233, 242-243, 245, 261, 269, 271-272, 281], [7, с. 86-87], [4, с. 80-82], [3, с. 88-89], [6, с. 88-89], [5, с. 100-102], [8], [13], [12, с. 193]

добу набуває поширення великих господарств у козацької старшини, та невеликих – у простих козаків. Повертається на територію України система годівлі, характерна ще для княжої доби, – влітку корів випасали, а зимою згодовували спеціально приготовлені корми – сіно, солому та зернові.

Імперському періоду характерні майже всі особливості розвитку скотарства козацького періоду, проте левова частка поголів'я утримувалася не у межах великих стад, а на подвір'ях селян. Уже є факти племінної роботи – завозилося іноземне поголів'я.

Революційний період, існування якого припадає на період з відміни кріпацтва до Жовтневої революції, характеризується яскравим розвитком кооперативного руху, продовженням племінної роботи із закордонною селекцією.

За період існування СРСР скотарство пройшло шлях від відсутньої механізації виробничих процесів у технології виробництва молока до застосування механізованого доїння, штучного осіменіння та переважно механізації виробничих процесів.

За період розрухи скотарства, який припав на 90-ті роки ХХ ст., технологічний рівень виробництва молока в Україні значно знизився. Левову частку молока, за суверенного періоду, виробляють господарства населення, що не можуть похвалитися високим рівнем технології виробництва молока. Проте 20% молока виробляються сільськогосподарські підприємства, на яких вже практикують безприв'язне утримання корів, механізоване, а в деяких випадках – автоматизоване доїння, систему цілорічного стійлового утримання із відповідною годівлею.

Висновки з проведеного дослідження. Українське скотарство пройшло доволі довгий та тернистий шлях розвитку технологічних підходів до виробництва молока – від кочівного м'ясо-молочного скотарства до молочно-м'ясного скотарства в господарствах населення та сільськогосподарських підприємствах. Проте ще багато треба зробити задля нарощення виробництва молока у секторі сільськогосподарських підприємств, підвищення якості продукту та пошуку вигідних каналів реалізації продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія України у питаннях та відповідях [Текст] : навч. посібник з підготовки до модульного контролю знань студентів неісторичного фаху / Заг. ред. В.І. Масальського. – Донецьк : «Донеччина», 2009. – 400 с.
2. Косенко Л. Козаки. Факти. Міфи. Коментарі [Текст] / Л. Косенко. – Х. : ВД «Школа», 2007. – 576 с.
3. Пахальчук Н. Витоки молочної кооперації на українських землях [Текст] / Н. Пахальчук // Молоко і ферма. – 2012. – № 3(10). – С. 88-89.
4. Пахальчук Н. Маслосоюз – легенда молочного діла [Текст] / Н. Пахальчук // Молоко і ферма. – 2012. – № 4(11). – С. 80-82.
5. Пахальчук Н. Молочне скотарство часів застою [Текст] / Н. Пахальчук // Молоко і ферма. – 2012. – № 3(16). – С. 100-102.
6. Пахальчук Н. Повосеннє молочарство України [Текст] / Н. Пахальчук // Молоко і ферма. – 2012. – № 3(13). – С. 88-89.
7. Пахальчук Н. Як українці піднімали молочну галузь за більшовицької влади [Текст] / Н. Пахальчук // Молоко і ферма. – 2012. – № 5(12). – С. 86-87.
8. Развитие скотоводства в СССР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.okade.ru/skotovodstvo/3454-razvitiie-skotovodstva-v-sssr.html>.
9. Березінський П. Історичні типи природокористування та їх вплив на навколишнє природне середовище [Електронний ресурс] / П. Березівський // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць. – 2011. – № 27. – С. 7-10. – Режим доступу : [http://fre.orid.u.odessa.ua/9/buk/Zbirnuk_\(47\)3.pdf#page=7](http://fre.orid.u.odessa.ua/9/buk/Zbirnuk_(47)3.pdf#page=7).
10. Бородай І.С. Технологічні основи скотарства України [Електронний ресурс] / І.С. Бородай. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2012_60/Gileya60/129_doc.pdf.
11. Велике Литовсько-Руське Князівство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uahistory.kiev.ua/polonska/part3.html>.
12. Діордієва А.С. Сучасний стан організації молочного скотарства та необхідність розвитку кооперації у молочному бізнесі [Електронний ресурс] / А.С. Діордієва // Студенський науковий вісник МНАУ. – Ч. 2 – 2013. – № 1(8). – С. 191-194. – Режим доступу : <http://www.mnau.edu.ua/studentresearchjournal/studentresearchjournal081.pdf#page=191>.
13. Животноводство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrolib.ru/rasteniyevodstvo/item/f00/s00/e0000607/index.shtml>.
14. Зерцалова С.А. Степное скотоводство в новороссийском крае, его прошлое и настоящее [Електронний ресурс] / С.А. Зерцалова. – Одесса, 1892. – 55 с. – Режим доступу : <http://library.kr.ua/elib/zertsalov/zertsalov.pdf>.
15. История развития скотоводства в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cxonline.ru/soderzhanie-krs/istoriya-razvitiya-skotovodstva-v-rossii>.
16. Куйбіда В.В. Етапи розвитку виробничої культури та історії людства в назвах тварин [Електронний ресурс] / В.В. Куйбіда // Історична пам'ять. – 2012. – № 27. – С. 109-116. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/lp/2012_1/Kuybida.pdf.
17. Моця О.П. Давні та середньовічні цивілізації в Україні [Електронний ресурс] / О.П. Моця. – Режим доступу : http://elib.ukma.edu.ua/Pratsi_vyklad/M/Motsya_Davni.pdf.
18. Панченко П.П., Шмарчук В.А. Аграрна історія України [Текст] : підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / П.П. Панченко, В.А. Шмарчук. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 342 с.
19. Україна під чужою окупацією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uahistory.kiev.ua/polonska/9.htm>.
20. Українські землі в козацькій добі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.infoukes.com/ukremb/history/POLONSKA/8_1.htm.

УДК 331.108

Бучинська Т.В.
викладач

Тернопільського національного економічного університету

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано сутність та зміст поняття «розвиток персоналу». Запропоновано визначення розвитку персоналу, враховуючи професійний та особистісний розвиток працівників. Обґрунтовано вплив розвитку персоналу на ефективність діяльності підприємства. Визначено, що саме розвиток персоналу є одним із найвагоміших чинників конкурентоспроможності. Висвітлено основні напрями вдосконалення розвитку персоналу з метою подальшого зростання ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: персонал, розвиток персоналу, конкуренція, конкурентоспроможність.

Бучинская Т.В. РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы сущность и содержание понятия «развитие персонала». Предложено определение развития персонала, учитывающая профессиональное и личностное развитие работников. Обосновано влияние развития персонала на эффективность деятельности предприятия. Определено, что именно развитие персонала является одним из главных факторов конкурентоспособности. Освещены основные направления совершенствования развития персонала с целью дальнейшего повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: персонал, развитие персонала, конкуренция, конкурентоспособность.

Buchynska T.V. STAFF DEVELOPMENT AS A MAJOR FACTOR IN IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

This paper examines the nature and meaning of staff development. The definition of staff development including professional and personal development of the employees has been proposed. The impact on the effectiveness of staff development activity has been proved. It has been specified that staff development is one of the most important factors of competitiveness. The basic directions of staff improvement with the purpose of further performance increase, and also competitiveness improvement have been elucidated.

Keywords: staff, staff development, competition, competitiveness.

Для швидкої адаптації до мінливих умов конкурентного середовища та готовності до завтрашніх змін актуалізується питання розвитку нематеріальних активів підприємства, інтелектуального та соціального капіталу носієм яких є персонал. Персонал – це найвища цінність підприємства. Ставка на професіоналізм і компетентність завжди перспективна. Саме працівники, їх професійна компетентність, відданість організації, уміння використовувати знання на практиці для виконання посадових обов'язків та вдосконалення діяльності є вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства. Актуалізується питання професійного та особистісного розвитку фахівців, здатних ефективно реалізувати свої знання та вміння на практиці, з метою забезпечення довгострокового успіху.

Причиною слабкої конкурентоспроможності підприємства є низький кваліфікаційний рівень найманих працівників. Тому розвиток персоналу – актуальна проблема і потребує нагального вдосконалення й пристосування до об'єктивних умов сучасності.

Мета статті – обґрунтувати необхідність розвитку персоналу та проаналізувати його вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні й практичні аспекти проблеми розвитку персоналу та підвищення конкурентоспроможності підприємства досліджували ряд вітчизняних та зарубіжних вчених: О.А. Грішнова, М.І. Долішній, В.А. Савченко, Л. Фільштейн, І. Хентце, П.Е. Шлендер, Л.С. Лісогор, В.М. Маслова, А.Я. Кібанов, В.Г. Никифоренко, А.П. Єгоришин, Є. Лібанова та інші. Однак слід зауважити, що багато теоретичних питань з даної проблеми ще не з'ясовані, перебувають на етапі становлення і вимагають подальшого розв'язання та дослідження. Аналізуючи ці праці, приходимо до висновку, що не існує чітко обґрунтованого визначення професійного розвитку персоналу та його впливу на

конкурентоспроможність підприємства, що і обумовило проблематику нашого дослідження.

Розвиток персоналу – це основний чинник конкурентоспроможності підприємства в умовах сьогодення. Взагалі, розвиток – це процес цілеспрямованих, незворотних змін, що веде до появи нових кількісних, якісних змін. Проте у наукових колах точаться суперечливі дискусії стосовно поняття «розвиток персоналу».

Так, одні автори трактують розвиток як специфічний процес, що відбувається при реалізації певного набору дій з врахуванням поставлених цілей [12]. Інші пояснюють розвиток як комплексний і безперервний процес з метою підвищення ефективності роботи [2].

Никифоренко В.Г. у своїй праці «Управління персоналом» визначає розвиток персоналу як сукупність заходів, спрямованих на підвищення кваліфікації працівників [9].

Розвиток персоналу також розглядається як цілеспрямований комплекс інформаційних, освітніх та прив'язаних до конкретних робочих місць елементів, які сприяють підвищенню кваліфікації працівників певного підприємства відповідно до завдань розвитку самого підприємства і потенціалу та нахилів співробітників [15].

Гриньова В. М. розглядає розвиток персоналу, як проведення заходів, що сприяють повному розкриттю особистого потенціалу працівників і зростання їх здатності роботи значний внесок у розвиток організації [1, с. 190].

Більш детально це поняття розглядає російський науковець А.Я. Кібанов, який стверджує, що розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом у сфері навчання персоналу організації, його підготовки і підвищення кваліфікації [5, с. 85]. Ці заходи охоплюють питання професійної адаптації,

оцінювання кандидатів на вакантну посаду, поточної періодичної оцінки кадрів, планування ділової кар'єри та службово-професійного просування кадрів, роботи з кадровим резервом.

Наукові дослідники Р. Марра і Г. Шмідт розглядають розвиток персоналу як навчання і підвищення кваліфікації персоналу [11], а Шлендер П.Е. пояснює розвиток людських ресурсів як систему заходів, спрямованих на підтримку здібних до навчання працівників, поширення знань і передового досвіду, навчання молодих кваліфікованих співробітників [14, с. 126].

На думку Савченко В.А., розвиток персоналу є системним організованим процесом безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу [10, с. 17], а Маслова В.М. вважає, що розвиток персоналу – це сукупність заходів, спрямованих на розвиток людського потенціалу підприємств [8].

Хміль Ф. І. зазначає, що розвиток персоналу – це повторюваний процес, що веде до досягнення таких показників рівня кваліфікації працівників, які відповідають стратегії розвитку організації [13, с. 325].

Дуже часто, коли говорять про розвиток персоналу, розуміють лише професійний розвиток, тобто накопичення працівниками нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які вони використовують або будуть використовувати у своїй професійній діяльності. Так, у Законі України «Про професійний розвиток працівників» розвиток фахівців розглядається як процес цілеспрямованого формування спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності [3].

Однак, на нашу думку, не можна відокремлювати професійний розвиток працівника від особистісного. Розвиток персоналу повинен базуватися на гармонійному поєднанні особистісних, професійних, соціальних, моральних й інших якостей людини.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладені висновки, приходимо до висновку, що розвиток персоналу – це вдосконалення, а також оволодіння якісно новими професійними, діловими навичками та вміннями, професійними та особистісними компетенціями в результаті безперервного навчання та саморозвитку особистості. Розвиток базується на гармонійному поєднанні особистісних, інтелектуальних, моральних, емоційно-вольових, психофізіологічних якостей, успішне комбінування яких забезпечує високу результативність та ефективність і підвищує конкурентоспроможність підприємства. Ми розглядаємо розвиток персоналу як безперервний процес для забезпечення всебічного розвитку працівників і підвищення ефективності діяльності підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі.

На сьогоднішній день підприємство процвітає настільки, наскільки ефективно воно розвиває свій персонал. Відбувається постійне зростання вимог до розвитку працівників, їх професійної компетентності, забезпечення їх належним багажем компетенцій. В Японії, яка визнана лідером у сфері управління персоналом, вважається, що розвиток персоналу є основним складовим елементом ефективної роботи організацій в умовах конкурентного середовища. Так, японські менеджери вважають, що їхнє основне завдання у контексті досягнення стратегічних цілей організації полягає насамперед у забезпеченні розвитку персоналу [4].

В умовах сьогодення саме розвиток персоналу виступає одним із найвагоміших чинників конкурентоспроможності підприємства. Високий рівень професійної компетентності, висока мотивація до навчання й прагнення працівників до самонавчання та самореалізації формують відповідний рівень конкурентоспроможності персоналу. Кваліфікований працівник характеризується більшою мобільністю на ринку праці і є більш конкурентоспроможний.

Основними напрямками вдосконалення розвитку персоналу в умовах конкуренції є:

- підвищення освітнього рівня персоналу, постійне оновлення знань з метою ліквідації розриву між вимогами робочого місця, посади і діловими якостями персоналу;
- стимулювання професійного зростання працівників;
- забезпечення підвищення кваліфікації працівників;
- заохочення персоналу до створення і розвитку інновацій, здатних забезпечити конкурентні переваги для підприємства;
- формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи навчання безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва;
- застосування інноваційних форм та методів організації навчання;
- створення умов для кар'єрного росту працівників;
- заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у межах підприємства, не допускаючи при цьому виникнення конфліктів;
- забезпечення стабільності кадрового складу, а також його адекватного оновлення;
- проведення вертикальної і горизонтальної ротации персоналу [6; 7].

Висновки. Розвиток персоналу – це основний чинник конкурентоспроможності, який забезпечує довгострокове процвітання підприємства. Вміння працівників виконувати роботу краще і прогнозувати бажаний результат вказують на конкурентні переваги. Розвиток персоналу сприяє вдосконаленню набутих та оволодінню якісно новими вміннями, навичками, знаннями працівника, підвищуючи його професійний рівень. Розвиток персоналу забезпечує професійне, інтелектуальне, моральне, особистісне зростання працівників, розкриваючи їх потенціал. Розвиток персоналу – це динамічний, чітко спланований, перманентний процес, необхідний для досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства, за допомогою технологій навчання, підвищення кваліфікації, управління кар'єрою, соціального та особистісного розвитку, управління трудовою мотивацією і стимулюванням персоналу, тощо.

Основними напрямками вдосконалення професійного розвитку персоналу вважають підвищення освітнього рівня працівників, заохочення до інновацій, формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи підвищення кваліфікації, застосування інноваційних форм та методів організації навчання, створення умов для кар'єрного росту працівників, заохочення до внутрішньої конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньова В.М. Адміністративне управління трудовим потенціалом : навчальний посібник / В.М. Гриньова, М.М. Новікова, М.М. Салун, О.М. Красносова ; [За ред. докт. екон. наук, проф. В.М. Гриньової]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2004. – 428 с.

2. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 716 с.
3. Закон України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-17 від 12.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
4. Збрицька Г.О. Савченко, М.С. Татаревська Управління розвитком персоналу : навчальний посібник / Т.П. За заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса : Атлант, 2013. – 427 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 638 с.
6. Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 928 с.
7. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
8. Маслова В.М. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 159 с.
9. Никифоренко В.Г. Управління персоналом : навчально-методичний посібник. – Одеса : Пальміра, 2006. – 260 с., с. 96.
10. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2002 р. – 351 с.
11. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под науч. ред. проф., д-ра Р.Марра, д-ра Г. Шмидта. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – 480 с.
12. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике. – М. : Междунар. отношения, 1997. – С. 243.
13. Хміль Ф.І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
14. Шлендер П.Э. Управление персоналом / [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 320 с., с. 126.
15. Thomas N. Garavan, Pat Costine, and Noreen Heraty (1995). «Training and Development: Concepts, Attitudes, and Issues». Training and Development in Ireland. Cengage Learning EMEA.

УДК 658.115:330.322.31

Волгіна Н.О.

*старший викладач кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку*

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Розглядаються сучасні проблеми житлово-комунального господарства. Досліджується специфіка формування інноваційної складової реформування галузі. Підкреслено перспективи подальшого розвитку державно-приватного партнерства.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, державно-приватне партнерство, інноваційна політика, адміністративне регулювання, дерегулювання.

Волгіна Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Рассматриваются современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства. Исследуется специфика формирования инновационной составляющей реформирования отрасли. Подчеркнуты перспективы дальнейшего развития государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, государственно-частное партнерство, инновационная политика, административное регулирование, дерегулирование.

Volgina N.O. FORMATION INNOVATIVE COMPONENT TO REFORMING HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF UKRAINE

Modern problems of housing and communal services considered. Investigate the specificity of formation of an innovative component industry reform. The prospects for further development of public-private partnership underlined.

Keywords: housing and communal services, public-private partnerships, innovative politika, administrative regulation, deregulation.

Постановка проблеми. Системні економічні й соціально-політичні зрушення в нашій країні вимушують переоцінити підходи до існуючих проблем. Деякі питання відкладаються до кращих часів, інші потребують поточного вирішення. Але формування теоретичних засад майбутніх змін є підсумком узагальнення знань, накопичених за минулий період. Наприклад, реформування житлово-комунального господарства держави повинно врахувати багато чинників, зокрема інноваційну складову.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення інноваційної діяльності, теоретичні й практичні пошуки можливостей її активізації на рівні підприємств, галузей та держави цікавлять науковців в усіх країнах світу. Суперечності й інноваційні перспективи трансформації житлово-комунального господарства України розглянуті в роботах Ю. Бажала [1], В. Гейця [2], С. Козьменко [3], О. Лапко [4], А. Пересади, Т. Майорової [5] та багатьох

інших дослідників. Але залишаються актуальними проблеми подальшого поглибленого вивчення проблемних питань інноваційного розвитку комунального господарства.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка основ інноваційного реформування комунального господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) традиційно розглядають як єдину галузь, що являє собою комплекс підгалузей, покликаних забезпечувати умови нормальної життєдіяльності населення та функціонування міських структур. ЖКГ у значній мірі формує середовище життєдіяльності людини – комфортність міста, району, мікрорайону, житла. Ця галузь, з одного боку, зазнає впливу ринкових відносин, а з іншого є важливою ланкою системи соціального захисту населення. Це породжує серйозні проблеми та протиріччя, зокрема, погіршення стану житла,

якості комунальних послуг і т.д. На сьогодні в галузі ЖКГ України функціонує кілька тисяч підприємств та організацій різних форм власності, які надають населенню понад 40 видів послуг на суму більше 6 млрд грн щороку. Тут використовується майже чверть основних фондів держави, зайнято 5% працездатного населення країни. Централізованим водопостачанням забезпечено населення всіх міст країни та 86% селищ міського типу (тобто понад 70% населення України), централізованими системами каналізації – 95% міст і більше половини селищ міського типу. Близько 80% теплової енергії, що виробляється підприємствами комунальної енергетики (а це 72 млн Гкал), відпускається населенню та об'єктам бюджетної сфери. У 53 містах України функціонує міський електротранспорт. Протяжність вулично-дорожньої мережі досягла майже 80 тис. км, на утриманні міських управлінь житлово-комунального господарства знаходиться понад 3700 мостів та шляхопроводів [6].

У той же час, маючи таке значення для національної економіки та життєдіяльності людини, ЖКГ на сьогодні є найвідсталішою галуззю економіки. На даний час у своїй більшості підприємства галузі працюють фактично за рахунок тих ресурсних можливостей, що були накопичені до початку 90-х років. Темпи зростання обсягів виробництва (наданих послуг) у галузі у 4 рази нижчі, ніж у промисловості. Темпи зростання інвестицій, заробітної плати та продуктивності праці удвічі нижчі, ніж по економіці в цілому. Займаючи 1,3% у випуску товарів і послуг в економіці, на галузь припадає 43% всієї заборгованості за енергоносії, 5,5% збитків усієї економіки, 4% – усієї дебіторської заборгованості, 4% – заборгованості з виплати заробітної плати по країні, 3% – усієї кредиторської заборгованості. 1 млн. чоловік, що працюють у галузі, отримують зарплату, яка на 10% менше середньої по країні та у 1,7 рази нижча, ніж у промисловості. [7]. Усе це зумовлює нагальну потребу в кардинальних інноваційних технологічних та управлінських змінах ЖКГ.

Комунальне господарство повинно стати пріоритетним напрямом реалізації державної інноваційної політики з огляду на дві важливі обставини: перше – незадовільний стан галузі, яка є життєзабезпечуючою, друге – на сьогодні комунальне господарство чи не єдина галузь економіки України, де практично не відбуваються ринкові перетворення. До того ж централізована система водопостачання і водовідведення, теплопостачання як елемент комунального господарства є природною монополією, що обумовлює певні особливості державного регулювання інноваційного розвитку підприємств цієї сфери комунальних послуг.

Ситуація у фінансово-економічній та технічній сферах ЖКГ України характеризується зростанням дебіторської заборгованості, рівня зносу основних фондів, обсягів витрат тепла й води тощо. Найгостріші проблеми в галузі пов'язані з: невідповідністю відносин у сфері ЖКГ змінам в економіці держави й не інтегрованістю галузі в систему ринкової економіки; недосконалістю системи державного регулювання ринку житлово-комунальних послуг; штучною монополізацією діяльності у сфері будівництва, реконструкції й утримання житла; нерозвиненістю сучасних форм ефективного управління житлом і підприємствами ЖКГ, відсутністю єдиної технічної політики розвитку житлової та комунальної інфраструктури [2, с. 93]. Усе вищевикладене обумовлює необхідність дослідження й пошуку нових шляхів

знаходження можливих резервів зниження витрат і поліпшення якості послуг, що надаються у сфері ЖКГ, тобто підвищення його соціально-економічної ефективності, що в ринкових умовах неможливо без активного залучення інноваційних факторів, що у свою чергу потребує розробки та реалізації виваженої державної інноваційної політики.

Розгляд державної інноваційної політики потребує вивчення світового досвіду в даній сфері. Узагальнюючи наявну інформацію, можна виділити дві принципово протилежні моделі інноваційної політики: франко-японську (характерним є прямиий вплив держави на інноваційну діяльність у країні) та англо-американську (властивим є мінімальне державне втручання в інноваційну діяльність країни, що може виявлятися у здійсненні порівняно незначного, виключно непрямого впливу держави на інноваційні процеси в країні). Однак на практиці жодна з наведених моделей інноваційної політики не використовується в чистому вигляді. Країни в здійсненні державної інноваційної політики, як правило, комбінують використання засобів прямого й опосередкованого державного впливу на інноваційні процеси. Перспективним є як державна підтримка інноваційної діяльності, так і залучення та зацікавлення бізнесових структур інвестуванням коштів в інноваційні проекти.

Для України принципово важливим є знаходження адекватного співвідношення між державним та ринковим регулюванням інноваційної діяльності в країні. Аналіз особливостей впливу інструментів державної політики на інвестиційно-інноваційну діяльність свідчить, що наслідками несистемного підходу до інвестиційно-інноваційних процесів у державі є: нестійка динаміка оновлення основних фондів; зростання фондоозброєності переважно за рахунок дооцінки основних засобів або скорочення чисельності працівників; невідповідність здійснюваних інвестицій реальним потребам; низький рівень інвестицій у нематеріальні активи; використання як основного джерела інвестицій амортизаційних відрахувань і кредитів навіть не для інвестицій, а для поповнення нестачі оборотних коштів; невідповідність технічних характеристик продукції зарубіжним аналогам; низький рівень інноваційної активності; дефіцит інженерно-технічних кадрів тощо.

Відсутність моделі інноваційного розвитку комунального господарства України, як і інших галузей вітчизняної економіки, є частиною системної проблеми, яка полягає в тому, що результативність, якість функціонування й структура креативної частини національної інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки. З іншого боку, структурно відстала, технологічно низькоукладна вітчизняна економіка, а також система підприємництва залишаються вкрай неприйнятними до сучасних досягнень науки та технологічних інновацій.

Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємств комунального господарства як відкритої системи повинно бути динамічним і дієвим, не тільки враховувати інформаційні потоки, що надходять із зовнішнього середовища, але й активно його формувати на основі безпосередньої комунікаційної реальної й віртуальної взаємодії з метою підвищення суспільної та підприємницької економічної ефективності інноваційного процесу на основі формування й підтримки привабливого іміджу за умови прозорості й відкритості.

Згідно із суспільною значущістю результатів інноваційної діяльності як суспільного і колективно-блага, процес формування і реалізації стратегій інноваційної діяльності, які повинні забезпечувати інноваційний розвиток суб'єкта господарювання, доцільно здійснювати на основі принципу коеволуції, що передбачає залучення суб'єктів ринку, споживачів інноваційної продукції, органів державного управління та місцевого самоврядування, зміну їх рольового статусу, тобто перехід із зовнішнього до внутрішнього середовища процесу інноваційного розвитку на основі створення позитивного стереотипного образу підприємства або існування значної ймовірності отримання економічної або соціальної вигоди від участі в інноваційній діяльності.

Успішність стратегічного управління процесом інноваційного розвитку повинна ґрунтуватися на інформативності, яка має: довготерміновий характер, змогу створювати у суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища усталене уявлення про здобутки та можливості підприємства, а також задовольняти їх раціональні й емоційні потреби. Тому підприємства галузі та комунальне господарство в цілому мають навчитися управляти враженнями гетерогенної аудиторії про свою діяльність і можливості з метою формування довіри у довготерміновому періоді, яка уособлюється у позитивній репутації, та сприятливого ставлення – у короткотерміновому, тобто іміджу. Як підґрунтя сприятливого іміджу комунального господарства доцільно обрати систему його брендів. Останні варто розглядати як повноцінний стратегічний інформаційний ресурс, який має здатність генерувати додаткові фінансові притоки й збільшувати (або в разі негативного впливу зменшувати) вартість підприємства.

Інноваційні стратегії, що забезпечують інноваційний розвиток, повинні бути варіативними, що зумовлюється невизначеністю і мінливістю зовнішнього середовища, складністю і багатоаспектністю внутрішнього. Варіативність дозволяє враховувати негативну дію факторів ризику. Головними критеріальними ознаками стратегій повинні стати: несуперечливість і узгодженість зі складовими загального стратегічного набору альтернатив функціонування підприємства; досяжність за ознаками ресурсів та часу, організаційно-структурна підтриманість; організаційно-культурна сприйнятливість персоналом підприємства та спільнотою з позицій імовірних соціально-економічних здобутків.

Відкритість комунального господарства як соціально-економічної системи, її багатоцільовий характер, розподіл бізнес-процесу на сукупність етапів та стадій, значний ризик розроблення та впровадження інновацій вимагають встановлення різнохарактерних взаємозв'язків між підрозділами вищого рівня управління підприємствами функціональними та виробничими підрозділами тактичного та технічного (оперативного) рівня управління, що можна реалізувати за допомогою гнучких організаційних взаємовідносин на основі поліцентричності організаційної

структури підприємства, тобто ієрархічності та гетерархічності.

Згідно з новою економічною теорією альтернативних економічних систем, розвиток комунального господарства взагалі та інноваційний розвиток зокрема для досягнення успішності за отриманими результатами становить тріаду культури, суспільних інститутів і економіки: економічні системи виростають з суспільних інститутів, а останні – з культури. Втім, зв'язки між трьома складовими не є жорстко детермінованими, ці складові відносно самостійні й знаходяться у стані незалежної еволюції. Культурні взаємовідносини необхідно базувати на раціональності, самоідентифікації (індивідуальній або колективній), що є уособленням горизонтального порядку, і влади, тобто вертикального порядку, – цінностей та норм. Останні підтверджують необхідність прояву ознак інституціоналізації функціонування підприємств як мікрорівневих суб'єктів на основі формування релевантних обставинам і стратегічним альтернативам культурних взаємовідносин - системи формальних і неформальних правил, норм, традицій індивідуальної й групової поведінки, що відносяться до легітимації суб'єкта господарювання, членства в ньому.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегія інноваційного розвитку комунального господарства України, як і кожного структурного елементу національної економіки, повинна розроблятися з урахуванням основних положень програмних документів, які визначають стратегію інноваційного розвитку країни та основних складових її інноваційної системи. Для ефективного вирішення проблеми необхідно визначити вихідні позиції основних компонентів національної інноваційної системи, ступінь їх відповідності вимогам інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виявити слабкі сторони і перепони, що гальмують такий розвиток, а також наявні переваги й потенційні можливості щодо здійснення узгоджених системних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
2. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
3. Потенціал інноваційного розвитку підприємства : монографія / под ред. С.Н. Козьменко. – Суми : Деловые перспективи, 2005. – 256 с.
4. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : монографія / О.О. Лапко. – К. : Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. – 253 с.
5. Пересада А.А. Проектное финансирование : учебник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова / под общ. ред. А.А. Пересады. – К. : КНЕУ, 2007. – 767 с.
6. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregionbud.gov.ua>.
7. Стан та перспективи реформування житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.parlament.org.ua>.

УДК 658.310

Волянська-Савчук Л.В.

здобувач,

старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

СУЧАСНЕ ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Стаття присвячена узагальненню теорій визначення системи управління персоналом. Досліджено різні наукові школи та методологічні підходи до теорій управління персоналом. Дослідження ґрунтується на наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених.

Ключові слова: управління персоналом, менеджмент персоналу, система управління персоналом.

Волянская-Савчук Л.В. СОВРЕМЕННОЕ ПОНЯТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена обобщению теорий определения системы управления персоналом. Исследованы различные научные школы и методологические подходы к теориям управления персоналом. Исследование основывается на научных трудах отечественных и зарубежных ученых.

Ключевые слова: управление персоналом, менеджмент персонала, система управления персоналом.

Volianska-Savchuk L.V. MODERN CONCEPTS OF PERSONNEL MANAGEMENT

This article is devoted to generalization theories definition of HR. Different schools and methodological approaches to theories of human resource management. The study is based on scientific studies of domestic and foreign scholars.

Keywords: human resource management, personnel management, personnel management system.

Постановка проблеми. У процесі трансформаційних змін вітчизняної економіки багато підприємницьких структур опинилися у критичному стані через недосконалу систему управлінських, організаційних, економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання, які потребують відповідних змін з метою забезпечення ефективного функціонування господарюючих суб'єктів. Проте на будь-якому етапі розвитку економічних відносин їх результативність опосередковується існуючою системою управління персоналом, тобто «людським фактором». Це, відповідно, обумовлює необхідність проведення подальших наукових розробок в напрямі забезпечення сталого та ефективного механізму управління персоналом вітчизняних підприємств в умовах кризи.

В умовах побудови соціально орієнтованої економіки в Україні особливу увагу в діяльності підприємств слід приділяти працівникам, формуванню сприятливої атмосфери в трудовому колективі, створенню ефективної системи морального і матеріального стимулювання, що неможливо без формування високоєфективного механізму управління персоналом підприємства, який би враховував кризові явища в економіці країни, а також на окремих підприємствах.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамікою зростання суспільного виробництва, і це вимагає зміни вимог до персоналу, які повинні вміти користуватися новітніми методами ефективної роботи з персоналом в сучасних організаціях. Підприємство повинно сформувати таку систему управління, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоспроможність та стійке становище на ринку. Провідна роль при цьому відводиться управлінню персоналом підприємства в кризових умовах як найбільш активній складовій ресурсного потенціалу, від ефективності використання якої залежать результати функціонування підприємства в цілому.

Як правило, однією з базисних причин кризового стану підприємств України, разом з мікро- і макро-економічними причинами, є невідповідність принципів і методів управління персоналом сучасним умовам ринкової економіки. Сьогодні в Україні не вистачає кваліфікованих менеджерів, а якість підготовки до ринкової діяльності більшості наявних

залишає бажати багато кращого. У керівників більшості українських підприємств занадто сильні стереотипи адміністративної системи управління, для якої персонал є ресурсом допоміжним, а кожен працівник розглядався лише як легко замінний «гвинтик» механізму.

У цих умовах потрібно принципово новий тип працівника: висококваліфікований, ініціативний, схильний до інновацій, готовий самостійно приймати рішення і нести за них відповідальність, що прив'язує свої особисті цілі до цілей організації, в якій працює, орієнтований на довгострокову співпрацю.

Правильне використання співробітників організації, відповідно до їх здібностей, є запорукою її успішної роботи. І, навпаки, незнання здібностей людей, а отже і їх потенційних робочих можливостей, розставляння людей з порушенням особистих інтересів у невідповідності зі здібностями є однією з можливих причин кризи підприємства.

Практика показує, що проблеми, які існують в економіці сьогодні, не можуть бути вирішені без формування механізму, побудованого з урахуванням детермінант управління персоналом в умовах кризи, які забезпечують стійкий розвиток підприємства.

Для будь-яких підприємств, незалежно від форми господарювання, розміру, напряму економічної діяльності, управління персоналом має надзвичайно важливе значення. Жодне підприємство не досягне намічених цілей поза належного відбору, розстановки професійно підготовлених людських ресурсів. Це й виступає визначальним фактом в системі управління персоналом.

Метою статті є дослідження системи управління персоналом. Для відображення власного бачення управління персоналом попередньо розглянемо поняття «управління персоналом» та різні підходи щодо управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних наукових шкіл та методологічних підходів до теорії управління персоналом показали, що теорія управління як наука (на відміну від визначення) виникла у кінці минулого століття і з тих пір зазнала значних змін. Поняття «наукове управління» вперше запропонував не Фредерік У. Тейлор, який по праву вважається родоначальником теорії

управління, а представник американських фрахтових компаній – Луїс Брандейс в 1910 р. Згодом і сам Тейлор широко користувався цим поняттям.

Питанням управління персоналом (менеджменту персоналу) в економічно розвинених країнах, а останнім часом і в Україні, присвячена значна кількість монографій, наукових статей та навчальних посібників. Основні підходи до управління персоналом висвітлені в працях Котлера Ф., Девіса Ф., Завадського Й. С., Крушельницької О. В., Лукянихіна В. О., Мескона М., Мурашко М. І., Щокіна Г. В. та ін. Концепції цих авторів базуються, як правило, на тому, що персонал є одним з найважливіших економічних ресурсів організації, джерелом її доходів, конкурентоспроможності і розвитку. Як справедливо зазначає Близнюк В., «усі господарські заходи об'єднуються трьома поняттями: «...люди, продукція, прибуток. Передусім головну роль відіграють люди. Якщо немає здібних спеціалістів, то всі ваші намагання будуть марними» [1, с. 28].

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують приклади різного тлумачення самого поняття «управління персоналом», при визначенні якого одні автори оперують метою і методами, за допомогою яких можна досягти цієї мети, тобто акцентують увагу на організаційній стороні управління, в той час як інші наголошують на змістовній частині, яка відображає функціональну сторону управління. Семантику поняття «управління персоналом» наведено у таблиці 1.

Окремі дослідники намагаються об'єднати у визначенні поняття управління персоналом характеристики цілей менеджменту персоналу з його найважливішими функціями.

«Економіка персоналу (чи управління персоналом), – пишуть німецькі вчені Марр Р. і Шмидт Г., – є сферою діяльності, характерною для всіх організацій, і її головне завдання полягає в забезпеченні організації персоналом і цілеспрямованому використанні персоналу» [1, с. 36].

Коротков Є. схиляється до точки зору, що управління персоналом – це сукупність цілеспрямованих дій керівного складу організації, а також керівників і фахівців підрозділів, що включають визначення по-

треби в персоналі відповідно до мети і можливостей організації; планування роботи з персоналом (залучення, відбір, підбір і вивільнення); розстановка і розподіл персоналу, його використання; дослідження і оцінку персоналу; ротацію персоналу, рух у системі управління, траєкторію кар'єри; розвиток персоналу, підвищення кваліфікації, освіти, компетенції, накопичення досвіду; мотивацію і стимулювання персоналу, створення сприятливих умов для ефективної діяльності [2, с. 76].

Так, Галенко В. П. вважає, що «управління персоналом – це комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності і конкурентоспроможності підприємства».

У свою чергу, Шекшня С. В. визначає поняття «управління персоналом» як «...забезпечення організації необхідною кількістю працівників, що виконують необхідні виробничі функції. Ефективність управління персоналом визначається ступенем реалізації загальних цілей організації». Маслов Е. В. вважає управління персоналом системною, планомірно організованою дією за допомогою взаємопов'язаних організаційних, економічних і соціальних заходів на процес формування і перерозподіл робочої сили на рівні підприємства для створення умов використання трудових якостей працівників з ціллю забезпечення ефективного функціонування підприємства і всебічного розвитку працівників, які на ньому працюють [3, с. 108].

Сучасна концепція управління персоналом полягає у підвищенні ролі особистості працівника, у необхідності врахування його мотиваційних установок, вмінні спрямовувати їх на вирішення завдань підприємства.

Крушельницька О. В. розглядає управління персоналом як науку і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності.

На думку Храмова В. О., управління персоналом – це сукупність впливів на організаційну поведінку людей, спрямованих на активізацію ще невикористаних професійних і духовних можливостей для розв'язання поставлених завдань.

Балабанова Л. В. під управлінням персоналом пропонує розуміти процес планування, підбору, під-

Таблиця 1

Семантика поняття «управління персоналом»

Сутність поняття	Підхід
Управління персоналом – діяльність (процес) щодо забезпечення організації необхідною кількістю співробітників потрібної компетенції, їх мотивацію й ефективного використання як в економічному, так і соціальному плані	Управління персоналом як цілісна система
Управління персоналом – визначення потреби в персоналі, залучення персоналу, а також структуривання робіт, політика винагороди та соціальних послуг, політика участі в успіху, управління витратами на персонал, керівництво співробітниками	Управління персоналом як область (сферу, функцію) діяльності, характерну для всієї організації
Управління персоналом – система розробки і реалізації взаємопов'язаних, ретельно продуманих на рівні організації рішень з приводу регулювання відносин праці та зайнятості	Управління персоналом з точки зору прийняття рішень
Управління персоналом – сукупність механізмів, принципів, форм і методів впливу на формування, розвиток та використання персоналу організації, що реалізуються як низка взаємопов'язаних напрямків та видів діяльності	Управління персоналом з методологічної точки зору (управління персоналом виступає одночасно як система організації, як процес і як структура)
Управління персоналом – формування і направлення мотиваційних установок працівника відповідно до завдань, які стоять перед організацією	Мотиваційний підхід
Управління персоналом – облік взаємозв'язків між окремими аспектами управління персоналом, який виражається в розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування, організацію та стимулювання роботи з персоналом	Системний підхід
Управління персоналом – поглиблення взаємодії і взаємозв'язків між компонентами системи управління по вертикалі – між рівнями управління і підрозділами, і по горизонталі – за стадіями життєвого циклу організації, культури; ступінь узгодженості економічних інтересів	Інтеграційний підхід

готовки, оцінки, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників.

Професор Меньшикова М. О. з методичної точки зору розглядає управління персоналом як сукупність механізмів, принципів, форм і методів взаємодії при формуванні, розвитку та діяльності персоналу організації, що реалізується як низка взаємопов'язаних напрямів та видів діяльності. У цьому відношенні Меньшикова М. О. розглядає управління персоналом як цілісну систему та як процес забезпечення організації необхідними співробітниками певної компетентності, їх мотивації та ефективності як в економічному, так і в соціальному значенні. З цього слідує, що професор розглядає управління персоналом одночасно як цілісну систему організації, як процес і як структуру [3, с. 93].

Вітчизняні науковці, зокрема Беляєва С. В., Шапова О. М., Виноградський М. Д., сприймають управління персоналом як соціально-економічну систему в організації, основними комплексними завданнями та функціями якої є планування, прогнозування, маркетинг персоналу, його розвиток, аналіз засобів мотивації, створення оптимальних умов праці, розробка організаційної структури управління, регулювання трудових відносин, облік персоналу, надання юридичних послуг та розвиток соціальної інфраструктури.

Мурашко М. И. – як процес або форма діяльності, яка передбачає керівництво певною групою осіб або їх орієнтацію на досягнення мети організації.

Мордовин С. Ю. – як ряд дій, спрямованих на щоденне оперативне управління людськими ресурсами організації.

Михайлова Л. И. – як сукупність усіх управлінських рішень і видів діяльності, безпосередньо пов'язаних з організацією впливу на людей, які працюють на підприємстві.

Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. – як цілеспрямовану діяльність керівного складу організа-

ції на розробку концепцій, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами.

Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шкапова О. М. – як діяльність, спрямована на рішення службових проблем, підтримку розвитку персоналу, кожного окремого працівника, вдосконалення умов праці [5, с. 52].

Результатом ускладнення і збагачення діяльності по управлінню персоналом і її вивчення з'явилися різноманітні трактування сутності та змісту управління персоналом в сучасній літературі. Серед всіх визначень сутності управління персоналом можна виділити певні методичні підходи (таблиця 2).

Узагальнюючи наведені визначення, можна сказати, що управління персоналом – це цілеспрямована діяльність керівного складу підприємства щодо розробки концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами, це системний, планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства.

Проаналізувавши методологічні погляди різних вчених, можна зробити висновок, що управління персоналом – цілеспрямована діяльність керівного складу підприємства, підрозділів системи управління персоналом, що включає розробку концепцій і стратегій кадрової політики, принципів і методів управління персоналом з метою підвищення результативності функціонування підприємства в найближчій перспективі.

У світовій практиці існують два найбільш відомі стилі управління персоналом – американський і японський. Велику увагу фахівців усього світу привертають особливості японської системи управління персоналом, використання якої обумовлює досить високу ефективність функціонування великих японських компаній. Розглянемо особливості цієї системи. По-перше, японська система управління персоналом

Таблиця 2

Методичні підходи щодо визначення сутності «управління персоналом»

Підходи	Автор
Мотиваційна теорія управління персоналом організації	Її засновником можна вважати Маусова Н., за визначенням якого управління персоналом – це «безперервний процес, направлений на цільову зміну мотивації людей, щоб добитися від них максимальної віддачі, а, отже, високих кінцевих результатів». У цьому і подібних до нього визначеннях виділена найважливіша, стрижньова функція управління персоналом. Проте вони відображають лише частину управлінської діяльності, залишаючи в тіні множину інших її функцій. Аналогічної точки зору дотримуються Грачева М. В, Маслова Е. В, Маслоу А., Макмиллан И. та інші вчені.
Дескриптивна (описова) концепція управління персоналом	Представником даної концепції є Герчикова І. Н., яка визначає процес «управління персоналом» як самостійний вид діяльності фахівців-менеджерів, головною метою яких є підвищення виробничої, творчої віддачі і активності персоналу; орієнтація на скорочення частки і чисельності виробничих і управлінських працівників; розробка і реалізація політики підбору і розстановки персоналу; вироблення правил прийому і звільнення персоналу; рішення питань, пов'язаних з навчанням і підвищенням кваліфікації персоналу». У даному визначенні розкриваються мета і низка найважливіших функцій управління персоналом. Його важливою гідністю є конкретність в розкритті змісту діяльності по управлінню кадрами. Проте, на нашу думку, це визначення має, щонайменше, два недоліки: - по-перше, воно слабо відображає суть і специфіку управління персоналом; - по-друге, перераховує далеко не всі його найважливіші функції.
Телеологічний методичний підхід визначення сутності категорії «управління персоналом» (з погляду мети, завдань процесу управління)	Досить розповсюджена сучасна концепція управління персоналом організації, прихильниками якої є А.Я. Кібанов, Д.К. Захаров та ін. Базовими положеннями даної концептуальної теорії є твердження відносно того, що управління персоналом - це комплекс управлінських (організаційних, економічних, правових) заходів щодо кількісних і якісних характеристик персоналу і спрямованості його трудової поведінки цілям і завданням підприємства, що забезпечують відповідність (організації).
Дескриптивно-телеологічні поняття	Автори даного методичного підходу намагаються поєднати характеристику цілей менеджменту персоналу з перерахуванням його найважливіших функцій. За дослідженнями Р. Марра і В. Вебера «економіка персоналу (або управління персоналом) – є сферою діяльності, характерної для всіх організацій, і її головне завдання полягає в забезпеченні організації управління персоналом і цілеспрямованому використанні персоналу».

істотно відрізняється від української, оскільки вона ґрунтується на менталітеті своїх співробітників. Це система, згідно з якою, працівник, що приймається на службу після закінчення навчання, працює в корпорації майже до виходу на пенсію. В українському менталітеті навпаки – працівник, що відпрацював в одній фірмі більше п'яти років, втрачає стимул-реакцію до самовдосконалення і починає деградувати в трудовому плані. Ця проблема практично залишається нерозв'язаною. На зміну системі довічного найму прийшла інша – більш ефективна та гнучка – «система обов'язкового найму». Суть її зводиться до такого: робоча сила набирається не кожним окремим підприємством, а адміністрацією компанії одночасно для всіх підприємств. Через кожних 4-7 років найнятим працівникам надається можливість перейти на інше підприємство цієї ж компанії. Така гнучка форма найму є вигідною для підприємств, оскільки дозволяє швидко вирішувати питання, пов'язані з найманим персоналом. На великих українських підприємствах «система обов'язкового найму» може бути одним із заходів вирішення проблеми з розвитком співробітників підприємства і одночасно високої плинності кадрів. Адже переведення проводиться в рамках однієї компанії. По-друге, підбір кадрів, що є основою основ роботи з персоналом. Як відомо, в Японії корпоративний дух, повна відсутність конфліктів, злагоженість роботи залежать від національного складу організації. Тобто багатьох проблем японським менеджерам вдається уникнути тому, що в Японії живе 99% японців. Українська реальність значно відрізняється від японської, водночас в системі однієї організації підібрати злагожений мононаціональний колектив можливо. Це майже повністю вирішує проблеми з несумісністю менталітетів, життєвих цінностей, віросповідання тощо. По-третє, також слід збільшити увагу до корпоративного духу, який постійно присутній в японських корпораціях. Японський стиль управління базується на переконаванні, а не на примусовій праці співробітників [6, с. 63].

Керівник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання – не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні стосунки. Як відзначає професор Піджельс Д., метою японського підприємця є використання найповнішою мірою майстерності, таланту і здібностей кожного працівника. Японський менеджмент бачить у своїх працівниках ті ресурси, які можуть принести економічний прибуток, якщо персонал навчити і використовувати відповідно до максимальних можливостей.

Таким чином, можна зробити висновок, що японська система підбору та управління персоналом є досить складним, але ефективним механізмом функціонування великих японських корпорацій. Зважаючи на те, що Японія займає передові економічні позиції та з кожним роком пропонує нові технології, зрозуміло, що принципи японського управління й підбору персоналу є досить ефективними. Водночас не кожній країні під силу запровадити японську систему управління в своїх підприємствах, тому що майже все залежить від менталітету країни та її історичних особливостей та традицій, які формувалися протягом усього періоду існування країни.

Розглянемо американську систему управління персоналом.

Американська система заснована на розгляді діяльності управління як самостійної професії і наявності самої розвинутої у світі мережі навчальних закладів, інших навчальних центрів і спеціальних програм, що забезпечують широкую підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів. Вона пристосована до умов високої мобільності керівного складу в промисловості США, що ускладнює проблему формування резерву кадрів. Кадрова політика у фірмах США зазвичай будується за такими напрямками: американські фірми використовують традиційні принципи відбору кадрів під час прийняття на роботу, основну увагу приділяють спеціалізованим знанням і професійним навичкам; загальними кри-

Таблиця 3

Системи управління персоналом у зарубіжних країнах

Критерій	Японія	США	Україна
Лозунг підприємств	«Робити все краще, більше і швидше для процвітання свого підприємства – значить, робити життя кращим для самого себе»	«Ми хочемо думати про себе як про переможців»	Максимізація прибутку – наше основне завдання
Стимулювання праці	Економічне. Психологічне	Об'єктом стимулювання є рівень кваліфікації	Економічне. Соціальне
Напрями управління	Орієнтація управління на групу, підвищена увага до людини	Орієнтація на окрему особу, увага до людини як до виконавця	Орієнтація на окрему особу
Стратегія розвитку	Приділяється більше уваги своєму довгостроковому розвитку.	Приділяється увага середньостроковому та короткостроковому розвитку	Орієнтація на короткостроковий розвиток
Професійна мобільність кадрів	Вважається досить негативним явищем	Вважається позитивним явищем і має високу тенденцію	Досить нормальне ставлення
Ротація посадових функцій	Всі найняті працівники набувають досвіду різних робіт	Майже відсутня ротація	Відсутня
Оплата праці	Залежно від стажу роботи, від життєвих піків, від результатів праці	Оплата праці за індивідуальними досягненнями	Оплата праці за особистими досягненнями
Ставлення до праці	Не існує нічого більш важливого, ніж робота	Увага приділяється особистому розвитку	Увага приділяється особистості
Відношення до людини	Відношення до людини як до центру діяльності	Людина як засіб досягнення мети	Людина – робоча сила
Відносини з підлеглими	Особисті, неформальні	Формальні	Дуже розвинута субординація
Процес підвищення кваліфікації	Без відриву від виробництва (на робочому місці)	Відокремлено, за спеціальними програмами	За спеціальними програмами

теріями відбору кадрів є освіта, практичний досвід роботи, психологічна сумісність, уміння працювати в колективі; в американських фірмах робиться орієнтація на вузьку спеціалізацію менеджерів [7, с. 92].

Вважається, що вищий управлінський персонал в США має значно вищі доходи, ніж в інших країнах, по відношенню до решти працівників. Якщо співвідношення між заробітною платою президента і некваліфікованого робітника в США становить 20:1, то в Японії – 8:1. Для американської компанії відповідно до вибраних тактичних цілей характерна переважна орієнтація на максимальну гнучкість системи управління в питаннях розподілу і перерозподілу всіх видів ресурсів для підвищення прибутку в короткостроковому розрізі [8, с. 153].

Аналізуючи таблицю 3, можна виявити спільні позитивні ознаки систем управління персоналом в різних країнах світу. Це:

- горизонтальне управління і турбота про всі ресурси, акцент на формуванні команди;
- децентралізована кадрова функція реалізується на лінійному рівні управління;
- спеціалісти з персоналу надають підтримку лінійному менеджменту;
- планування людських ресурсів повністю інтегровано в корпоративне планування;
- цілісна корпоративна культура і балансування поточних потреб інтегрованої організації із зовнішнім середовищем.

Отже, для того щоб створити дієву систему управління на підприємстві, розробити власну фірмову філософію управління персоналом, слід виходити з досвіду провідних світових компаній, а крім того, накопичувати власний досвід роботи з українськими працівниками. Проте за порівняльного аналізу будь-яких систем управління необхідно зауважити, що автоматичне запровадження тієї або іншої системи управління ще не гарантує високої ефективності. Ефективність виробничої організації обумовлена не стільки використанням тієї або іншої системи управління, скільки тим, як пристосовані її елементи до виробничо-ринкових умов, в яких функціонує організація [9, с. 296].

Технологію управління персоналом як людським ресурсом можна вважати ефективною в транснаціональних корпораціях за певних умов, зокрема, коли розвинута система адаптації до зовнішнього і внутрішнього ринку праці, підтримується високий рівень участі працівників в управлінських процесах, застосовується гнучка система організації робіт, налагоджена широка система комунікацій в корпораціях і сформована гармонійна корпоративна культура.

Управління персоналом стає фактором підвищення конкурентоспроможності та перспективного розвитку, тому вимагає посиленої уваги і залишається актуальним для всіх транснаціональних корпорацій. В умовах динамічних змін чітко постає проблема пошуку нових механізмів управління персоналом, які відповідатимуть викликам часу.

З огляду на це, пропонуємо концептуальну схему управління персоналом, яка відображена на рисунку 1 і включає декілька блоків [10, с. 305].

Висновки з проведеного дослідження. Ефективне управління персоналом ґрунтується на системі цінностей, яку культивує корпорація і яка, власне, диктуватиме загальну ідеологію управління персона-

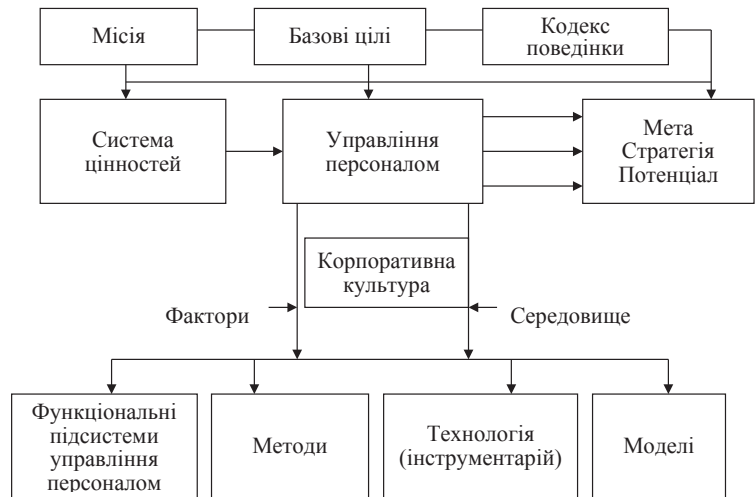


Рис. 1. Концептуальна схема управління персоналом

лом. Отже, розглядаючи механізм управління персоналом в цілому в сучасних умовах, треба починати із системи цінностей, а далі підбирати форми і методи управління персоналом, співзвучні до цієї системи, будувати кадрову політику (підбір, навчання, розвиток персоналу), враховуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Цементуючим блоком в управлінні персоналом є все-таки організаційна культура із її функціями: охоронною, інтегруючою, регулювальною, мотиваційною, економічною та іншими.

Механізм управління персоналом є відповідною системою послідовних форм, методів і засобів, зорієнтованих на вирішення кадрової проблеми в конкретних умовах організації виробничої діяльності. Основу цих технологій складає така сукупність форм і методів роботи з персоналом, яка дозволяє досягнути не тільки одноразового успіху і результату, але і його постійне примноження. Ці технології будуть ефективними як при відносно стійкому середовищі, так і при змінному.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности : учеб. пособ. для вузов / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
2. Методология управления трудовыми ресурсами : моногр. / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.
3. Шекшня С. В. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета. – Изд. 6-е, перераб. и доп. (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом» / С. В. Шекшня, Н. Н. Ермошкин. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синез», 2002. – 336 с.
4. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом : учебник для студ. вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. Я. Кибанов – М. : ИНФРА-М, 2007. – 446 с.
5. Бойченко А. HR-метрики – инструмент усовершенствования системы управления персоналом / А. Бойченко, Е. Веселкова // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 3. – С. 52-67.
6. Долгих А. HR-метрики / А. Долгих // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 8. – С. 62-68.
7. Маслов Е. В. Управление персоналом: учеб. пособ. / Е. В. Маслов. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : НГАЭиУ, 2001. – 312 с.
8. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации : Пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 304 с.
9. Харчишина О. В. Структура организационной культуры предприятия // Вісник ЖДТУ : зб. наукових праць. – Житомир : Видавництво ЖДТУ, 2010. – С. 295-298.
10. Федорова Н. В. Управление персоналом организации / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с.

УДК 65.050.9

Ганущак Т.В.*кандидат економічних наук, доцент
Університету економіки і права «КРОК»***КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено кадрову безпеку як складову економічної безпеки підприємства. Проаналізовано підходи до економічної безпеки підприємства та кадрової безпеки. Дано власне визначення поняттям «економічна безпека підприємства», «кадрова безпека». Визначено основні заходи у забезпеченні кадрової безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, безпека, економічна безпека, кадрова безпека, підхід, загроза, ризик, небезпека.

Ганущак Т.В. КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована кадровая безопасность как составляющая экономической безопасности предприятия. Проанализированы подходы к экономической безопасности предприятия и кадровой безопасности. Дано собственное определение понятий «экономическая безопасность предприятия», «кадровая безопасность». Определены основные мероприятия в обеспечении кадровой безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, безопасность, экономическая безопасность, кадровая безопасность, подход, угроза, риск, опасность.

Ganushchak T.V. STAFF SAFETY OF ENTERPRISE

The article deals with staff security as a part of economic security of enterprise. There have been analyzed the approaches to economic security of enterprise and staff security as well as there have been introduced the terms «enterprise economic security», «staff security». This article points out the main tools to ensure enterprise staff security.

Keywords: enterprise, safety, economic safety of enterprise, skilled safety, approach, threat, risk, danger.

Постановка проблеми. Кризова ситуація, що нині болуче постала у нашій країні, особливо загострила ситуацію із забезпечення економічної безпеки як окремого підприємства чи конкретної галузі, так і економічної безпеки всієї країни. На всіх етапах розвитку господарюючі суб'єкти потребують управління. Необхідно управляти не тільки підприємством, але й окремими його підрозділами. Зокрема, однією з найбільших небезпек для суб'єктів господарської діяльності є персонал. З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки керівництво повинно забезпечити максимальну безпеку основних функціональних складових. Однією з таких складових економічної безпеки підприємства є кадрова безпека.

Специфіка проблеми забезпечення кадрової безпеки підприємств полягає у формулюванні єдиної оптимальної структури керівництва та врахування впливу екзогенних і ендогенних факторів. Невчасна адаптація до змін зовнішнього середовища під впливом часу і нерозуміння потреб працівників, невідповідність умов та рівня заробітної плати значною мірою впливають на кадрову безпеку суб'єкта господарювання зокрема і на економічну безпеку підприємства в цілому. Оптимальне управління є якісним і кількісним параметром розв'язку на основі об'єднання наукових методів аналізу, оцінки, оптимального вибору організаційної структури в залежності від діяльності керівництва, кадрової політики суб'єкта господарювання з врахуванням ризиків, пошук оптимальних варіантів організаційних рішень, використання новітніх технологій у запобіганні кадрових правопорушень. Саме тому є досить актуальним питанням дослідження кадрової безпеки як складової економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека суб'єкта господарювання як основи захисту його інтересів від екзогенних та ендогенних факторів впливу в сучасних умовах невизначеності є предметом вивчення, про що свідчить значна кількість наукових праць. Дослідженням економічної безпеки підприємства займалися такі вчені, зокрема: В.Г. Алькема, Е.В. Ареф'єва, Г.І. Башняні-

на, О.В. Ваганова, В.А., Григор'єв В.С. Іфтемчук, Л.С. Козак, В.В. Крутов, Е.Ю. Литовчинко, М.І. Маніліч, М.Б. Тумар, О.В. Федорук, Г.Д. Шутак. Кадрову безпеку як складову економічної безпеки підприємств досліджували такі економісти: О.С. Єгорова, А.О. Єременко, Н.Г. Мехеда, Т.В. Полозова, Н.В. Чередниченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, і досі існують нерозв'язані проблеми, що пов'язані із забезпеченням кадрової безпеки як складової економічної безпеки суб'єктів господарювання, потребою у модернізації існуючих методів і засобів розв'язання завдань у сучасних умовах розвитку фінансово-економічної системи країни. Розв'язання цього завдання ускладнюється через відсутність єдиного наукового системного підходу із врахуванням специфіки галузі досліджуваного суб'єкта виробничо-господарської діяльності, рівня освіченості персоналу, методів перевірки на всіх стадіях та єдиного понятійно-категоріального апарату.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є:

- проаналізувати підходи до дефініції «економічна безпека підприємства»;
- надати власне трактування терміну «економічна безпека підприємства»;
- дослідити підходи до терміну «кадрова безпека»;
- сформулювати власне визначення економічній категорії «кадрова безпека»;
- визначити основні заходи у забезпеченні кадрової безпеки як економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. За даними дослідження, що було проведено однією з найбільших консалтингових компаній KPMG, Україна сьогодні займає 6 місце у світі за кількістю розкрадань і шахрайських операцій, що здійснені співробітниками.

Щорічні витрати в компаніях через крадіжки, зловживання чи інші шахрайські схеми персоналу можуть досягати до 7% виручки. Майже 80% збитків українських компаній – це справа рук умисних дій або недбалого ставлення власного персоналу. У той же час у ході дослідження 56% опитаних компаній за-

значили, що не мають налагодженої системи протидії шахрайству, 37% – мають формальну схему [1].

Близько 80% збитку матеріальним активам компаній наноситься їх власним персоналом. Тільки 20% спроб злому мереж і отримання несанкціонованого доступу до комп'ютерної інформації приходиться ззовні. У середньому всі ці зарубіжні та подібні їм вітчизняні проблеми коштують від 6 до 9% прибутку [2].

Від економічних злочинів своїх співробітників сьогодні страждають більше 40% компаній, втрачаючи в результаті крадіжки до 7% свого доходу. За даними Grant Thornton International Business Report, на шлях боротьби з внутрішньо-корпоративним шахрайством встали вже 45% компаній по всьому світу. У рейтингу країн, в яких власники компанії тримають службу безпеки, лідирують Філіппіни (72%), Мексика (71%), Росія (63%), США, Вірменія (60%). У Канаді, Аргентині, Нідерландах та Австралії – по 40% компаній, що мають службу безпеки. Замикають список В'єтнам, Данія і Японія, де служби внутрішнього контролю є тільки у п'ятій частині компаній. У США рівень внутрішньо корпоративного шахрайства лише трохи поступається кількості фірм, що почали вже боротися з ним (52% проти 59% відповідно) [3].

На сьогоднішній день існує велика кількість підходів щодо визначення економічної безпеки підприємства та вплив на неї підскладових.

Таким чином, категорію «економічна безпека підприємств» можна розглядати у функціонально-структурному аспекті, тобто як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих «блоків» або сфер економічної системи держави [11, с. 37-52].

У цілому можна виділити декілька підходів різних авторів до визначення економічної безпеки підприємства (рис. 1.):

1. Як захист проти економічних злочинів. Дуже часто забезпечення економічної безпеки підприємства зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (від крадіжки, шахрайства, фальсифікації, промислового шпигунства і т. д.).

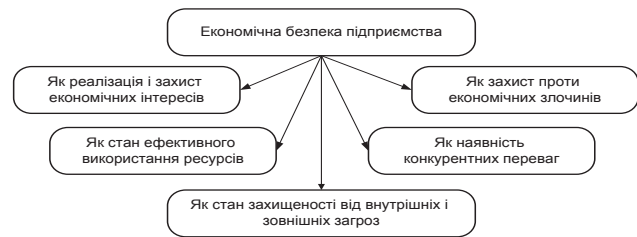


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» [12, с. 13]

2. Як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Підприємство – це в першу чергу об'єкт економічних відносин. Власник підприємства ставить результатом діяльності підприємства досягнення поставленої ним мети, яка, як правило, носить економічний характер.

3. Як стан ефективного використання ресурсів або потенціалу. Базується на економічних поняттях досягнення мети, функціонування підприємства, тобто є ресурсно-функціональним підходом.

4. Як наявність конкурентних переваг. Підхід, прихильники якого вважають, що наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням, забезпечить йому певний рівень економічної безпеки. Але сам факт наявності переваг і потенціалу, без їх використання і реалізації, не гарантує підприємству економічної безпеки.

5. Як реалізація і захист економічних інтересів. Відносно новий підхід, що заснований на реалізації і захисті економічних інтересів підприємства, визначає економічну безпеку підприємства як захищеність його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист підприємства, його кадрового та інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру [12, с. 13-14].

Таблиця 1

Підходи до дефініції «економічна безпека підприємства»

Автори	Підходи до терміну «економічна безпека підприємства»
В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак, Г.І. Башняніна, В.С. Іфтемчук [4, с. 55]	Стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних й інтелектуальних ресурсів підприємства, при якому гарантується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток.
В.В. Крутов [5, с. 50]	Стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності.
Е.В. Ареф'єва, Е.Ю. Литовчинко [6, с. 96]	Вбачають економічну безпеку підприємства в захищеності від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, при якому забезпечується реалізація комерційних інтересів та цілей статутної діяльності.
М.Б. Тумар [7, с. 14]	Стани та процеси, пов'язані із забезпеченням економічної стійкості підприємства, здатності його до виживання в складних конкурентних умовах ринкової економіки.
В.Г. Алькема [8, с. 9]	Стан захищеності інтересів, прав, ресурсів та інших матеріальних, і нематеріальних об'єктів, які є цінністю для суб'єктів економічної безпеки підприємства, від внутрішніх та зовнішніх загроз.
Л.С. Козак, О.В. Федорук [9, с. 72]	Стан найбільш ефективного використання економічних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування мікроекономічної системи сьогодні та у майбутньому.
О.В. Ваганова [10, с. 42]	Забезпечення такого стану його функціонування, який характеризується захищеністю від зовнішніх та внутрішніх загроз, наявністю конкурентних переваг, обумовлених стійким розвитком матеріальних, фінансових, кадрових, техніко-технологічних потенціалів, що відповідають стратегічним цілям і завданням підприємства.
Авторський підхід	Сукупність економічних відносин, які виникають з приводу забезпечення стабільності, збалансованості інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища.

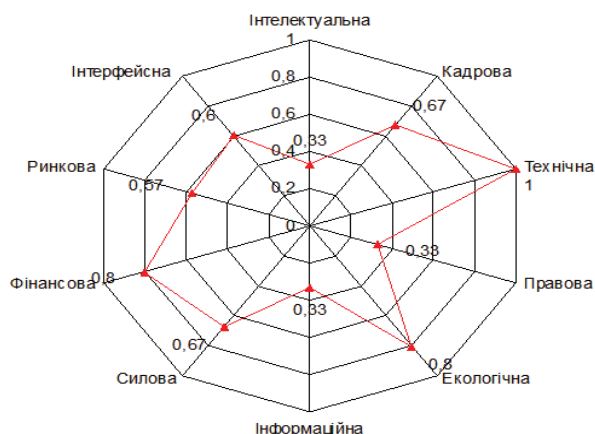


Рис. 2. Схема областей економічної безпеки підприємства [13]

Чим ближче значення оцінки до одиниці, тим вищий рівень економічної безпеки. Оцінка нижче 0,5 свідчить про ослаблення економічної безпеки підприємства. Аналіз окремих складових дозволить встановити, звідки надходять загрози.

Для наочності результати оцінювання економічної безпеки подамо у вигляді діаграми, де радіус-вектори характеризують рівні складової економічної безпеки (рис. 2) [13].

Склад кадрів безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки на підприємстві. Негативний вплив на кадрову складову мають:

1. *Внутрішні загрози:* невідповідність кваліфікації працівників вимогам до них; недостатня кваліфікація працівників; слабка організація системи управління персоналом; слабка організація системи навчання; неефективна система мотивації; помилки в плануванні ресурсів персоналу; зниження кількості раціоналізаторських пропозицій та ініціатив; відхід кваліфікованих працівників; працівники зорієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань; працівники зорієнтовані на дотримання інтересів підрозділу; відсутність корпоративної політики або вона «слабка»; неякісні перевірки кандидатів для приймання на роботу.

2. *Зовнішні загрози:* умови мотивації у конкурентів кращі (неважко за такого розкладу спрогнозувати перехід фахівців до конкурентів); тиск на працівників ззовні; потрапляння працівників у різні види залежності; інфляційні процеси [7].

Внутрішні та зовнішні загрози та небезпеки економічній безпеці підприємства з боку кадрів можуть бути

різними в залежності від специфіки діяльності, регіональної приналежності, рівня захисту підприємства.

Збитки підприємству можуть бути спричинені як навмисними діями (свідоме шахрайство, продаж інформації конкурентам), так і ненавмисними як результат некомпетентності та непрофесіоналізму. Тому ще однією метою кадрової безпеки є підбір висококваліфікованого персоналу або ж його навчання нормам та основним вимогам роботи.

Для забезпечення кадрової безпеки організації під час випробувального терміну використовуються такі методики:

- створення стресових ситуацій (перевіряється рівень стресостійкості працівника та поведінка і прийняття рішення у разі виникнення надзвичайних ситуацій);
- метод провокацій (перевірка лояльності та компетентності особи) [8].

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши підходи щодо економічної безпеки підприємства і впливу на неї її кадрової складової, можна зробити висновки, що вони не є досконалими і неоднозначними. Ефективна кадрова політика на підприємстві є гарантією стабільності розвитку виробничо-господарської діяльності в цілому; привабливістю підприємств конкретної галузі для іноземних інвесторів; можливістю вчасно захиститися від екзогенних та ендогенних факторів впливу і уникнення можливих ризиків з економією ресурсів часу.

Дослідивши підходи вчених-економістів, автор пропонує наступні дефініції: економічна безпека підприємства – це сукупність економічних відносин, які виникають з приводу забезпечення стабільності, збалансованості інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища; кадрова безпека на підприємстві – це сукупність економічних відносин на підприємстві з приводу забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання шляхом запобігання ризикам та загрозам екзогенного та ендогенного характеру та впровадження низки заходів превентивного характеру щодо ненастання негативної події на підприємстві.

На думку автора, необхідно більш детально вивчати вплив окремої складової на економічну безпеку підприємства. Враховуючи те, що на сьогоднішній день питання кадрової безпеки як підскладової економічної безпеки підприємств мало досліджуване, а втрати підприємств через персонал постійно зростають, необхідно вживати ряд превентивних заходів, починаючи з прийому працівників на роботу. Одним із таких методів могло б бути тестування на поліграфі. Використання новітніх методів та технологій можуть собі дозволити лише великі підприємства і,

Таблиця 2

Порівняльна характеристика терміну «кадрова безпека»

Автори	Тлумачення терміну «кадрова безпека»
Єгорова О.С. [3]	Процес запобігання негативних впливів на економічну безпеку підприємства через ризики і загрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому.
Мехеда Н.Г. [12]	Комплекс дій та взаємовідношень персоналу, за якого відбувається ефективне економічне функціонування підприємства, його здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, діагностика та прогнозування впливу персоналу на показники роботи, його інтелектуальний потенціал і трудові відносини загалом.
Чередниченко Н.В. [13]	Кадрова безпека є синтетичною категорією: економічної теорії, теорії управління персоналом, економіки праці, соціології, політології.
Єременко А.О., Полозова Т.В. [14]	Характеристика стану економічної системи, при якому відбувається ефективне функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники економічної системи.
Авторський підхід	Сукупність економічних відносин на підприємстві з приводу забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання шляхом запобігання ризикам та загрозам екзогенного та ендогенного характеру та впровадження ряду заходів превентивного характеру щодо ненастання негативної події на підприємстві.

на жаль, в основному з іноземним капіталом. Для вітчизняних підприємств великою економією коштів у майбутньому буде хоча б застосування техніки спостереження та контроль з боку служби безпеки. З метою отримання інформації для попередження та профілактики ризиків, що викликані протиправними діями своїх співробітників на підприємстві, доречно було б залучати кваліфікованих психологів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кадрова безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://privatbank.ua/ua/business/srednemu-i-krupnomu-biznesu/kadrovaja-bezopasnost/>.
2. Чумарін І.Г. Що таке кадрова безпека компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alls.in.ua/41136-shho-take-kadrova-bezpeka-kompani.html>.
3. Сгорова О.С. Управління кадровою безпекою підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>.
4. Генеза ринкової економіки : словник-довідник / [авт.-уклад. В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутаєв] / Г.І. Башняніна, В.С. Іфтемчук. – К. : «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
5. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємства / В.В. Крутов. – К. : «Фенікс», 2008. – 406 с.
6. Ареф'єва Е.В. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств / Е.В. Ареф'єва, Е.Ю. Литовчинко // Актуальні проблеми економіки. – Вип. 11. – 2008. – С. 95-100.
7. Тумар М.Б. Основи економічної безпеки ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект : монографія / М.Б. Тумар, О.С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.
8. Алькема В.Г. Ключові напрямки розвитку системи економічної безпеки автотранспортних підприємств / В.Г. Алькема // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Вип. 38. – 2012 – С. 8-13.
9. Козак Л.С. Теоретичне обґрунтування та оцінка рівня економічної безпеки підприємства в системі антикризового управління / Л.С. Козак, О.В. Федорук // Вісник Хмельницького національного університету. – Вип. 2 –Т.1–2010. – С. 68-72.
10. Ваганова О.В. Концептуальні засади формування системи економічної безпеки підприємства / О.В. Ваганова // Вчені записки Університету «КРОК». – Вип. 20. – Т. 1. – 2009. – С. 35-44.
11. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак, С.М. Лаптев. – К. : Ун-т економіки та права «КРОК», 2008. – 403 с.
12. Мехеда Н.Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1202/12maisam.pdf>.
13. Чередниченко Н.В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc>.
14. Єременко А.О., Полозова Т.В. Методологічні основи системи кадрової безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/User/Downloads/25143-43570-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/25143-43570-1-PB%20(1).pdf).
15. Кадрова складова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1951110551267/ekonomika/bezpeka_pidprijemstva_intelektualnij_kadroviy_sferah.
16. Кадрова безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sirius.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1806&Itemid=&lang=ru.
17. Діагностика економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://posibnyku.vntu.edu.ua/e_d/p10.html.
18. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / укл. І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 256 с.

УДК 338.583:336

Глебова А.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Полтавського національного технічного університету

імені Юрія Кондратюка

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена дослідженню сутності поняття «трансакційні витрати» та їх класифікації. Нині існує безліч підходів щодо класифікації трансакційних витрат, але переважна більшість їх сформувалася у світовій практиці. В Україні, на відміну від інших країн, державні інституції знаходяться на стадії формування і мають свої особливості, що, у свою чергу, впливає на процес управління трансакційними витратами.

Ключові слова: трансакційні витрати, конкуренція, власність, комерційна діяльність, трансформаційні витрати.

Glebova A.A. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ

Статья посвящена исследованию сущности понятия «трансакционные затраты» и их классификации. На современном этапе существует значительное количество подходов к классификации трансакционных затрат, которые сформировались в мировой практике. В Украине, в отличие от других стран, государственные институции находятся на этапе формирования и имеют свои особенности, что влияет на процесс управления трансакционными затратами.

Ключевые слова: трансакционные затраты, конкуренция, собственность, коммерческая деятельность, трансформационные затраты.

Glebova A.A. TRANSACTION COSTS: THE NATURE, TYPES AND FEATURES

The article explores the essence of the concept of «transaction costs» and their classification. At present, there are a significant number of approaches to classification of transaction costs, which was formed in the world. In Ukraine, unlike other countries, public institutions are at the stage of formation and have their own characteristics that affect process control transaction costs.

Keywords: transaction costs, competition, ownership, commercial activities, transformation costs.

Актуальність теми. Трансформація форм власності в Україні супроводжувалася процесами приватизації і акціонування, що призвело до формування підприємств і організацій – нової організаційно-пра-

вової форми господарювання – акціонерної у формі ПАТ, ПрАТ, ТОВ тощо. Водночас світова теорія і практика господарювання в умовах загострення кризових ситуацій засвідчила необхідність приділення

уваги до трансакційних витрат у процесі управління сучасними товариствами, особливо ПАТ і ПрАТ, методологія управління якими розвивається і не має єдиної думки щодо технології управління.

Аналіз останніх публікацій. Варіанти класифікації трансакційних витрат пропонувалися як відомими вченими-економістами (Р. Коуз, О. Уільямсон, Д. Порт, Т. Еггертссон та ін.), так і значною кількістю вчених і дослідників різних сфер економічної науки, в т.ч. і бухгалтерського обліку, які займалися вивченням теорії трансакційних витрат (С.В. Булгакова, О.В. Замазій, А.В. Красніков, М.В. Мельник, І.Г. Панженська, Н.Г. Сапожникова, А.Ю. Соколов, Ю.Ю. Трашенюк, Л.В. Усатова та ін.). Існування значної кількості підходів до класифікації трансакційних витрат пов'язано з тим, що неінституціональна теорія активно розвивається і, як зазначають Я.І. Кузьмінов, К.А. Бендукідзе та М.М. Юдкевич, не має сформованого кристалічного ядра.

Тому метою статті є дослідження теоретичних і науково-методичних підходів щодо класифікації трансакційних витрат, що дозволить визначити внутрішні резерви розвитку сучасних ПАТ і ПрАТ.

Результати дослідження. Ідея виникнення і впровадження в економічну науку поняття «трансакційних витрат» походить від потреби суб'єктів, що приймають економічні рішення, володіти інформацією про те, яка частина понесених витрат на ведення господарської діяльності забезпечує приріст вкладеного капіталу (це основна виробнича діяльність з виготовлення продукції (робіт, послуг), яка підлягає реалізації), та обслуговуюча діяльність, що охоплює процеси отримання інформації про економічне та ринкове середовище, правові та політичні умови, специфіку попиту і пропозиції продукції, налагодження економічних та виробничих бізнес-зв'язків, виконання заходів з просування виготовленої продукції. Вперше трактування трансакційних витрат як економічної категорії з'явилося у праці Р. Коуза «Природа фірми», який вважається основоположником цього поняття. На думку автора,

без поняття трансакційних витрат неможливо зрозуміти, як працює економічна система, не можна з користю проаналізувати численні проблеми та немає підстав для певної політики [6]. Введення категорії трансакційних витрат в економічну теорію, за допомогою яких Р. Коуз пояснював феномен виникнення фірми як засіб їх мінімізації, зумовило необхідність уточнення структури усіх витрат підприємства.

Сукупні затрати, за Р. Коузом, складаються з трансформаційних і трансакційних витрат. Не применшуючи досягнень Р. Коуза, дослідники пропонують власну структуру сукупних витрат, відмінну від вищенаведеної. Тому виникає необхідність дослідження сутності поняття «трансакційні витрати» (табл. 1).

Таким чином, відсутність узгодженості щодо сутності поняття «трансакційні витрати» обумовлена генезисом теорій управління фірми, де трансакційні витрати є важливим елементом (табл. 2). Як зазначає Мартинець В.В., саме ці теорії (неокласична, суспільного вибору, прав власності, угод, ігор, інституціональної теорії, теорії управління, управління витратами) є передумовами формування сучасних трактувань сутності цього поняття [7].

Тому ми пропонуємо під цим поняттям розуміти сукупність витрат, які супроводжують діяльність товариства у процесі здійснення правочинів і є невід'ємною частиною функціонування його в ринкових умовах господарювання. Водночас не існує також єдиного підходу щодо класифікації трансакційних витрат. Клейнер Г.Б. пропонує всі витрати підприємства поділяти на внутрішні, зовнішні і трансакційні. Внутрішні затрати фактично ідентичні трансформаційним, а склад трансакційних витрат звужується і містить витрати на пошук контрагента, визначення ціни й обсягу реалізації для кожної угоди, а також забезпечення перерозподілу прав власності [8]. Розвиваючи аналіз Коуза, прихильники трансакційного підходу запропонували різні класифікації трансакційних витрат (табл. 3).

Таблиця 1

Дослідження сутності поняття «трансакційні витрати» у працях науковців

Автор	Сутність поняття
К. Ерроу	витрати експлуатації економічної системи
Дж. Джоунс	витрати на переговори, моніторинг і виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди
А. Алчіан	трансакційні витрати виникають, оскільки існують проблеми спілкування, обробки інформації, дотримання умов договору, нечіткі визначення прав тощо
С. Чанг	будь-які інституційні витрати, які виникають у будь-якій економіці, яку організовано не за Вальрасом
О. Уільямсон	є еквівалентом тертя в механічних системах, яке заважає оперативному укладанню угод між економічними агентами
Д. Алєн	витрати встановлення і забезпечення права власності
О. Вільямсон	вартість проектування, обговорення та страхування гарантій умов угоди; витрати, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій і мають місце з порушенням відповідності механізму угод обставинам їх реалізації; організаційні та експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням певних структур управління з метою усунення конфліктних ситуацій; витрати, пов'язані зі страхуванням точного виконання контрактних зобов'язань
Дж. Коммонс	витрати на відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством
Г.Б. Клейнер	витрати на адаптацію фірми до мінливих ринкових умов
С.І. Архієреєв	економічні витрати, що включають неявні витрати (втрати), які визначаються за альтернативним принципом, як сукупність витрат, що виникають при обміні правами власності, і затрат, призначених для зменшення цих витрат
Р.І. Капелюшников	витрати прийняття рішень, розробки планів і організації майбутньої діяльності, ведення переговорів щодо їх змісту і умов, коли в ділові відносини вступають двоє і більше учасників; витрати на зміну планів, перегляд умов угоди й врегулювання спірних питань, якщо це диктується обставинами, що змінилися; забезпечення того, щоб учасники дотримувалися досягнутих домовленостей
А. Олійник	економічна оцінка витрат, що виникають у процесі координації діяльності економічних суб'єктів
В. Радаєв	витрати, пов'язані з входом на ринок і виходом з ринку, доступом до ресурсів, передачею, специфікацією та захистом прав власності, укладанням та обслуговуванням ділових відносин

Джерело: [1; 2; 3; 5; 7; 9]

Таблиця 2

Передумови формування теорії трансакційних витрат як елементу загальної теорії управління фірмою

Вихідна концепція	Вплив на формування теорії трансакційних витрат
Неокласична теорія	основним положенням є максимізація корисності, прагнення до рівноваги, вільний доступ до отримання інформації. Таким чином, трансакційні витрати практично зводяться до нуля
Теорія суспільного вибору	теорія пояснює поведінку людей в умовах раціонального прийняття рішень. Тісно пов'язана з підходом максимізації корисності, яка пояснює поведінку людей (суб'єктів господарювання) через прагнення до максимізації вигоди від прийняття рішення. За інших рівних умов у ході укладання угод гравці порівнюють вигоду від угоди і витрати на здійснення трансакції
Теорія прав власності	трансакційні витрати виникають у процесі обміну правами власності
Теорія угод	теорія стверджує, що окремі агенти ринку зіставляють економічні результати взаємодії і залежно від результатів зіставлення: змінюють відносини з іншими агентами (відмовляються від угоди, об'єднуються у мережу). Або впливають на ринкове середовище шляхом формування нових відносин. Трансакційні витрати, як правило, викликані асиметрією інформації
Теорія ігор	моделювання економічних рішень в умовах, коли результат залежить від вибору, зробленого кожним економічним агентом, коли той не має інформації про рішення, обраним іншими агентами. В умовах невизначеності гравець може зробити вибір на користь придбання додаткової інформації, і, отже, трансакційні витрати пошуку інформації зростають
Інституціональна теорія	трансакційні витрати формують інституціональне середовище. Формальні і неформальні інститути створюють середовище, в якому формується механізм регулювання та контролю трансакційних витрат
Теорія управління	управління трансакційними витратами підприємства здійснюється за допомогою наступних управлінських функцій: планування, організації, мотивації, обліку, регулювання і контролю. Ефективна система прийняття управлінських рішень передбачає облік, оцінку і аналіз витрат як обмежень при прийнятті рішень
Управління витратами підприємства	трансакційні витрати розглядають у загальній структурі витрат підприємства, але вони не виділені в окрему статтю витрат, і є складовою частиною комерційних витрат

Джерело: [7]

Таблиця 3

Узагальнена класифікація трансакційних витрат

Автор	Ознака	Види витрат	Сутність витрат
Поль Р. Мілгром і Джон Робертс	Координаційні витрати	1. Витрати визначення деталей контракту 2. Витрати визначення партнерів 3. Витрати безпосередньої координації	по суті, це – обстеження ринку з метою визначити, що взагалі можна купити на ринку, перш ніж ви звучите свій підхід до чого-небудь конкретного; це – вивчення партнерів, які поставляють потрібні послуги або товари (їх місцезоналення, їх можливості виконати даний контракт, їх ціни і так далі).
	Мотиваційні витрати	4. Витрати, пов'язані з неповнотою інформації 5. Витрати, пов'язані з опортунізмом	що стосується складного контракту, то тут виникає необхідність створення структури, в рамках якої здійснюється зведення сторін разом. Ця структура представляє, наприклад, інтереси замовника і забезпечує процес переговорів; обмеженість інформації про ринок може привести до відмови від здійснення трансакції, від придбання блага; витрати, пов'язані з подоланням можливої опортуністичної поведінки, з подоланням нечесності партнера по відношенню до вас, приводять до того, що ви або наймаєте наглядача, або намагаєтеся знайти і вкласти в контракт якісь додаткові виміри ефективності вашого партнера, і так далі.
Д. Воллісом та Д. Нортом, О.Вільямсон	витрати ex ante	витрати на пошук інформації – витрати часу і ресурсів на пошук інформації про потенційного партнера та про ситуацію на ринку, а також витрати, пов'язані з неповнотою та недосконалістю отримуваної інформації;	витрати на ведення переговорів, які охоплюють витрати на ведення переговорів про умови обміну та про вибір форми угоди;
		витрати на вимірювання, що стосуються витрат, необхідних на проміри, вимірювальну техніку, витрат на визначення якості товарів та послуг, з приводу яких здійснюється угода, втрати від помилок і негочисності тощо;	витрати на укладання контракту – витрати на юридичне або позалегалне оформлення угоди.
Д. Воллісом та Д. Нортом, О.Вільямсон	витрати ex post	витрати на моніторинг та запобігання опортунізму, які стосуються витрат на контроль за дотриманням умов угоди та попередженням опортунізму, тобто ухилянням від цих умов;	витрати на специфікацію (точне визначення) та захист прав власності, тобто витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених під час виконання контракту прав, втрати від поганої специфікації прав власності та ненадійного захисту, а також витрати на виховання «консенсусної ідеології» – у дусі дотримання неписаних правил і норм
		витрати ex post	витрати на захист від третіх осіб, що становлять витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, мафії тощо) на частину корисного ефекту, отриманого у результаті угоди. це трансакційні витрати, що виникають після обміну і складаються із витрат на захист контрактів, перевірку їх виконання, контроль за якістю тощо.
К. Менар	витрати на виділення	обумовлені різною мірою технологічного поділу виробничих операцій або, іншими словами, цей вид витрат становить ключову характеристику фірми;	
	інформаційні витрати	складаються з витрат кодування, вартості передачі сигналу, витрат розшифрування, а також витрат на вивчення користування інформаційною системою;	
	витрати на масштаб	обумовлені існуванням системи безособового обміну, що потребує спеціалізованої системи забезпечення дотримання контрактів;	
	витрати на опортуністичну поведінку	їх існування обумовлено тим, що покарання порушника угоди пов'язане з певними витратами, що робить опортуністичну поведінку часто одним із кращих способів реалізації індивідуальних цілей суб'єктів господарювання	

Джерело: [2; 4; 6; 7; 9]

Тоді як більшість науковців пропонують виділяти (рис. 1):

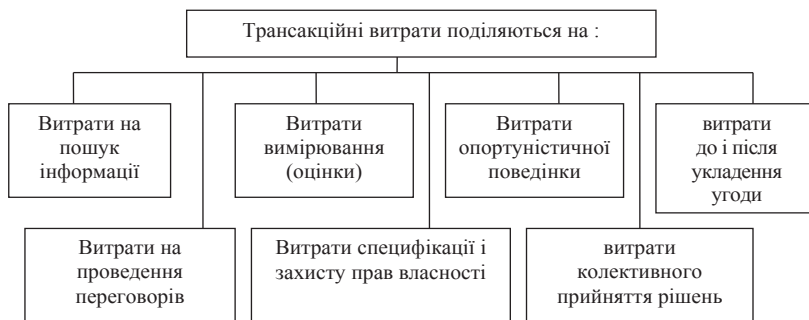


Рис. 1. Основні види трансакційних витрат підприємства

- 1) витрати пошуку інформації (Дж. Стіглер);
- 2) витрати моніторингу за поведінкою агента і витрати його самообмеження (М. Дженсен, У. Меклінг);
- 3) витрати визначення кількості й якості використаних під час обміну товарів і послуг (Й. Барцель);
- 4) витрати впливу та на специфікації (точне визначення) і захист прав власності (П. Мілгром і Дж. Робертс);
- 5) витрати опортуністичної поведінки що є складовою трансакційних витрат, яка найважче визначається (О. Вільямсон);
- 6) витрати колективного прийняття рішень (Г. Хансман);

7) витрати до (ex ante) та після (ex post) укладення угоди (О. Вільямсон, Р. Капелюшников) [1]. Даний підхід ми вважаємо за необхідне доповнити систематизацією трансакційних витрат Шигуна М.М. [9], який пропонує поділяти трансакційні витрати на наступні види (табл. 4).

О. В. Борович класифікує трансакційні витрати за функціями здійснюваних операцій. До витрат, що виникають у процесі постачання, включаються: основна та додаткова заробітна плата з відрахуваннями на соціальні заходи експедиторів та інших працівників, витрати на відрядження та переміщення працівників, зайнятих пошуком інформації про наявність цінностей та укладанням договорів, витрати на перевірку якості придбаних цінностей, тобто на їх лабораторний аналіз, витрати на сплату дозволів за право роботи з різними цінностями. Витрати, що виникають у процесі виробництва, охоплюють витрати, що згідно з вимогами нормативних актів, включаються у виробничу собівартість продукції, але вони не викликані технологічною необхідністю з виробництва продукції, а також ті, що зумовлені різними угодами (податки та збори, що включаються до собівартості продукції, а також нарахована орендна плата за земельні паї, основні засоби та інші необоротні активи, що використовуються підприємством на умовах оперативної або фінансової оренди для загальновиробничих потреб). Витрати при управлінні підприємством (адміністра-

Таблиця 4

Класифікація трансакційних витрат

Ознака	Характеристика
По відношенню до середовища виникнення: зовнішні і внутрішні.	Більшість трансакційних витрат носить зовнішній характер (налагодження бізнес-зв'язків, укладання договорів тощо), при цьому не слід забувати про внутрішнє середовище, яке визначає умови праці, співпраці, обміну інформації, систему заохочення і стимулювання працівників (утримання і заохочення провідних фахівців, створення покращених умов праці для ключових співробітників, створення умов для проведення мозкових штурмів, нарад, зборів у виключних умовах). Подібні витрати можуть носити разовий характер.
За частотою виникнення: разові і регулярні.	Ознака частоти виникнення трансакційних витрат оцінюється при фінансовому плануванні діяльності. Разові витрати не можуть бути спланованими, особливо, якщо вони неочікувані. У випадку, якщо разові витрати є значними за обсягами, вони вимагають термінового пошуку джерел фінансування. Регулярні трансакційні витрати є очікуваними, тому можуть попередньо включатися до фінансових планів та бюджетів, чим набувають забезпеченого характеру фінансування.
За податковим визнанням: податкові і фінансові.	Ця категорія витрат знижує податковий тягар для господарюючих суб'єктів, разом з тим вони підлягають більш суворому контролю з боку податкових органів. Якщо трансакційні витрати відносяться до групи фінансових витрат, з позиції податків вони відшкодовуються за рахунок прибутку підприємства. Ці витрати передбачають посилену увагу керівництва господарюючого суб'єкта, оскільки можливості щодо їх покриття є обмеженими.
За характером господарських процесів: інформаційні, договірні, торгові, правові.	Інформаційні трансакційні витрати включають процеси надання та отримання інформації господарюючим суб'єктом. В цілях прийняття рішень важливою є інформація про економічне та ринкове середовище, особливості галузі та умови і розвитку, положення підприємства відносно позиції конкурентів в галузі, специфіку попиту і пропозиції продукції, наявність податкових пільг на продукцію галузі, правові та політичні умови функціонування в регіоні, країні, за її межами. Договірні трансакційні витрати охоплюють процеси, пов'язані з налагодженням економічних та виробничих бізнес-зв'язків, укладанням договорів. Такі витрати охоплюють пошук потенційних контрагентів (постачальників, покупців, інвесторів) та інформації про них, заходів з організації та проведення переговорів щодо можливої співпраці, комунікаційні витрати (телефонні розмови, робота оргтехніки, транспортні і відрядні витрати). Торгові трансакційні витрати пов'язані з виконанням заходів з просування виготовленої продукції, маркетинговою діяльністю. Це допродажне (надання інформації про продукт, оголошення акцій, реклама, проба продукту потенційними споживачами), продажне (сервісне обслуговування, доставка продукції, заохочувальні подарунки при купівлі товару, надання знижок і гарантій) і післяпродажне (гарантійний ремонт товарів, розіграші призів, подарунків серед покупців продукції, надання додаткової інформації про супутні товари) супроводження продукції господарюючого суб'єкта. Правові (інституційні, опортуністичні, політичні) трансакційні витрати пов'язані з вимушеним супроводженням господарської діяльності, що викликана правовими, політичними або іншими умовами ведення бізнесу на певній території країни або за її межами, а саме включають: реєстраційні витрати, витрати на отримання дозволів на ведення діяльності, оплату за отримання або передачу прав власності, захист прав власності, проходження сертифікації продукції, контролю якості, стандартизації діяльності, подолання бюрократичних бар'єрів, судові витрати, оплату штрафів, неустойок внаслідок порушення умов договорів, порушення законодавства, використання систем захисту інформації та безпеки ведення бізнесу.

тивні) складаються з вартості послуг банку за розрахунково-касове обслуговування та за інші операції; оплата консультаційних та інформаційних послуг, в тому числі, аудиторські перевірки, вартість ліцензій та інших дозволів на ведення діяльності; витрати на службові відрядження, переміщення та транспортне обслуговування адміністративного персоналу; податки і збори, а також обов'язкові платежі, які не відносяться до виробничої собівартості чи до інших об'єктів обліку (комунальний податок за адміністративний персонал, плата за воду, яку вибирають із водогосподарських систем у межах затверджених лімітів, а також платежів за використання інших природних ресурсів тощо).

До витрат, що виникають при збуті продукції, відносять: витрати на підписання договорів, витрати на рекламу та дослідження ринку, витрати у сумі сплачених коштів за включення до Тематичного каталогу учасників процедур закупівель та за витяг з Тематичного каталогу, за банківську гарантію, за тендерну документацію, за послуги кур'єрської пошти та реєстраційний збір за проведення біржових торгів [2]. Водночас ми можемо виділити наступні види трансакційних витрат :

1) залежно від рівня управління: держави, регіону, підприємства;

2) за можливістю відображення в фінансових документах: що відображаються в документах і ті, що не відображаються в документах;

3) щодо можливості здійснення: офіційні і неофіційні;

4) за періодичністю: разові, умовно постійні, умовно змінні;

5) щодо суб'єкта господарювання : ринкові і внутрішньофірмові;

6) за можливістю впливу на процес формування: керовані, некеровані;

7) залежно від функції: управлінські, логістичні, фінансові, інформаційні.

Дані ознаки класифікації трансакційних витрат можна використовувати і для традиційних витрат, проте ми вважаємо, що класифікацію саме трансакційних витрат необхідно удосконалювати, і ті, що

були наведені в даній роботі, – лише найпоширеніші з них, і ними класифікація трансакційних витрат не обмежується. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що теорія управління трансакційними витратами є динамічною і розвивається по мірі еволюції процесу управління сучасними соціально-економічними витратами в умовах конкуренції. Тому перспективним напрямом дослідження залишається подальша систематизація праць вітчизняних та зарубіжних науковців, що дозволить визначити і пропонувати резерви їх зменшення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бренделева Е.А. Неинституциональная теория : учебное пособие / Под ред. проф. Чепурина М.Н. – М. : ТЕИС, 2003. – 267 с.
2. Борович О.В. Трансакційні витрати сільськогосподарських підприємств: склад і класифікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_7/09bovcac.pdf. – Заголовок з титулу екрану.
3. Васильєва Т.А. Трансакційні витрати як фактор формування ринкової інфраструктури / Т.А. Васильєва, І.М. Боярко // Вісник СумДУ.Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 125-129.
4. Гайдуцький П.І. Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці / П.І. Гайдуцький, В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 3. – С. 9-19.
5. Данильчук І. В. Сутність та зміст трансакційних витрат, їх класифікація / І. В. Данильчук // 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, 2008. – Вип. 22-23. – С. 27-33.
6. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
7. Мартинець В.В. Управління трансакційними витратами промислового підприємства : автореферат на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. – Суми. – 2013. – С. 12.
8. Стратегії бізнеса / под общей ред. Г.Б. Клейнера. – М. : КОНСЗКО, 1998. – 612 с.
9. Шигун М.М. Бухгалтерський облік трансакційних витрат: проблеми визначення поняття і класифікації / М.М. Шигун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2(14) / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 268 с. – С. 224-234.

УДК 519.86:330.341.1-047.44

Григорук П.М.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці
Хмельницького національного університету,***Параска С.Г.***молодший науковий співробітник науково-дослідної частини
Хмельницького національного університету*

АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто інструментарій економіко-математичного моделювання інноваційної діяльності підприємств. Проведений аналіз різних підходів. Особлива увага приділена динамічним моделям, моделям дифузії інновацій, моделям оцінювання ефективності інноваційних проектів. Визначено особливості та можливості застосування різних методів.

Ключові слова: інноваційна діяльність, економіко-математичне моделювання, виробнича функція, дифузія інновацій, інноваційний чинник.

Григорук П.М., Параска С.Г. АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрен инструментальный экономико-математического моделирования инновационной деятельности предприятий. Проведен анализ различных подходов. Особое внимание уделено динамическим моделям, моделям диффузии инноваций, моделям оценивания эффективности инновационных проектов. Определены особенности и возможности применения различных методов.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экономико-математическое моделирование, производственная функция, диффузия инноваций, инновационный фактор.

Hryhoruk P.M., Paraska S.G. THE ANALYSIS OF ECONOMIC AND MATHEMATIC MODELS FOR INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

The article considers the tools of economic and mathematical modeling for innovative activity of the enterprises. An analysis of different approaches has been carried out. The special attention is given to dynamic models, diffusion of innovation, models of innovation efficiency evaluation. The features and the possibility of using the different methods have been defined.

Keywords: innovative activity, economic and mathematical modeling, production function, diffusion of innovation, innovative factor.

Вступ. Перехід суспільства до економіки знань на базі інформаційно-комунікаційних технологій, впровадження в діяльності вітчизняних підприємств інноваційної моделі економічного розвитку потребує системного використання як економічних, так і політичних, гуманітарних, суспільно-психологічних, інституційних чинників розвитку суспільства і передбачає реалізацію стратегій спрямованих на створення, освоєння у виробництві і просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх та внутрішніх ринках можливе шляхом реалізації високотехнологічних проектів державного та регіонального значення. З цією метою актуальним є вивчення основоположних закономірностей інноваційної діяльності та механізмів інноваційного розвитку, які сприяють адаптації економіки до вимог постіндустріального етапу глобалізації економічних відносин. Урахування впливу інноваційного фактора передбачає розробку алгоритмів інтелектуальної підтримки прийняття рішень й оптимізацію процесів управління з широким використанням сучасних економіко-математичних методів і моделей.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Обґрунтування концепції інноваційного розвитку економіки започатковано Й. Шумпетером [1] та розвинено в працях Б. Санто, П. Друкера, Б. Твісса, Р. Фостера, [2-5] та багатьох інших. В них акцентовано увагу на домінуючій ролі інновацій, які в умовах нестабільності та дестабілізуючих збурень зо-

внішнього середовища, зростання конкурентної боротьби суб'єктів господарювання постали головним чинником економічного розвитку, потіснивши інвестиції та спричинили перехід до інноваційної моделі розвитку національних економічних систем.

Організаційно-економічні моделі інноваційного розвитку вітчизняної економіки відображено в роботах таких вчених, як А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, В. В. Онікієнко, Л. І. Федулова, Т. І. Шпильова І. Л. Петрова [6-9]. Зокрема, цими науковцями роботах досліджено моделі функціонування національної інноваційної системи, що враховує національні особливості інноваційного розвитку економіки та вплив світових тенденцій, пов'язаних з процесами глобалізації, представлено механізми фінансування інноваційних систем та проектно-інноваційної діяльності, запропоновано планово-прогностичний підхід до провадження проектно-інноваційної діяльності, визначено управління інноваційними системами різних рівнів.

Проблематика застосування інструментарію економіко-математичного моделювання до дослідження інноваційних процесів, виявлення тенденцій їх розвитку, формування інноваційних стратегій, урахування невизначеності й ризику в процесі їх вибору, оцінювання інноваційного потенціалу представлена в працях Ф. Басса, В. В. Вітлінського, В. О. Діленка, В. М. Полтеровича, М. Є. Рогози, Е. Роджерса, А. В. Савчука, та багатьох інших. Різноманітність та постійний розвиток модельного базису досліджень, розширення кола завдань моделювання інноваційної діяльності зумовили вибір мети дослідження.

Мета статті полягає в аналізі сучасних підходів до моделювання інноваційних процесів, виявлення характерних рис, переваг та недоліків моделей, визначення напрямів їх застосування в практичній інноваційній діяльності підприємств.

Основні результати. В умовах інноваційної економіки в ролі головного фактора розвитку виступає науково-технічний прогрес. Ми погоджуємось із думкою В. О. Діленка [10, с. 10], що класичним математичним інструментом моделювання економічного росту є динамічні виробничі функції, які відображають залежність обсягу виробництва від обсягів залучених ресурсів. Відносяться до класу динамічних моделей і відображають перебіг досліджуваних процесів у часі. На користь їх застосування говорить і те, що їх побудова здійснюється на реальних статистичних даних. Сучасні підходи до відображення НТП у виробничих функціях з урахуванням різних форм його подання, особливості його використання у вітчизняній економіці представлено в роботах [10-12].

Дослідження техніко-економічного розвитку на основі моделей інвестиційно-інноваційної динаміки, що відображаються в категоріях синергетичного підходу, розглянуто в роботах [13-14]. В них викладено методи формалізації інноваційних процесів та інтелектуалізації системи управління інноваційним розвитком на різних функціональних рівнях з урахуванням синергетичних ефектів інновацій. Побудова моделей нерівноважних процесів в економічних системах дозволяє розробляти певні прогнози для цілей вдосконалення методів державного регулювання інноваційного розвитку.

Одним з ключових питань економічної теорії є розуміння механізмів народження і поширення інновацій. Для того щоб нова технологія набула економічне значення необхідно, щоб інновація була привнесена в економіку і використана. З'ясування закономірностей зародження і поширення технологічних інновацій дозволяє пояснити широкий спектр економічних явищ.

З цією метою успішно використовуються моделі дифузії інновацій, які описують процеси поширення інновацій по комунікаційних каналах в часі і в просторі серед членів соціальної системи.

Однією з основоположних моделей інновацій є дифузійна модель їх розповсюдження [15]. Відповідно до неї поширення нововведення залежить як від кількості фірм, що вже впровадили інновацію, так і від кількості фірм, ще не опанували її. У канонічному вигляді дана модель представляється у формі дифузійного диференціального рівняння, розв'язком якого є логістична функція, яка добре відображає специфіку інноваційних ринків, а саме: початкове бурхливе зростання з наступним насиченням ринку і його стабілізацією.

Недоліком цієї моделі є те, що вона описує поведінку підприємств-імітаторів (які запозичують з'явилися на ринку інновації), в той час як процес народження інновації в ній не відображений.

Зазначеного недоліку позбавлена модель В. М. Полтеровича і Г. М. Хенкіна [16], яка дозволила пов'язати логістичний характер дифузійних «часових» кривих поширення технологій і стійку форму «просторових» кривих розподілу виробництва за рівнями ефективності, і показати, що вони є двома складовими єдиного механізму «динамічної рівноваги» між інноваційними та імітаційними процесами. До недоліків представленого підходу варто віднести те, що дана модель досить вдало відтворює реальний процес, але при цьому абсолютно не пояснює його.

Обмеженість фінансових ресурсів визначає актуальність завдання раціональної організації процесів інвестування в інноваційну діяльність підприємства та залучення необхідної кількості кредитів. Таке завдання має оптимізаційну природу, тому для його вирішення доцільно застосувати інструментарій математичного програмування. Відповідні економіко-математичні моделі досить повно представлені в роботі [10]. Зокрема, вирішено завдання визначення оптимальної програми випуску продукції по роках з урахуванням інноваційних можливостей підприємства, відображено особливості урахування динаміки основних виробничих засобів.

В. В. Юхименко [17] запропоновано економічні принципи вибору оптимальних стратегій інноваційного розвитку, що передбачають використання апарату теорії ігор. Стратегіями гравців є їх різне ставлення до проблем інноваційного розвитку. На підставі порядкової переваги множини результатів сформовано матриці вииграшів. Розглянуто дві модифікації гри – у довгостроковому та короткостроковому періодах та проведено аналіз отриманих ігор з використанням концепцій максимуму, рівноваги за Нешем, оптимальності за Парето та рівноваги за Штакельбергом. Показано, що запропонована модель може описати як процес формування інституційної пастки, так і процес виходу із неї, що дозволяє використовувати цю модель для управління станом розвитку машинобудування в умовах реформування економіки.

Моделювання інноваційної діяльності характеризується високим ступенем невизначеності, що різко збільшує імовірність припуститися помилки в виборі можливих варіантів інноваційного розвитку.

Це пов'язано з дією цілого ряду факторів невизначеності, які слабко формалізуються, але здатні суттєво вплинути на рівень майбутніх доходів і витрат. Проект може виявитися нереалізованим або неефективним в силу причин, що носять зовнішній характер: неадекватна реакція ринку, успішна діяльність конкурентів тощо. Причини невдачі проекту можуть мати також внутрішню природу – помилки при визначенні параметрів проекту в ході його оцінювання та вибору або в процесі реалізації. Таким чином, будь-який інноваційний проект містить певний ступінь ризику. Моделі урахування ризиковості інноваційної діяльності представлено в роботі [18].

На окрему увагу заслуговують моделі стратегічного інноваційного розвитку, які б забезпечували вироблення управлінських рішень щодо підвищення інноваційного потенціалу та ступеня його використання. Зокрема, М. Є. Рогозою та К. Ю. Вергал [19] узагальнений процес вибору ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємства. Використовуючи інструментарій теорії графів, його подано у вигляді системи, яка описує можливість побудови інноваційної стратегії на основі вибірки з множини соціально-психологічних, організаційних, торговельних, економічних, виробничих та науково-технологічних інновацій. Розробка моделі передбачає чіткого визначення напрямів інноваційної діяльності відповідно до обраної стратегії на основі аналізу інноваційного потенціалу. Результатом такого моделювання є формування бази для обґрунтування обраної стратегії інноваційного розвитку. Серед позитивних рис такого підходу варто відзначити те, що він дозволяє узгодити інноваційний потенціал з його стратегічними цілями, що є істотним важелем для створення і ефективного функціонування підприємства. На наш погляд, недоліком підходу є його теоретична

спрямованість. Кіріною Л. В. та Астаніною Л. О. [20] інноваційний процес подано у вигляді стохастичної мережевої моделі, яка дозволяє здійснювати імітацію процесу прийняття інноваційних рішень з оцінюванням імовірностей альтернатив та прогнозувати процес реалізації нововведень.

Викликають інтерес економіко-математичні моделі оцінювання ефективності інноваційних проектів. По суті будь-який такий проект є інвестиційним, і вимагає врахування в оцінці його ефективності різного роду факторів. Такий аналіз традиційно здійснюється в рамках нормативних моделей оцінки проектів. Однак, як показала практика, незважаючи на переваги нормативного підходу (простота, логічність, можливість формалізації процесу прийняття рішень), відібрані таким чином інноваційні проекти виявлялися не завжди достатньо ефективними, а часто просто невдалими.

Проведений аналіз показав, що інноваційна діяльність на підприємстві проводиться переважно з використанням методів оцінювання дисконтованих грошових потоків, методів оцінки техніко-економічних показників інноваційного потенціалу підприємства на різних стадіях впровадження нововведення тощо. Разом з тим, останнім часом з'явилися й інші підходи до вирішення поставленого завдання.

Моделі оцінювання ефективності інноваційних проектів за допомогою інтегрального показника наведено в роботах [10; 21] На етапі аналізу визначають доцільність інвестиційних вкладень у певний інноваційний проект, оцінюють можливі ризики за різними варіантами розвитку подій, визначають беззбитковий обсяг продажу продукції.

А. В. Гриньовим запропоновано інтегральний критерій результативності впливу факторів на здійснення інноваційних процесів розвитку підприємств [22]. Використання такого підходу дозволить підвищити оперативність, достовірність, наочність, гнучкість в логістичному плануванні інноваційної і відновної динаміки відносно поточної і прогнозованої господарської кон'юнктури, а також сприятиме стимулюванню розвитку теоретичних і прикладних основ інноваційних процесів.

Висновки. Таким чином, результати проведеного дослідження показують наявність дуже великої кількості різноманітних підходів до моделювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що для опису інноваційних процесів застосовуються як класичні економіко-математичні моделі, які адаптуються у рахуваннях впливу інноваційного чинника на кінцевий результат, так і спеціально розроблені моделі, в яких такий чинник є основоположним. Наведений огляд є далеко не повним, і охоплює лише найбільш поширені напрями застосування моделювання. Зокрема, потребують окремої уваги дослідження економіко-математичних моделей оцінювання інноваційного потенціалу, використання експертних методів оцінювання інноваційної діяльності, використання засобів прогнозування інноваційного розвитку підприємства тощо.

Вибір конкретної моделі залежить від видів діяльності, регіональних та галузевих особливостей впровадження інновацій, їх масштабності, залучених ресурсів тощо. Застосування адекватних моделей дозволить сформулювати адекватну стратегію інноваційного розвитку підприємства, вірно оцінити її наслідки, що сприятиме закріпленню ринкових позицій підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; [пер. с венг.]; общ. ред. и вступ. Б. В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
3. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М.: Бук Чембер Интернешнл, 1992. – 350 с.
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
5. Фостер Р. Обновление производства. Атакующие выигрывают: пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1987. – 360 с.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Наук. ін-т стратег. дослідж.; Ін-т економіки та прогнозування НАН України; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України: монографія / В. В. Онікієнко, Л. Н. Ємельяненко, І. В. Терон; за ред. В. В. Онікієнка. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 480 с.
8. Петрова І. Л. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди: монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна; за наук. ред. проф. І. Л. Петрової. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.
9. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАНУ. – 2013. – 724 с.
10. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов: монография. – 2-е изд., измененное и доп. / В. А. Диленко. – Одесса: Феникс, 2013. – 348 с.
11. Савчук А. В. Экономическая оценка результатов инновационной деятельности в системе промышленных предприятий / А. В. Савчук, В. А. Диленко // Актуальные проблемы экономики. – 2002. – № 12. – С. 89-97.
12. Рузанов А. И. Особенности математического моделирования экономических процессов в условиях перехода к инновационной экономике / А. И. Рузанов // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. – 2013. – № 3(3). – С. 222-225.
13. Акбердина В. В. Синергетические модели формирования и развития экономико-технологической реальности: монография / В. В. Акбердина. – Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2010. – 248 с.
14. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В. П. Соловьев. – Киев: Феникс, 2006. – 560 с.
15. Балацкий Е. В. Модели рождения и распространения инноваций / Е. В. Балацкий // Журнал экономической теории. – 2013. – № 1. – С. 65-78.
16. Полтерович В. М. Эволюционная модель взаимодействия процессов создания и заимствования технологий / В. М. Полтерович, Г. М. Хенкин // Экономика и математические методы. – 1988. – № 6. – С. 1071-1083.
17. Юхименко В. В. Формування стратегій інноваційного розвитку підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. В. Юхименко. – Київ, 2014. – 20 с.
18. Витлинский В. В. Рискология в экономике и предпринимательстве: монография / В. В. Витлинский, Г. И. Великоиваненко. – К.: КНЭУ, 2004. – 480 с.
19. Рогоза М. Є. Вибір ефективної стратегії інноваційного розвитку засобами теорії графів / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 235: В 4 т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – 272 с.
20. Кирина Л. В. Моделирование инновационных процессов / Л. В. Кирина, Л. А. Астанина // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: социально-экономические науки. – 2008. – № 2. – Т. 8. – С. 103-108.
21. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Бизнес-Пресса, 2011. – 216 с.
22. Гриньов А. В. Економіко-організаційна модель управління інноваційною діяльністю на машинобудівному підприємстві на основі логістичного підходу / А. В. Гриньов, І. А. Кабанець // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 197-206.

УДК 338.2

Грицюк Н.О.

*аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ПРИНЦИПИ І ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті приділена увага проблемам податкової політики підприємства і розглядаються її принципи в умовах формування здорового податкового клімату країни. Проведено аналіз факторів, що впливають на її вибір, а також наведені наслідки впливу економічної діяльності суб'єктів господарювання на макроекономічний стан.

Ключові слова: податкова політика, ухилення, бездоганна ділова репутація, мінімізація, оптимізація, принципи податкової політики, тіньова економіка.

Грицюк Н.А. ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье уделено внимание проблемам налоговой политики предприятия и рассматриваются ее принципы в условиях формирования здорового налогового климата страны. Проведен анализ факторов, влияющих на ее выбор, а также приведены последствия влияния экономической деятельности субъектов хозяйствования на макроекономическое состояние.

Ключевые слова: налоговая политика, уклонение, безупречная деловая репутация, минимизация, оптимизация, принципы налоговой политики, теневая экономика.

Gritsyuk N.O. PRINCIPLES AND FACTORS AFFECTING THE FORMATION OF TAX POLICY IN THE CHEMICAL INDUSTRY UKRAINE

The paper dedicated attention to the tax policy of the company and its principles in the context of a healthy fiscal climate. There are analysis of factors of tax policy and consequences of economic activities on the macroeconomic situation.

Keywords: tax policies, avoidance, impeccable business reputation, minimize, optimization, principles of tax policy, shadow economy.

Податкова політика підприємства являє собою узагальнену модель поведінки підприємства в рамках діючого податкового законодавства, що забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства на шляху досягнення його цілей.

Постановка проблеми. Сплата податків завжди була обтяжливою для підприємців, тому не дивно що при проведенні податкової політика велика увага приділяється можливим шляхам зменшення або уникнення податкових платежів.

Аналіз останніх досліджень. Проблема сплати податків присвячені роботи українських, російських та зарубіжних вчених Т.А. Козенкової [1], Т.О. Дуліка і В.Г. Бикової [2], Н.В. Афанасевої та А.Б. Гончарука [3], Д. Гетманцева [4], Р.Е. Сьюзена [5], Л. Тимофєєва [6] та ін. Проте більшість праць науковців розглядають податкову політику з позиції інструменту, що дозволить отримати максимальні прибутки для підприємства та мінімізувати податкові платежі.

Мета статті. Проаналізувати фактори, які впливають на вибір податкової політики, сформулювати принципи податкової політики, що характерні для здорової економічної ситуації у податковому полі та окреслити наслідки впливу ухилення та мінімізації податкових платежів суб'єктами господарської діяльності на економіку країни.

Виклад основного матеріалу. Проведений узагальнюючий аналіз принципів податкової політики підприємства українських на зарубіжних авторів показав, що він є неповним і повинен бути доповнений наступними принципами:

1. Вища стратегічна ціль. Усвідомлення, прийняття і слідування загальній стратегії розвитку суспільства.

2. Орієнтація на перспективу. Керівництво підприємства повинно буди далекоглядним і передбачливим, розуміти наслідки своїх дій в майбутньому.

3. Діяти відповідно до встановлених формальних і неформальних правил поведінки в ринковій еконо-

міці. Адже, як відомо, ринкова економіка це перш за все діяльність в межах чітко визначених правил для кожного гравця ринку.

4. Єдності всіх учасників ринкових відносин, злагодженості процесів в ній.

5. Відкритості інформації у двосторонньому порядку. Тобто інформація повинна бути доступна як на етапі формування бази оподаткування, так і на кожному етапі розподілу та використання податкових платежів та інших надходжень податкового характеру.

Складність реалізації податкової політики підприємством обумовлена впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів слід віднести:

1. Зміна податкового законодавства. Даний фактор є одним з визначальних, оскільки має вплив не тільки на стабільність ринкового середовища, а й на необхідність постійної переорієнтації та відповідної гнучкості виробництва, збуту, постачання, використання ресурсів та кадрової політики, яку не кожне підприємство може собі дозволити у важких умовах трансформаційних процесів.

2. Невизначеність і нестабільність політичної ситуації. Поряд зі зміною податкового законодавства нестабільною залишається зовнішньоекономічне становище держави, що тягне за собою недостатню захищеність прав приватної власності та зміну вектору економічного розвитку.

3. Інформативність. Доступність повної та достовірної інформації щодо надходжень, розподіл та використання податкових надходжень значною мірою впливають на прийняття рішення платниками податків про повноту та своєчасність їх сплати.

4. Правова відповідальність. Чітко визначена, різка і дієво розроблена система адміністративно та кримінальної відповідальності щодо порушення, ухилення, недостовірності інформації.

5. Співпраця з постачальниками та клієнтами. Співпраця з невідомими або сумнівними постачаль-

никами та клієнтами несе свій відбиток на формування зовнішнього середовища організації та формування його податкової політики.

6. Суспільна думка. Сформована парадигма суспільної свідомості щодо завдань, функції, механізму та необхідності податкової системи визначає прийняття рішення про сплату податків кожним окремим суб'єктом підприємницької діяльності.

До внутрішніх факторів належать:

1. Економічні – сюди відносяться «вигоди», які отримує підприємство, шляхом отримання пільг, субсидій в оподаткуванні або зменшенням цих платежів іншими методами, що не передбачені законодавством країни.

2. Інформаційні – недостатність інформативного забезпечення, застарілість та викривлення інформаційних даних, які надходять до підприємства накладають свій ефект на формування податкової політики підприємства.

3. Культурно-психологічні – один із визначальних чинників, який характеризує внутрішню якість керівника підприємства та філософію ведення підприємницької діяльності.

Нами було проведено дослідження, перед яким стояло завдання з'ясувати, які з факторів мають визначальний вплив на вибір податкової політики підприємства.

Дослідження проводилося в два етапи. На першому ми запропонували фахівцям з податкової політики, а саме керівників, фінансових директорів та головних бухгалтерів підприємств хімічної промисловості прорангувати фактори, які, на їх думку, впливають на її вибір.

Достовірність результатів експертних оцінок визначалася із залученням методів математичної статистики. У процесі обробки результатів експертного опитування в роботі проведено аналіз узгодженості

думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації (W), що визначається за формулою [7, с. 299]:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)},$$

де S – сума квадратів відхилень значень показників від середнього значення (фактична дисперсія оцінок, що даються експертами),

m – кількість експертів (7),

n – кількість факторів що оцінювалося (9).

Отримане значення 0,028695 та 0,031876 свідчить про високий ступінь погодженості думок експертів щодо факторів та сили їх впливу на вибір податкової політики підприємства.

У дослідженні брали участь такі підприємства: ПАТ «Спільне українсько-словацьке підприємство «Теріхем-Луцьк», ПАТ «Луцькпластмас», ПАТ «Спектр», ПАТ «Західна промислова група», ЗАТ «Здолбунівський завод пластмасових виробів «Іскра», ПАТ «Дубенський завод гумово-технічних виробів».

Його результати відображені у таблиці 1. Ранжування проводилося за 9-бальною шкалою, де 9 – найбільший вплив фактора, 1 – найменший. В останньому рядку таблиці вказане середнє значення по кожному фактору.

Отже, на думку опитаних респондентів, найбільший вплив на вибір податкової політики підприємствами хімічної промисловості здійснює часта зміна податкового законодавства, невизначеність і нестабільність політичної ситуації, внутрішні економічні фактори, правова відповідальність.

На другому етапі ми запропонували виділити фактори, які б найбільшою мірою вплинули на прийняття рішення формування податкової політики «бездоганної ділової репутації» або оптимізації податкових платежів. І отримали наступні результати (таблиця 2).

Таблиця 1

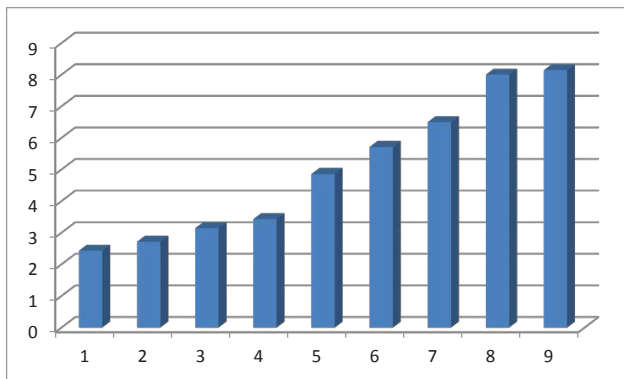
Вплив факторів на вибір податкової політики підприємства

Часта зміна податкового законодавства	Невизначеність і нестабільність політичної ситуації	Інформативність суспільства	Правова відповідальність	Співпраця з постачальниками та клієнтами	Суспільна думка	Внутрішні економічні фактори	Внутрішні інформаційні фактори	Внутрішні культурно-психологічні фактори
9	8	3	6	1	2	7	5	4
8	7	5	9	2	1	6	4	3
9	7	3	6	2	1	8	5	4
9	7	2	8	1	3	6	3	5
9	6	3	5	2	1	7	8	4
7	8	3	4	1	5	9	6	2
6	9	1	7	3	4	5	2	8
8,143	7,429	2,857	6,429	1,714	2,429	6,857	4,714	4,286

Таблиця 2

Сила впливу факторів на вибір податкової політики підприємства «Бездоганної ділової репутації», оптимізації податкових платежів

Часта зміна податкового законодавства	Невизначеність і нестабільність політичної ситуації	Інформативність суспільства	Правова відповідальність	Співпраця з постачальниками та клієнтами	Суспільна думка	Внутрішні економічні фактори	Внутрішні інформаційні фактори	Внутрішні культурно-психологічні фактори
6	5	8	3	4	7	1	2	9
5	4	9	2	1	7	6	3	8
4	3	8	1	7	6	5	2	9
6	2	8	3	5	7	4	1	9
6	5	9	4	2	8	1	3	7
8	7	9	5	1	3	2	4	6
5	6	7	1	4	8	3	2	9
5,714	4,571	8,286	2,714	3,429	6,571	3,143	2,429	8,143



1 – Внутрішні інформаційні фактори, 2 – Співпраця з постачальниками та клієнтами, 3 – Правова відповідальність, 4 – Внутрішні економічні фактори, 5 – Невизначеність і нестабільність політичної ситуації, 6 – Часта зміна податкового законодавства, 7 – Суспільна думка, 8 – Внутрішні культурно-психологічні фактори, 9 – Інформативність суспільства

Рис. 1. Сила впливу факторів на вибір податкової політики «бездоганної ділової репутації» та оптимізації податкових платежів

Отже, аналіз представлених даних показав, що на вибір податкової політики «бездоганної ділової репутації» та оптимізації податкових платежів найбільшим чином впливають три основні фактори:

1. Внутрішні культурно-психологічні фактори.
2. Інформативність суспільства.
3. Суспільна думка.

Результати дослідження на першому і на другому етапі мають абсолютно різні результати. Звідси, робимо висновок, що рушійними силами формування та реалізації «здорової» податкової політики, яка притаманна для зрілого ринкового середовища, є внутрішні культурно-психологічні, інформативність суспільства та загальна суспільна думка, а не податкова система, невизначеність і нестабільність політичної ситуації, це, скоріше, фактори «виправданя» для переважної більшості підприємств.

Наслідки податкової політики мінімізації та ухилення від сплати податків в Україні є:

1. Тіньова економіка. Як ми вже говорили, в Україні її частка сягає до 40%, що обумовлює складність в її управлінні та прийнятті ефективних та дієвих рішень.

2. Напруженість у суспільстві. Недостатні надходження до Пенсійного фонду і постійний його де-

фіцит є однією з головних причин невпевненості в отриманні пенсійних виплат у майбутньому.

3. Надмірні витрати на адміністративний контроль за дотриманням податкової дисципліни, які не завжди є виправданими і ефективними, оскільки існує можливість «налагодити контакти» з органами контролю та адміністрування.

4. Підвищення навантаження на офіційну економіку, оскільки надходження повинні покривати реальні витрати бюджету. У випадку розширення бази оподаткування і виведення економіки з тіні, ту ж величину надходжень можна отримати меншим податковим навантаженням.

Висновки. У процесі досягнення стратегічних переваг через податкову політику на підприємстві центральне місце, на нашу думку, має відводитися реалізації політики бездоганної ділової репутації. В окремих випадках має місце податкова політика оптимізації, коли це передбачено законом, і проводиться відповідна державна програма розвитку тієї чи іншої галузі чи регіону. Вибір вищезгаданої податкової політики залежить в першу чергу від внутрішніх принципів управління підприємства і лише в другу чергу – від зовнішнього економічного середовища. Податкова політика «Бездоганної ділової репутації» має позитивний вплив як на мікросередовище організації, так і на макросередовище, особливо що стосується частини виведення економіки з тіні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козенкова Т.А. Налогового планирования на предприятии. – Узд. «Аин», 1999. – С. 54.
2. Дулік Т.О., Бикова В.Г. Податкове планування на мікрорівні: конспект лекцій. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2008. – 107 с.
3. Афанасьев Н. В., Гончарук А. Б. Экономика предприятия: учеб. пособ. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 528 с.
4. Гетманцев Д. Податкова оптимізація і мінімізація: межі дозволеного // Дзеркало тижня. Україна 3 червня 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/podatкова_optimizatsiya_i_minimizatsiya_mezhi_dozvolenogo.html.
5. Роуз-Екерман Сьюзен. Корупція та урядування. Принципи, наслідки та зміни / Пер. з англ. С. Кокізіук, Р. Ткачук. – К.: «К.І.С.», 2004. – 296 с.
6. Тимофеева Л. Як списати товари, які ми уже не плануємо використовувати у господарстві // Податкове планування. – 2010. – № 4. – С. 31-33.
7. Голубков Е.П. Маркетинговые исследование: теория, методология и практика / Голубков Е.П. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М.: Издательство «Финпресс», 2000. – 464 с.

УДК 005.57:339.378

Гришко М.Г.

аспірант кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

СИСТЕМА ЦІЛЕЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

Стаття присвячена розгляду наукових підходів до визначення цілей інформаційного забезпечення. Визначено місце і значущість системи збалансованих показників в діяльності торговельних мереж та обґрунтовано доцільність побудови рахункової карти збалансованих показників діяльності торговельної мережі. Запропоновано підхід до побудови системи цілей інформаційного забезпечення управління торговельними мережами, в основі якого покладено принципи системи збалансованих показників.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, ціль інформаційного забезпечення, управління торговельними мережами, система цілей інформаційного забезпечення, торговельні мережі.

Гришко М.Г. СИСТЕМА ЦЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

Статья посвящена рассмотрению научных подходов к определению целей информационного обеспечения. Определены место и значимость системы сбалансированных показателей в деятельности торговых сетей, обоснована целесообразность построения карты сбалансированных показателей деятельности торговой сети. Предложен подход к построению системы целей информационного обеспечения управления торговыми сетями, в основании которого лежат принципы системы сбалансированных показателей.

Ключевые слова: информационное обеспечение, цель информационного обеспечения, управление торговыми сетями, система целей информационного обеспечения, торговые сети.

Gryshko M.G. THE SYSTEM GOALS OF INFORMATION SUPPORT IN MANAGEMENT TRADING NETWORKS

The article is devoted to the scientific approaches to the understanding goals of information support. The features to consider the place and importance of a balanced scorecard in the activities of trade networks, the expediency of building a scorecard activity distribution network. Suggested to an approach to the construction of the goals of information support in management trading networks, the base of which are the principles of a balanced scorecard.

Keywords: information support, goal of information support, management of trading networks, system goals of information support, trading networks.

Постановка проблеми. Інформаційна епоха, що виникла в останні десятиліття ХХ століття, спричинила зміни у багатьох фундаментальних постулатах конкуренції, зробивши їх застарілими. Завоювати стійку перевагу в ринкових умовах простим, хоча і швидким впровадженням нових технологій на підприємствах або відмінним управлінням фінансовими активами та пасивами стало неможливо. Торговельні підприємства зазнали найбільшого впливу інформаційної епохи. Керівництво торговельних мереж зіштовхується з величезною кількістю інформації, яку неможливо продуктивно опрацювати, тому необхідно на системі інформаційного забезпечення, яка повинна надавати саме ту інформацію, яка необхідна на відповідному рівні управління. Для досягнення успіху в новому інформаційному середовищі необхідні і нові можливості. Метою розробки інформаційного забезпечення є підвищення якості управління торговельною мережею на основі підвищення достовірності та своєчасності даних, необхідних для прийняття управлінських рішень. Основне призначення інформаційного забезпечення полягає у забезпеченні такої організації і надання інформації, які відповідали б будь-яким вимогам користувачів, а також умовам автоматизованих технологій. Саме тому можна говорити про актуальність даної теми та потребу сформулювати структуру системи інформаційного забезпечення відповідно до системи збалансованих показників, які в достатній мірі характеризують як властивості системи управління торговельною мережею, так і її взаємини з зовнішнім середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науковій літературі питання, що пов'язані з дослідженням проблеми системи інформаційного забезпечення управління та визначення її цілей, відобразили такі автори: В.П. Божко, С.П. Кулицький, С.С. Кондрашова, С.М. Петренко,

А.А. Єжов, Л. Зіліна, В.С. Рожнов, В.В. Голдин, І.К. Корнєєв, А.Д. Єршов, П.С. Копанєва та ін. У працях цих авторів розкриваються підходи до формування цілей інформаційного забезпечення, проте немає достатньої структурованості системи цілей інформаційного забезпечення, яка відповідала б структурі торговельної мережі.

Останнім часом одержали розвиток системи показників, які намагаються відобразити та врахувати усі ключові фактори. Нині до найбільш відомих відноситься система збалансованих показників, запропонована американськими професорами Р. Капланом та Д. Нортонем – Balanced ScoreCard (BSC) [1]. У цій системі сукупність показників представлена у вигляді документа, який має назву «рахункова карта збалансованих показників». Загальний вигляд такої рахункової карти, запропонований Р. Капланом та Д. Нортонем, показаний на рис. 1. Нині нам невідомо приклади застосування рахункових карт збалансованих показників для управління торговельною мережею.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є розвиток положень теорії аналізу і конструювання системи цілей інформаційного забезпечення управління торговельними мережами. Основними завданнями даної статті є: розглянути підходи до визначення цілей інформаційного забезпечення управління, проаналізувати їх, а також сформулювати систему цілей інформаційного забезпечення управління торговельними мережами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційне забезпечення посідає особливе місце в системі управління торговельними мережами. Більш повно усвідомити місце та роль інформаційного забезпечення в управлінні торговельними мережами можна дослідивши його основні завдання та цілі.

Як і будь-які системи інформаційного забезпечення інших підприємств сектора реальної економіки,

система інформаційного забезпечення торговельної мережі повинна мати чітко сформульовану ціль свого існування, завдання і функції. Все це виявляється шляхом побудови так званого «дерева цілей», де нижчий рівень цілей є засобом досягнення цілей вищого рівня. Таким чином виявляються всі без винятку напрями діяльності інформаційного забезпечення в управлінні торговельними мережами.

Інформаційне забезпечення забезпечує проінформованість на всіх ланках управлінської діяльності для досягнення системи цілей торговельної мережі. Отже, можна вважати, що цілі інформаційного забезпечення безпосередньо походять від цілей підприємства. З цією думкою погоджується більшість дослідників проблем інформаційного забезпечення в управлінні суб'єктами підприємницької діяльності, а саме: Л. Зіліна [1], В.С. Рожнов [2], В.В. Годин, І.К. Корнеєв [3] та ін.

Загальне визначення цілі дають А.Д. Єршов та П.С. Копанєва [4, с. 62], зазначаючи, що ціль – це те, що уявляється у свідомості і очікується в результаті спрямованих дій.

В.В. Годин та І.К. Корнеєв [3, с. 16] у свою чергу однобоко визначають цілі і завдання інформаційного забезпечення управління:

- задоволення інформаційних потреб органів управління, надання їм інформації у вигляді документів;

- формування, розміщення, наповнення, підтримка, актуалізація і використання інформаційних ресурсів організації;

- створення і розвиток систем обробки і передачі інформації;

- розвиток системи інформаційного забезпечення.

Але не формують чітку систему цих цілей, а також не розділяють їх за рівнями управління підприємством.

М.П. Денисенко та І.В. Колос [5] визначають цілі інформаційного забезпечення з огляду прийняття управлінських рішень:

- прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

- узгодження дій менеджерів;

- створення інформаційних систем, орієнтованих на взаємодію із зовнішнім середовищем.

З одного боку, місія інформаційного забезпечення управління торговельними мережами виражає його головне призначення та є основою системи інших цілей. З іншого, система цілей інформаційного забезпечення нижчих рівнів розвиває та робить більш зрозумілою його місію в управлінні торговельними мережами.

Передусім при побудові системи цілей інформаційного забезпечення управління торговельними мережами доцільно приділити увагу визначенню його місії.

Автори Великої економічної енциклопедії [6] під місією розуміють бачення того, якою повинна бути певна організація, у тому числі й її інформаційне забезпечення, та за що вона повинна боротися. На підставі дослідження даного підходу можна зробити висновок про те, що зазвичай формулювання місії містить інтереси всіх груп впливу або різноманітних груп працівників, які певним чином відносяться до функціонування системи інформаційного забезпечення в управлінні суб'єктом господарювання.

Призначення інформаційного забезпечення у менеджменті полягає у своєчасно-

му формуванні і видачі достовірної релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

Місією інформаційного забезпечення є незалежна, всеохоплююча та самовдосконалююча підтримка управління з метою задоволення інформаційних потреб менеджменту у вигляді своєчасної та релевантної інформації, що спрямована на досягнення системи цілей торговельної мережі.

Зазвичай в управлінні виділяють три рівні: стратегічний, тактичний і оперативний [7]. На кожному з цих рівнів управління є завдання, при вирішенні яких виникає потреба у певних даних, отримати які можна завдяки сформованому інформаційному забезпеченню на підприємстві. Якщо інформаційне забезпечення відповідає всім нормативним і внутрішнім вимогам, то на кожному рівні управління з'являється інформація, яка слугує основою для прийняття відповідних рішень.

Розглянуті вище підходи не в повній мірі охоплюють інформаційні потреби менеджерів у відповідності до ієрархії системи управління торговельної мережі. На нашу думку, вирішити цю проблему можна, побудувавши структуровану систему показників, яка слугуватиме певною перехідною ланкою між системою управління торговельною мережею та системою інформаційного забезпечення (рис. 1).

Останнім часом одним із основних інструментів управління підприємством і досягнення ним стратегічних цілей стала збалансована система показників. Застосування рахункових карт збалансованих показників дозволяє створити основу для системи управління торговельної мережі та оцінки її ефективності шляхом органічного переведення місії та загальної стратегії мережі у взаємозалежну систему показників, які характеризують усі аспекти її діяльності.

Збалансована система показників (рис. 2) включає шість обов'язкових елементів:

- Перспективи (perspectives) або напрями оцінювання, на які декомпонується загальна стратегічна мета функціонування підприємства;

- Причинно-наслідкові зв'язки (cause and effect linkages) – зв'язують в єдиний логічний ланцюжок стратегічні цілі підприємства таким чином, що виконанню наступної цілі передують досягнення попередньої за логікою «якщо - то»;

- Стратегічні цілі (objectives), які дозволяють контролювати й оцінювати діяльність за кожною з перспектив;

- Показники (measures) – метрики, які в загальному вигляді представляють параметри діяльності;

- Цільові значення показників (targets) – кількісне значення вибраних показників;

- Стратегічні ініціативи (strategic initiatives) – проекти або програми (заходи), які сприяють досягненню стратегічних цілей.

Цілі та показники збалансованої системи показників формуються в залежності від світогляду та

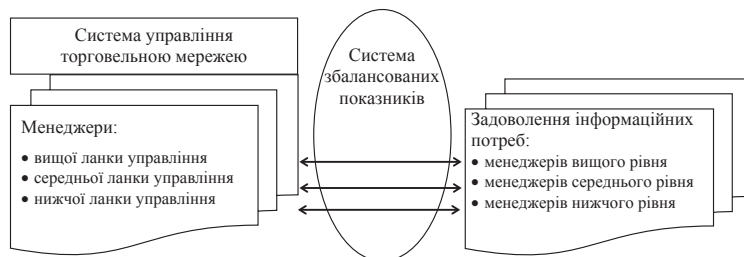


Рис. 1. Взаємозв'язок між системою управління та системою інформаційного забезпечення торговельної мережі

Таблиця 1

Рахункова карта збалансованих показників діяльності торговельної мережі

Перспективи	Причини-наслідки		Цілі	Показники	
	I рівень	II рівень		III рівень	III рівень
Фінанси	<p>Обсяг реалізації</p> <p>↓</p> <p>Частка ринку</p>	<p>Рентабельність</p> <p>↓</p> <p>Темпи зростання</p>	Покращення ділової активності	Обсяг реалізації (без ПДВ)	
				Витрати	
				Валовий прибуток	
Клієнти	<p>Задоволеність покупців ↔ Мінімізація рекламцій</p>	<p>Мінімізація рекламцій</p>	Покращення ефективності роботи	Обсяг реалізації на одного працівника	
				Обсяг реалізації на одиницю авансового капіталу	
				Додана вартість на одного працівника	
Внутрішні процеси	<p>Досконалість процесів ↔ Ефективність процесів</p>	<p>Ефективність процесів</p>	Підвищення рентабельності	Рентабельність реалізації	
				Рентабельність авансового капіталу	
				Рентабельність поточної діяльності	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Підвищення ступеня задоволеності покупців	Рентабельність трудових ресурсів	
				Рентабельність основних засобів	
				Рентабельність поточних витрат	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного підвищення якості інфраструктури та процесів	Ступінь задоволеності покупців (експертна оцінка)	
				Частка постійних покупців (більше 2-х разів)	
				Питома кількість рекламцій (кількість рекламцій / кількість обслуговувань за період)	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Питова вартість рекламцій (вартість рекламцій / виручка)	
				Структура покупців (частка корпоративних клієнтів)	
				Продуктивність	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Результативність	
				Ефективність	
				Результативність обслуговування	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Вартість запасів / виручка	
				Вартість робочої сили / виручка	
				Капітальні витрати на одиницю доданої вартості	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Капітальні витрати на одного працівника	
				Питомі витрати на навчання персоналу	
				Частка персоналу відповідної кваліфікації	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Частка часу на навчання (час навчання / робочий час)	
				Додана вартість	
				Авансований капітал (активи - короткострокові зобов'язання)	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Самофінансований дохід	
				Капітальні витрати	
				Середня чисельність працівників	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Сума коштів з зовнішніх джерел (позики)	
				Коефіцієнт дебіторської заборгованості	
				Коефіцієнт кредиторської заборгованості	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Частка ринку, яку займає торговельна мережа з обсягу реалізації	
				Тривалість фінансового циклу	
				Тривалість операційного циклу	
Навчання та зростання	<p>Якість персоналу ↔ Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	<p>Досконалість та розвиток інфраструктури</p>	Забезпечення постійного збільшення масштабів продажу та покращення якості персоналу	Темп зміни валового прибутку	
				Темп зміни авансового капіталу	
				Заробітна плата на одного працівника	

стратегії кожної конкретної торговельної мережі та розглядають її діяльність за 4 критеріями: фінансовому, зв'язок з покупцями, внутрішніми бізнес-процесами, а також навчання та розвитку персоналу.

Сформована рахункова карта збалансованих показників (табл. 1) дозволяє отримати відповіді на такі питання, як: чи виконано планове завдання? чи є відхилення від нього? які причини відхилення? та надає можливість запропонувати варіанти вирішення.

Система збалансованих показників також дозволяє конкретизувати необхідний внесок кожного працівника на всіх рівнях управління відповідно до місії торговельної мережі, для того щоб загальна місія була сформована не у словесній формі, а за допомогою конкретних показників діяльності.

Розроблена система збалансованих показників повинна забезпечувати зв'язок між системою менеджменту та системою інформаційного забезпечення, надавати цілісну картину стратегії управління торговельної мережі і чітко визначати послідовність причинно-наслідкових зв'язків між критеріями результатів та факторами їх досягнення. Кожен показник, що враховується системою, повинен бути перехідною ланкою в причинно-наслідкових зв'язках, яка дозволяє зрозуміти та довести сенс і цілі торговельної мережі кожному її менеджеру в залежності від конкретного рівня управління.

У наведеному прикладі не наводилися останні два стовпці з рахункової карти Р. Каплана та Д. Нортон: числові значення критеріїв та стратегічних ініціатив (заходів), спрямованих на їх покращення, так як вони залежать від показників конкретної торговельної мережі та розробляються його керівництвом.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, побудова системи інформаційного забезпечення повинна відбуватися з урахуванням інформаційних потреб менеджерів, які формуються з урахуванням системи збалансованих показників управління торговельною мережею. Це дозволить забезпечувати менеджерів всіх рівнів управління своєчасною та релевантною інформацією для ефективного управління торговельними мережами.

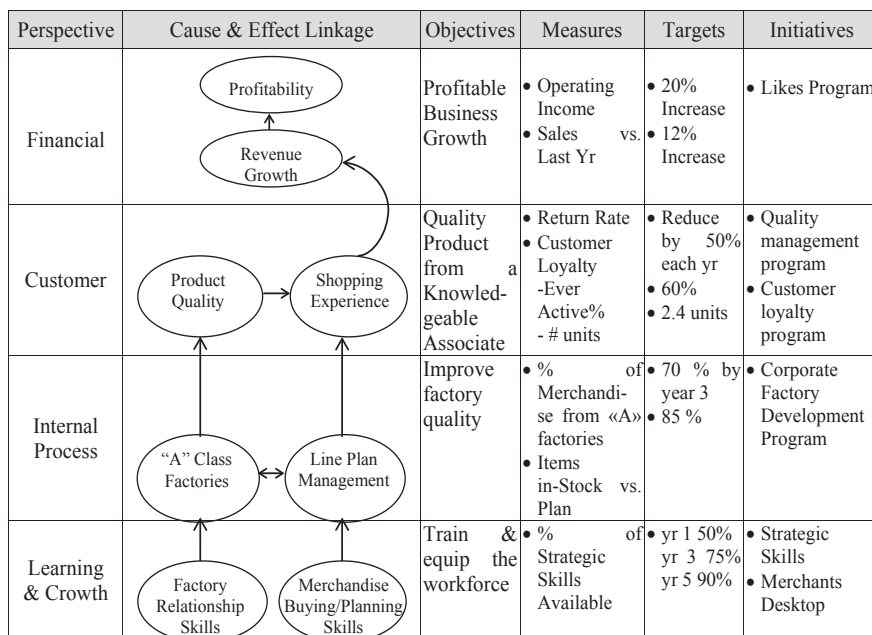


Рис. 2. Рахункова карта збалансованих показників Р. Каплана і Д. Нортон [8]

У подальших дослідженнях планується використання запропонованої системи збалансованих показників у системах управління торговельними мережами та при моделюванні процесів їх діяльності з метою покращення ефективності та результативності управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зинина Л. Информационно-аналитическое обеспечение менеджмента предприятия // Проблемы теории и практики управления. – Москва. – 2009. – № 8. – С. 87-92.
2. Рожнов В.С. Информационное обеспечение хозяйственной деятельности предприятия. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 144 с.
3. Годин В.В., Корнеев И.К. Информационное обеспечение управленческой деятельности : учебник. – М. : Мастерство; Высшая школа, 2001. – 240 с.
4. Ершов А. Д., Копанева П.С. Информационное обеспечение управления в таможенной системе : монография. – СПб. : Знание, 2002. – 232 с.
5. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка і держава. – 2006. – № 7. – С. 19-24.
6. Большая экономическая энциклопедия / авт. и сост. Т.П. Варламова и др. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
7. Орлов А.И. Менеджмент : учебник. – М. : Издательство «Измруд», 2003. – 298 с.
8. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance // Harvard Business Review, – 1992. – V. 70. – № 1. – P. 71-79.

УДК 004.738.5:339.138

Даниленко М.І.

аспірант кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету**МОБІЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Розглянуто основні тенденції розвитку мобільного маркетингу в Україні. Встановлено взаємозв'язок мобільного маркетингу та інтернет-маркетингу. Обґрунтовано значення мобільного маркетингу як інструменту інтернет-маркетингу. Досліджено основні можливості мобільного маркетингу у контексті розвитку інтернет-маркетингу.

Ключові слова: мобільний маркетинг, інтернет-маркетинг, мобільні інтернет-користувачі, мобільні додатки, мобільна версія сайту, мобільна реклама.

Даниленко М.И. МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассмотрены основные тенденции развития мобильного маркетинга в Украине. Установлена взаимосвязь мобильного маркетинга и интернет-маркетинга. Обосновано значение мобильного маркетинга как инструмента интернет-маркетинга. Исследованы основные возможности мобильного маркетинга в контексте развития интернет-маркетинга.

Ключевые слова: мобильный маркетинг, интернет-маркетинг, мобильные интернет-пользователи, мобильные приложения, мобильная версия сайта, мобильная реклама.

Danylenko M.I. MOBILE MARKETING: REALITIES AND PROSPECTS

The major trends in mobile marketing in Ukraine have been considered. The relationship of mobile marketing and Internet-marketing has been installed. The value of mobile marketing as a tool of online-marketing has been justified. The key features of mobile marketing in the context of Internet-marketing have been investigated.

Keywords: mobile marketing, internet-marketing, mobile internet users, mobile applications, mobile version of the website, mobile advertising.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Невизначеність ринку та глобалізаційні процеси обумовлюють необхідність використання Інтернету. Усе більше вітчизняних підприємств застосовують елементи інтернет-маркетингу у своїй діяльності. Її результативність виявляється у покращенні економічних показників та підвищенні конкурентоспроможності продукції (послуг).

Впровадження інтернет-маркетингу є складним цілеспрямованим процесом, що здійснюється у межах обраної маркетингової політики, але безпосередньо впливає на її формування. Обґрунтований вибір інструментів відіграє ключову роль при реалізації інтернет-маркетингу. Зацікавленість поставленою проблемою сприяла проведенню фундаментальних досліджень в області інтернет-маркетингу. Результатом цього стало створення широкого арсеналу його інструментів. Однак окремі з них мають короткий життєвий цикл, тому швидко втрачають актуальність. Інші – використовуються неповною мірою.

Одним з недооцінених інструментів інтернет-маркетингу в українському науковому просторі є мобільний маркетинг, уявлення про можливості якого обмежені та висвітлені достатньо опосередковано.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Інтенсивний розвиток інформаційних та комунікаційних технологій сприяли активізації наукових досліджень, присвячених створенню механізмів впровадження інструментів інтернет-маркетингу. Актуальні питання доцільності та ефективності окремих складових мобільного маркетингу у різних сферах людської діяльності висвітлювалися у працях учених: Л. Бугаєва [1], Ф. Котлера [2], С. Крума [3], Є. Кузнецової [4], В. Курманова [5], В. Мазуренко [11], А. Майкла та Б. Сотлера [6], О. Михайлової [7], Г. Холланда [8] та ін. Інтерес до даної проблеми спостерігається у практичних менеджерів та інтернет-аналітиків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поруч з вагомим вкладом учених, прак-

тичних працівників, інтернет-аналітиків дослідження мобільного маркетингу себе не вичерпали. Невизначеним залишається місце мобільного маркетингу як складової інтернет-маркетингу, потребують уточнення та аргументування засоби мобільного маркетингу та можливості його застосування у маркетинговій діяльності підприємств.

Цілі статті. Метою написання статті є дослідження основних тенденцій розвитку мобільного маркетингу; встановлення взаємозв'язку мобільного маркетингу та інтернет-маркетингу; обґрунтування значення мобільного маркетингу як інструмента інтернет-маркетингу; дослідження основних можливостей мобільного маркетингу.

Вклад основного матеріалу дослідження з певним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Суттєвим фактором впливу на реалізацію інтернет-маркетингу протягом останніх років став інтенсивний розвиток мобільних технологій та мобільного Інтернету. Внаслідок цього у науковому та повсякденному вжитку все частіше використовується термін «мобільний маркетинг».

Поняття мобільного маркетингу в Україні неповністю сформоване, хоча і є досить поширеним явищем у світовій практиці. Науковці, схильні до консервативної точки зору, часто хибно трактують мобільний маркетинг, обмежуючи його можливості телефонними розсиланнями різних видів. Дотримуюся думки, що на сучасному етапі розвитку суспільства таку діяльність неможливо називати мобільним маркетингом, оскільки дана дефініція характеризує лише окремі його напрями та здатна забезпечити виконання окремих маркетингових функцій.

Логічно припустити, що мобільний маркетинг напряму пов'язаний з технічною складовою мобільних пристроїв. Момент першого використання мобільного телефону у маркетингових цілях не було зафіксовано. Спочатку мобільні пристрої дали нові маркетингові можливості для здійснення маркетингових досліджень та збуту продукції (послуг) за допомогою телефонних дзвінків. Проте це був досить вартісний

та трудомісткий процес. Згодом популярності набули телефонні розсилання, які дозволили мінімізувати зусилля маркетологів, але не принесли бажаних результатів. Поштовхом для інтенсифікації мобільного маркетингу у сучасному розумінні стала поява пристроїв, розроблених компанією Apple, що були максимально адаптовані для роботи у мережі Інтернет.

Звісно, не варто вказувати на втрату актуальності телефонних дзвінків та розсилок. Вони дозволяють достатньо ефективно працювати з вузьким сегментом ринку, обмеженим певною територією. Але найбільш повно можливості мобільного маркетингу розкриваються при взаємозв'язку з глобальною мережею Інтернет.

Український ринок мобільних послуг є достатньо адаптованим до розвитку мобільного маркетингу. Кількість мобільних телефонів у 2,5 рази перевищує кількість стаціонарних аналогів. Кількість мобільних пристроїв наближається до 60 млн, а загальний рівень проникнення мобільного зв'язку складає 130% [12]. Позитивні зрушення спостерігаються у розвитку мобільного Інтернету. Згідно з оприлюдненими дослідженнями консалтингової компанії Expert & Consulting, на кінець 2013 року кількість мобільних інтернет-користувачів досягло майже 25 млн осіб, що становить 40% від загального числа мобільних користувачів [10]. Мобільні оператори, конкуруючи між собою, створюють відповідні умови для залучення користувачів до мобільного Інтернету. Аналізуючи державні ініціативи зі створення єдиного стандарту на покриття 3G та контролю за тарифікацією на цю послугу, можливо припустити, що динаміка поширення мобільного Інтернету збереться.

Мобільні оператори – не єдине джерело доступу до мобільного Інтернету. Сучасні мобільні пристрої обладнані функцією Wi-Fi, наявність якої стала важливим критерієм при виборі мобільного телефону. Близько 27% мобільних інтернет-користувачів надають перевагу саме такому доступу у порівнянні з мобільними операторами [9].

Дослідження провідних аналітичних груп та мобільних операторів підкреслюють закономірність щодо зростання кількості смартфонів (понад 60% від загального числа пристроїв) у користувачів мобільного Інтернету [9]. Така тенденція, на нашу думку, спричинена перед усім технічними характеристиками пристроїв. Операційні системи смартфонів значно розширюють функціональність телефону та створюють можливості для розвитку мобільного маркетингу.

Учені виділяють декілька основних інструментів мобільного маркетингу: передачі інформації в мережі мобільного зв'язку: голосову інформацію (IVP – Interactive Voice Response), текстову інформацію (SMS-повідомлення), графічну інформацію (EMS – SmartMessaging), фото- та відеоінформацію (MMS), технології, що дозволяють реалізовувати неголосові інтерактивні комунікації (WAP, Java), контент (теми, зображення, мелодії, слайд-шоу), ігри та програми, Bluetooth-маркетинг та рекламу під час дзвінка [11]. Погоджуємося з важливістю наведеного комплексу інструментів, але вважаємо його неповним. На нашу думку, дані інструменти досить опосередковано відображають зв'язок мобільного маркетингу з інтернет-маркетингом, а спрямовані на висвітлення можливостей мобільного маркетингу, пов'язаного з діяльністю мобільного оператора. Тому ак-

туальним завданням Інтернет-маркетингу є пошук таких інструментів, які можливо інтегрувати до мобільних пристроїв, враховуючи потреби мобільних інтернет-користувачів.

Розглядаючи мобільний маркетинг як інструмент інтернет-маркетингу, під даним поняттям розуміємо організацію діяльності, що здійснюється засобами мобільного зв'язку та Інтернету і спрямована на максимальне залучення мобільних пристроїв користувачів до реалізації інтернет-маркетингу, з метою досягнення маркетингових цілей підприємства та покращення обслуговування споживачів.

Інтернет-маркетинг володіє значною кількістю інструментів: пошукові системи, бізнес-сервери, системи дистрибуції, корпоративні сайти підприємств, соціальні медіа, e-mail-маркетинг, інтернет-реклама тощо. Мобільний маркетинг вирізняється серед них, оскільки попередні інструменти можливо адаптувати до мобільних пристроїв у різних проявах. Таким чином, існує складний структурний взаємозв'язок інтернет-маркетингу та мобільного маркетингу (рис. 1).

На наше переконання, трансформування інструментів інтернет-маркетингу в мобільні пристрої має перспективу за наступними напрямками:

- SMS, MMS, ICB, USSD-розсилання;
- створення мобільної версії сайту;
- мобільні додатки;
- мобільна реклама.

Найбільш розповсюдженим інструментом мобільного маркетингу є телефонні розсилання. Його широке використання обумовлене простотою та швидкістю передачі. Існує багато нарікань з приводу ефективності мобільних розсилок. При реалізації цього інструменту неможливо чітко сформулювати списки адресатів, охоплення аудиторії є незначним, значних зусиль потребує встановлення міграції потенційних споживачів. Крім того, виникають труднощі з визначенням проникнення розсилок та отриманням зворотної реакції. Незважаючи на це, вважаємо використання такого інструменту доречним: він дозволить охопити аудиторію, яка не є користувачами глобальної мережі або використовує її рідко.

Необхідною складовою ефективною реалізації мобільного маркетингу є створення мобільної версії сайту. Наявність корпоративних сайтів достатньо давно стала нормою для вітчизняних підприємств. Сайт підприємства – один з найбільш ефективних інструментів інтернет-маркетингу, що спрямований на інформу-

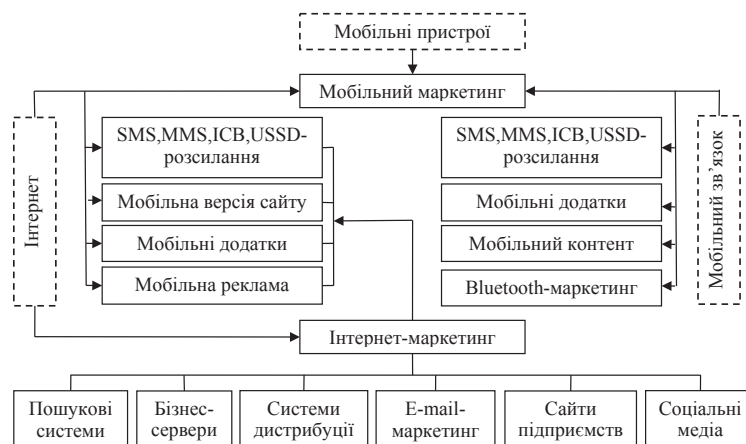


Рис. 1. Взаємозв'язок інтернет-маркетингу та мобільного маркетингу

Джерело: власна розробка

вання споживачів, рекламування продукції (послуг), формування бренду підприємства, стимулювання збуту, встановлення зворотної реакції. Намагання зробити його змістовним призводить до значної кількості інформації різного виду та розміру. Мобільні пристрої мають нижчі функціональні можливості, ніж стаціонарні ПК. Тому завантаження сторінок сайту на екран мобільного телефону стає тривалим процесом. Мобільна версія сайту передбачає адаптацію до екрану мобільного пристрою з максимально спрощеною структурою. Враховуючи те, що більшість користувачів мобільного Інтернету здійснюють вхід до мережі у громадських місцях, громадському транспорті та власних авто, де час їх перебування в Інтернеті обмежений, необхідність створення мобільної версії сайту є очевидною. Згідно з дослідженнями провідної компанії з інтернет-аналітики GfK Ukraine, для українських мобільних інтернет-користувачів наявність мобільної версії сайту є важливою, адже пошуком товарів (послуг) з екрану мобільного телефону займається 81% мобільних інтернет-користувачів, пошуком конкретного бренду – 31%, порівнянням цін – 28% [9]. Прикро констатувати, що більшість брендів не мають мобільної версії сайтів.

Іншим інструментом мобільного маркетингу є створення мобільних додатків – спеціальних програм для роботи на смартфонах та планшетах. Раніше мобільні додатки використовувалися для функціонального розважального наповнення мобільних пристроїв. На даний момент вони ефективно задіяні у діловій сфері, надаючи підтримку споживачам. Прикладами таких додатків є геолокаційні сервери, мобільний банкінг, інформаційні портали та ін. Українські мобільні інтернет-користувачі активно використовують мобільні додатки: локаційними додатками користуються 43% мобільних інтернет-відвідувачів, переглядають відео – 31%, заходять до соціальних мереж – 30%, до електронної пошти – 26% [9]. Однак процес створення мобільних додатків має бути зваженим. На відміну від мобільної версії сайту, мобільні додатки потребують адаптації під окремі платформи для технічних пристроїв. На наш погляд, мобільні додатки є актуальними не для всіх видів діяльності. Перспективним для таких програм вважаємо інформаційні портали, інтернет-каси, локаційні сервери.

Важливою складовою мобільного маркетингу стає мобільна реклама. Практичний досвід показує, що майже усі види інтернет-реклами можливо гармонійно перенести у мобільний маркетинг. На сьогоднішній день інтернет-реклама спостерігається неоднозначне відношення. Сайти наповнені великою кількістю банерної, текстової реклами, внаслідок чого увага інтернет-користувача розсіюється, а сама реклама викликає роздратування. Мобільна реклама, на нашу думку, має більші перспективи у порівнянні з інтернет-рекламою. Згідно з дослідженнями, 63% мобільних інтернет-користувачів звертали увагу на рекламу на екрані мобільного телефону [9]. Достатньо високий показник проникнення вважаємо наслідком того, що технічні характеристики мобільних пристроїв дозволяють виводити на екран лише одне рекламне повідомлення, що сприяє вищій концентрації уваги на об'єкті. На нашу думку, мобільну рекламу можливо здійснювати за наступними напрямками (рисунком 2):

Поступово можливості мобільного маркетингу розширюються. Тенденції розвитку мобільного зв'язку та Інтернету дозволяють прогнозувати зростання значення мобільного маркетингу як інстру-



Рис. 2. Можливості мобільної реклами

Джерело: власна розробка

мента інтернет-маркетингу. Цьому сприяють наступні фактори:

- кількість мобільних користувачів постійно зростає;
- мобільні оператори мотивовані до розвитку мобільного Інтернету;
- мобільні пристрої майже завжди знаходяться біля потенційного споживача;
- мобільний маркетинг дозволяє охопити недоступну для інтернет-маркетингу аудиторію;
- мобільна реклама має більший ступінь проникнення та більшу лояльність до споживача.

Втім, український ринок мобільного Інтернету знаходиться на початковому етапі свого розвитку. Керівники підприємств з пересторогою відносяться до реалізації мобільного маркетингу. Недостатня кількість наукових обґрунтувань та достовірних інтернет-досліджень стають перешкодою для реалізації нового інструменту інтернет-маркетингу. Загальнодержавною проблемою в області Інтернету та мобільного зв'язку залишається інформаційна безпека та захист від вірусних програм і спаму. Отже, дана проблема потребує наукового розвитку.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. У результаті досліджень було встановлено, що вітчизняний ринок мобільних послуг є сприятливим для розвитку мобільного Інтернету та мобільного маркетингу. Технічний прогрес сприяє створенню нових інструментів мобільного маркетингу. Як результат – мобільний маркетинг поступово стає ефективною та невід'ємною складовою інтернет-маркетингу. Проте внаслідок об'єктивних причин вітчизняні підприємства неповною мірою адаптовані для здійснення такої діяльності. Подальші публікації будуть спрямовані на створення механізму запровадження і реалізації інструментів мобільного маркетингу та інтернет-маркетингу у маркетинговій діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бугаев Л. Мобильный маркетинг: Как зарядить свой бизнес в мобильном мире / Леонид Бугаев. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 214 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф. Котлер, А. Сетиаван, Х. Картаджайя. – Изд-во «Альпина Бизнес Букс», 2012. – 240 с.
3. Крум С. Мобильный маркетинг / С. Крум – Кью, 2010. – 360 с.
4. Кузнецова Е. Ю. Мобильный маркетинг – современный эффективный инструмент продвижения [Текст] / Е. Ю. Кузнецова, М. Ф. Анфимова // Проблемы современной экономики : материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2013. – С. 85-87.
5. Курманов В. Современные тенденции развития Интернет-маркетинга и электронной торговли в России / В. Курманов. – Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – С. 128-132.
6. Майкл А. Мобильный маркетинг. Создание конкурентного преимущества с помощью беспроводных технологий / А. Майкл, Б. Солтер. – Группа ИДТ, 2007. – 400 с.

7. Михайлова О. Модели и инструментальные средства формирования маркетинговой политики на основе мобильных технологий : дис. ... канд. экон. наук / О. Михайлова. – М., 2011. – 129 с.
8. Холланд Г. Мобильный маркетинг / Г. Холланд, Кр. Баммель – М. : Вершина, 2006. – 208 с.
9. Аудитория интернета в Украине: динамика, мобильный интернет, старые и новые пользователи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.academia.edu/5789181/>.
10. Количество мобильных интернет-пользователей в Украине превысило 24,4 млн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/tech/kolichestvo-mobilnyh-internet-polzovatelej-v-ukraine-prevysilo-231732/?updated_new=1409849888.
11. Мазуренко В. Розвиток мобільного маркетингу в Україні / В.П. Мазуренко, Н.О. Матвієнко. – Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. – № 4, Т. II. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_2_24_29.pdf.
12. Мобильных телефонов в Украине в 2,5 раза больше, чем стационарных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economics.lb.ua/business/2013/03/26/194204_mobilnih-telefonov_ukraine_25.html.

УДК 657.37:336.226.1(045)

Дзюба О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено міжнародний досвід відображення інформації про формування та використання прибутку в обліку підприємства. Розглянуто особливості та проблеми, які виникають при складанні звітності стосовно відображення прибутку. Значна увага приділена відображенню інформації про прибуток у відповідності до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності.

Ключові слова: прибуток, формування прибутку, підприємство, міжнародний стандарт, звітність, податок на прибуток.

Дзюба О.Н. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОТОБРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обобщен международный опыт отображения информации о формировании и использовании прибыли в учете предприятия. Рассмотрены особенности и проблемы, возникающие при составлении отчетности относительно отображения прибыли. Значительное внимание уделено отображению информации о прибыли в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности.

Ключевые слова: прибыль, формирование прибыли, предприятие, международный стандарт, отчетность, налог на прибыль.

Dziuba O.N. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RECORDING INFORMATION ON THE PROFITS OF THE ENTERPRISE

The paper summarizes the international experience display information about the formation and use of profits in the account of the company. The features and problems that arise in the preparation of statements concerning the entity profits. Much attention is paid to display information about the income in accordance with international accounting standards and reporting.

Keywords: income, income formation, enterprise, international standard, accounting, income tax.

Постановка проблеми. Прибуток є головним показником діяльності підприємства, що відображає ефективність його діяльності, надає інформацію для прийняття управлінських рішень та дозволяє прогнозувати результати. Інформація стосовно прибутку підприємства знаходить своє відображення у фінансовій та податковій звітності. Необхідність побудови узгодженого підходу національної практики узагальнення інформації про формування та використання прибутку у бухгалтерському обліку та звітності з міжнародним досвідом з урахуванням потреб різних користувачів обумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теоретичних і методичних підходів гармонізації міжнародного та вітчизняного досвіду узагальнення інформації про формування та використання прибутку підприємства у звітності досліджували провідні вчені, зокрема П.Й. Агамас, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Е.С. Гейер, С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, С.О. Кузнецова, С.В. Кучер, Я.В. Лебедзевич, В.О. Озеран, І.А. Панченко, М.В. Патарідзе-Вишинська, Н.І. Петренко, Є.І. Свідерський.

Постановка завдання. Однак недостатність теоретичної бази і практичних аспектів гармонізації ме-

тодології формування та використання прибутку та узагальнення інформації про нього у звітності за національними стандартами та у відповідності до міжнародного досвіду зумовили необхідність подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження міжнародного досвіду відображення в обліку інформації про формування та використання прибутку підприємства з урахуванням норм діючого облікового законодавства.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи міжнародну практику, у зарубіжних системах обліку прибуток є складовою власного капіталу, що відображає ефективність його використання та ефективність діяльності підприємства в цілому.

У зарубіжних країнах виділяють та використовують три основні методи визначення фінансового результату діяльності підприємства. Для розрахунку фінансового результату за кожним методом з представлених методів передбачені певні моделі у планах рахунків бухгалтерського обліку, які, у свою чергу, пов'язані зі структурою фінансових звітів щодо результатів діяльності підприємства (табл. 1) [1].

За першим методом, фінансовий результат обчислюється шляхом вираховування з вартості акти-

Таблиця 1

Визначення фінансового результату в урахуванням міжнародного досвіду

Види обліку	Тип модуля у планах рахунків	Класи бухгалтерських рахунків	Метод визначення фінансового результату	Звітність
Фінансовий облік	Балансовий	«Необоротні активи», «Запаси», «Капітал», «Довгострокові зобов'язання», «Поточні зобов'язання», «Забезпечення»	1. Результат = Актив - Капітал - Зобов'язання. 2. Зміна вартості чистих активів на початку і наприкінці звітного періоду	Фінансова звітність (бухгалтерський баланс)
	Витрати - випуск	«Витрати за елементами», «Витрати за видами діяльності», (Франція), «Витрати за функціями підприємства» (США, Канада, Великобританія), «Доходи (за видами діяльності або функціями підприємства)»	Результат = Доходи - Витрати	Фінансова звітність (звіт про фінансові результати)
Управлінський облік	Відображення результату фінансового обліку	«Фінансовий результат за центрами відповідальності», «Аналітичний фінансовий результат»	Відображений результат фінансового обліку деталізується, перегрупується відповідно до мети аналізу ефективності діяльності	Внутрішня звітність за даними управлінського обліку

вів власного капіталу і зобов'язань, тобто як різниця суми залишків активних і пасивних рахунків. Це можливо тому, що всі рахунки доходів і витрат не мають залишків на дату складання балансу. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду [1].

Детальніше зупинимося на формуванні фінансового результату у Франції, в якій фінансові результати визначаються за кожним із окремих видів діяльності підприємства шляхом зіставлення витрат із випуском та продажем.

За допомогою методу визначення фінансового результату «витрати – випуск» знижується трудомісткість та підвищується ефективність бухгалтерських робіт. Особливості визначення фінансового результату методом «витрати-випуск» полягають у наступному: точне визначення новоствореної вартості за даними фінансової бухгалтерії; визначення фінансового результату без обчислення фактичної собівартості виготовленої та реалізованої продукції; розроблення матриці «витрати-випуск» і на її основі визначення новоствореної вартості.

У Франції процедура розрахунку оподаткованого прибутку на основі даних фінансового обліку чітко регламентована (табл. 2). Для визначення податкових зобов'язань підприємства складають спеціальні таблиці коригувань бухгалтерського прибутку.

Таблиця 2

Чотирихкратний принцип відображення господарських операцій на рахунках

Класи рахунків	Результат діяльності
класи 1-5	± результат, що витікає зі змін майнового стану фірми
класи 6-8	± результат, що визначається співвідношенням витрат та випуску
клас 9, рахунок 90	± результат, що визначається у процесі відображення витрат з фінансової до управлінської бухгалтерії
клас 9, рахунки 92-98	± результат, визначений по відповідних центрах відповідальності

Таким чином, у зарубіжних країнах відображення доходів відбувається відповідно до власних нормативних документів, але обов'язково суму доходу можна достовірно визначити та очікується надхо-

дження майбутніх економічних вигод. Відображення витрат обумовлюється тим, яку систему обліку використовує підприємство, які витрати включають до собівартості. Кінцевий фінансовий результат загалом розраховується шляхом віднімання від отриманих доходів понесені витрати.

Аналіз взаємодії системи бухгалтерського обліку і оподаткування у різних країнах показує, що існує дві моделі їх співіснування, тобто два підходи до визначення та відображення об'єкта оподаткування – прибутку підприємства. У першій моделі система бухгалтерського обліку знаходиться під безпосереднім впливом оподаткування. У другій моделі бухгалтерський та податковий облік є двома самостійними системами, що мають різні цілі [2]. Тож країни стосовно застосування моделей бухгалтерського та податкового обліку можна умовно поділити на дві групи.

У країнах з високим взаємозв'язком бухгалтерський та податковий облік фактично співпадають, національні стандарти обліку підпорядковані правилам податкового законодавства, і об'єкт оподаткування податком на прибуток розраховується за бухгалтерськими даними. При цьому для складання звітності за МСФЗ необхідно вести окремий облік. Такий підхід зручний для цілей оподаткування, але компаніям, що мають зарубіжних інвесторів, додається труднощі.

Така концепція взаємозв'язку бухгалтерського обліку та оподаткування відображає правило: сума балансового прибутку повинна дорівнювати величині оподаткування. Її характерна особливість: будь-який фінансовий звіт повинен бути складений в інтересах державних податкових органів. Бухгалтер веде поточний облік, обчислює фінансові результати, які є базою оподаткування, і, відповідно, відображає зобов'язання перед бюджетом [3].

У країнах з низьким взаємозв'язком сума прибутку принципово відрізняється від суми, що оподатковується. Адже будь-який фінансовий звіт складається в інтересах власників. Тож причиною поділу обліку на бухгалтерський і податковий є необхідність формування інформації для різноманітних груп користувачів.

У цих країнах обліковий прибуток, який наводять у звіті про фінансові результати (прибутки і збитки), визначається на основі принципу нарахувань згідно із принципами бухгалтерського обліку. Прибуток для цілей оподаткування обраховується на основі ді-

ючого податкового законодавства та наводиться у податковій декларації. В обліку відображаються тільки тимчасові податкові різниці як тимчасові розбіжності в оцінках активів і зобов'язань підприємства в бухгалтерському обліку й оподаткуванні. Втім, не дивлячись на те, що в податковому законодавстві країн, що використовують англо-американську систему обліку, закладено два види обліку (податковий та бухгалтерський облік), на практиці прибуток до оподаткування розраховується на підставі даних бухгалтерського обліку [3].

У теорії і практиці розрізняють два види різниць між обліковим і податковим прибутком: тимчасові і постійні. Для визначення і обліку податкових різниць в різних країнах застосовуються різні методи (табл. 3).

Таблиця 3

Методи обліку відстрочених податків [4]

Назва методу	Характеристика методу
Метод відстрочення	Суму відстрочених податків на прибуток розраховують як добуток різниці між обліковим і податковим прибутком і діючої ставки податку на прибуток
Метод зобов'язання за звітом про прибуток	Грунтується на часових різницях. Відстрочений податок розраховується як добуток діючої ставки податку на прибуток і суми часових різниць. При цьому враховується коригування у зв'язку зі зміною ставки податку і запровадженням нових податків
Метод зобов'язання за балансом	Передбачає визначення тимчасових податкових різниць шляхом множення різниці між податковою і обліковою базою оцінки статей балансу (активів і зобов'язань) на передбачувану ставку податку на прибуток

Метод відстрочення полягає у тому, що при порівнянні бухгалтерського та податкового прибутку поточного періоду встановлюються тимчасові різниці, за якими нараховуються відстрочені податкові зобов'язання й активи. Вони нараховуються виходячи з діючої в поточному періоді ставки податку та являють собою суми податку на прибуток, «переплачені» або «заощаджені» у поточному періоді, тобто не залежать від майбутніх ставок.

При методі зобов'язань за кожним активом і зобов'язанням визначається різниця між їх балансовою та податковою вартістю, і за ними нараховуються відстрочені податкові зобов'язання й активи. Тим самим визначається майбутній обов'язок зі сплати податку на прибуток на підставі припущення про майбутні доходи та витрати підприємства. При цьому використовуються такі ставки податку на прибуток, які будуть діяти у майбутньому періоді, тоді, коли тимчасова різниця буде відшкодованою [5].

Поєднати фінансовий та податковий баланси має на меті МСБО 12 «Податки на прибуток», який базується на балансовому підході. Він містить правила розрахунку часових та постійних різниць між бухгалтерським та податковим обліком, а також відстрочених податкових активів і зобов'язань, які з'являються під час порівняння двох балансів.

МСБО 12 визначає розкриття витрат із податку на прибуток – суми поточного та відстроченого податків, нарахованих у звітному періоді у Звіті про прибутки та збитки.

Витрати з відстроченого податку на прибуток дорівнюють: кредитове сальдо на кінець періоду – кредитове сальдо на початок.

Зобов'язання за відстроченим податком (кредитове сальдо рахунку «Зобов'язання за відстроченим по-

датком на прибуток») дорівнює: тимчасова різниця Ч ставка податку на прибуток.

Відображення у фінансовому обліку податкових активів та зобов'язань відповідно до МСБО 12 наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Відображення у фінансовому обліку податкових активів і зобов'язань

Об'єкт фінансового обліку	Назва рахунку (дебет)	Назва рахунку (кредит)
Поточний податок на прибуток	Прибутки та збитки	Розрахунки за податком на прибуток
Відстрочене податкове зобов'язання	Прибутки та збитки	Відстрочене податкове зобов'язання
Відстрочений податковий актив	Відстрочений податковий актив	Прибутки та збитки

Маємо, що сума поточного податку зменшує фінансовий прибуток підприємства і відображується як зобов'язання перед бюджетом. Сума відстрочених податків впливає на величину прибутку, але не змінює стану розрахунків з бюджетом [5].

Отже, зв'язок між бухгалтерським прибутком і сумою податків до сплати у бюджет відображається у Звіті про прибутки та збитки оподатковуваними різницями.

Постійна облікова практика розрахунку тимчасових податкових різниць передбачає визначення фінансового результату за даними фінансового обліку з наступним коригуванням для розрахунку прибутку до оподаткування.

Для пояснень різниці між прибутком для цілей бухгалтерського обліку і задекларованою величиною прибутку з метою оподаткування у США введено спеціальний додаток «Узгодження чистого прибутку (збитків)» до форми «Податкова декларація з прибутку підприємства». Головна мета цього додатку – забезпечити узгодженість і стандартизацію інформації про різниці між бухгалтерським та оподатковуваним прибутком. Його повинні заповнювати публічні компанії, загальна вартість активів яких дорівнює або перевищує 10 млн доларів.

Додаток цієї форми складається з трьох розділів: розділ I – «Фінансова інформація та чистий прибуток до узгодження»; розділ II – «Узгодження чистого прибутку, відображеного у Звіті про прибутки корпорації, з оподатковуваним прибутком в податковій декларації»; розділ III – «Узгодження чистого прибутку, відображеного у Звіті про прибутки корпорації, з оподатковуваним прибутком в податковій декларації – елементи витрат / вирахувань». Отже, у розділах II і III додатку відображається узгодження «бухгалтерського» і «податкового» прибутку [6].

Звіт про прибутки та збитки відображає інформацію про доходи та витрати підприємства за звітний період. Особливості побудови звіту про прибутки та збитки в різних країнах наведено у таблиці 5.

Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності», в звіті про прибутки та збитки повинні знайти відображення такі показники, як дохід; результати операційної діяльності; фінансові витрати; частина прибутків та збитків асоційованих компаній, що обліковується за методом участі в капіталі; податкові витрати; прибутки від звичайної діяльності; екстраординарні статті; частка меншості; чистий прибуток або збиток за період [8].

Таблиця 5

Звіт про прибутки та збитки [7]

Країна	Звіт про прибутки та збитки
Італія	Будується за вертикальною формою, в основу класифікації статей покладено принцип економічного змісту, а не напряму витрачання коштів
Молдова	Звіт складається за вертикальною формою та передбачає групування доходів та витрат від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також з виділенням надзвичайного результату. Принципи побудови та подання звіту аналогічні українським вимогам
Нідерланди	Затверджено чотири стандартні форми звіту про прибутки та збитки відповідно до вимог 4-ї Директиви ЄС
Німеччина	Надається у вертикальній формі, в одному з двох форматів – витратному чи функціональному. Традиційним для Німеччини є витратний формат, орієнтований на характеристику виробництва
Португалія	Форма звіту про прибутки та збитки – горизонтальна. Має вигляд двох колонок: витрати та збитки - зліва, виручка та доходи – справа. Надається з детальною розбивкою статей
США	Показує, як змінюється капітал акціонерів компанії під впливом доходів та витрат, здійснених в поточному періоді. Складаються двома способами: одноступеневим та багатоступеневим
Франція	Складається за індивідуальними рахунками у вертикальній і в горизонтальній формі та відображає витрати залежно від їх природи
Швейцарія	Конкретна форма подання інформації не обумовлена. Звіт може бути представлений вертикально або горизонтально, доходи і витрати можуть класифікуватись за характером або за функціональною ознакою, але обов'язково повинні бути наведені дані за попередній період

Висновки. Отже, згідно з досвідом зарубіжних країн, бухгалтерський облік базується на принципах зі стандартів бухгалтерського обліку, а принципи побудови податкової системи регламентуються відповідними нормативними актами. Тож взаємодія систем податкового та бухгалтерського обліку варіює від помірної до сильної залежності. При цьому специфічні правила податкового обліку призводять до виникнення бухгалтерсько-податкових різниць, але це є економічно обґрунтованим.

Проаналізувавши особливості визначення прибутку в інших країнах, можна сказати, що надзвичайно важливо для українських підприємств практикувати визначення фінансового результату різними методами, а не лише методом «витрати-випуск». Наприклад, розрахунок прибутку як приросту чистих активів або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків можливий в концепції прибутку як приросту власного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М. В. Патарідзе-Вишинська // Вісник Житомир. державного університету ім. І. Франка. Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 2(4). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10pmvzdz.pdf.
2. Волинець Ю. С. Підходи щодо узгодження податкового обліку з обліком за міжнародними стандартами / Ю. С. Волинець, С. В. Присяжнюк // Проблеми обліку, контролю та аналізу в економіці України: тези доповідей V студентської наукової конференції (зі статусом міжнародної). Ч. 1, Львів, 18-19 жовтня 2012 р. / Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів : В-во Львівської політехніки, 2012. – С. 39-41.
3. Озеран А. В. Шляхи адаптації нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку та звітності до вимог податкового законодавства України / А. В. Озеран // Вісник Львівської комерційної академії. Сер. економічна. – 2011. – Вип. 38. – С. 206-211.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Гейер Е. С. Концептуальні підходи щодо формування інформації про податки на прибуток за міжнародними стандартами фінансової звітності / Е. С. Гейер // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2009. – № 4. – С. 175-183.
6. Озеран В. О. Відображення інформації про податкові різниці у звітності підприємства: світовий та вітчизняний досвід / В. О. Озеран, А. В. Озеран // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнар. науково-практ. конф., Львів, 10-12 листопада 2011 р. / Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 480-481.
7. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 544 с.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності».

УДК 658.1

Дишкант М.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
Тернопільського національного економічного університету*

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена підвищенню рівня економічної безпеки підприємства. Конкретизовано чинники впливу на рівень економічної безпеки підприємства в ринкових умовах господарювання. Обґрунтовано основні заходи, які доцільно здійснити для підвищення рівня економічної безпеки.

Ключові слова: безпека підприємства, економічна безпека підприємства, комплексне забезпечення економічної безпеки, внутрішні загрози, зовнішні загрози.

Дышкант М.В. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена повышению уровня экономической безопасности предприятия. Конкретизированы факторы влияния на уровень экономической безопасности предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Обоснованы основные мероприятия, которые целесообразно осуществить для повышения уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: безопасность предприятия, экономическая безопасность предприятия, комплексное обеспечение экономической безопасности, внутренние угрозы, внешние угрозы.

Dyshkant M.V. SYSTEM FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY

The article is dedicated to raising the level of economic security. Concretized factors influence the level of economic security in the market economy. The basic steps which should be taken to increase the level of economic security.

Keywords: security companies, economic security, comprehensive security Economic security, internal threats, external threats.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення економіка нашої країни проходить достатньо складний період. Економічна криза в світовому масштабі, недосконалість законодавства, економічні реформи уряду, морально та фізично застарілі основні засоби і технологія, низький рівень фахової підготовки персоналу, вплив кримінальних угруповань – всі ці чинники залишають свій відбиток на функціонуванні підприємства в цілому і, безперечно, на його розвитку зокрема. Успішна діяльність і економічний розвиток вітчизняних підприємств напряму залежать від покращення їх діяльності у напрямі забезпечення економічної безпеки. Суттєвим аспектом для покращення управління підприємством є розуміння економічної безпеки як складного комплексного явища. Враховуючи таку ситуацію, проблема пошуку та впровадження в практику діяльності підприємства нових форм управління та розробка стратегії економічної безпеки підприємств є вкрай важливою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток дослідження феномену економічної безпеки розпочався недавно. Слід відзначити, що стосовно трактування самого змісту поняття «економічна безпека підприємства» на сучасному етапі існує велика кількість думок. Серед українських авторів, що займаються питаннями економічної безпеки підприємства, варто виділити таких, як: О.І. Барановський [1], І.О. Бланк [2], К.С. Горячева [3], О.І. Судакова [4], Р.С. Папехин [5], Т.Ю. Загорельська [6] та ін.

Постановка завдання. Не зменшуючи важливість наукових досліджень, можна відмітити, що в них недостатньо відображені деякі питання щодо стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства, проблеми комплексного підходу до системи економічної безпеки та проблеми практичної реалізації дієвих заходів щодо захисту суб'єкта господарювання від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов глобальної економічної кризи, особливістю якої є високий рівень невизначеності зовнішнього середовища діяльності підприємств, система управління підприємством повинна відповідати критеріям ринкової

системи господарювання. В умовах сьогодення одним з головних чинників, що визначає економічну стратегію і тактику підприємства, є вплив зовнішнього середовища. Фундаментом побудови системи економічної безпеки підприємства виступає законодавча та нормативна база, спрямована на формування зовнішніх умов діяльності підприємства. У 2003 році в Україні був прийнятий Закон України «Про основи національної безпеки України», в якому сформульовано основні положення щодо забезпечення безпеки на рівні держави [7]. Пізніше, у 2007 році, вступив в дію Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України» [8].

Провівши аналіз трактувань економічної безпеки підприємства українськими вченими, можна відмітити, що під економічною безпекою підприємства в цілому розуміють комплексну характеристику, тобто рівень захищеності усіх різновидів потенціалу підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, що гарантує стабільну діяльність та ефективний розвиток. При вирішенні задач своєї економічної безпеки, в режимі сталого функціонування, підприємство приділяє головну увагу підтримці стійкого ритму виробництва і збуту продукції, запобіганню збитків, недопущенню доступу до службової інформації, протидії недобросовісній конкуренції та характерним кримінальним проявам.

Значну загрозу економічній безпеці вітчизняних фірм становить велика небезпека захоплення іноземними інвесторами контрольного пакету акцій провідних вітчизняних підприємств. У випадку заволодіння контрольним пакетом акцій вони здатні зупинити виробництво конкурентоспроможної продукції та перекрити вихід не тільки на міжнародний ринок, а також на національний ринок.

Корумпованість чиновників, криміналізація усіх сфер життя суспільства, агресивність мафіозних структур, загрози особистій безпеці керівництва також значною мірою впливають на економічну безпеку суб'єктів господарювання.

В основу розробки системи комплексного забезпечення економічної безпеки фірми доцільно закласти

відповідну концепцію, яка б включала в себе мету, завдання, принципи діяльності, об'єкт і суб'єкт, стратегію та тактику. У свою чергу, метою системи забезпечення економічної безпеки є мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічній діяльності підприємства, в тому ж числі його матеріальним, фінансовим, кадровим та інформаційним ресурсам на основі комплексу розроблених заходів економіко-правового та організаційного характеру.

Таким чином, можна відмітити, що під системою економічної безпеки суб'єкта господарювання розуміють комплекс управлінських, організаційних, профілактичних та технічних заходів, що спрямовані на реалізацію захисту інтересів господарюючого суб'єкта від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Отже, рівень економічної безпеки підприємства визначається ефективністю дій його керівництва, тобто настільки вони будуть спроможні уникнути можливих загроз і усунути шкідливі наслідки певних негативних складових внутрішнього і зовнішнього середовища.

Причинами негативних дій щодо економічної безпеки можуть бути:

- 1) по-перше – свідомі та несвідомі дії певних посадових осіб, суб'єктів господарювання та конкурентів;
- 2) по-друге – збіг об'єктивних причин, тобто: наукові відкриття та нові технології, стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, форс-мажорні обставини тощо.

Економічна безпека підприємства покликана гарантувати його стабільну та максимально ефективну діяльність та можливість розвитку в майбутньому.

Визначимо основні цілі економічної безпеки:

- забезпечення повної технологічної незалежності суб'єкта господарювання;
- досягнення належної конкурентоспроможності технічного потенціалу господарюючого суб'єкта;
- забезпечення належної фінансової ефективності в роботі, фінансової незалежності та стійкості суб'єкта господарювання;
- досягнення відповідного рівня кваліфікації персоналу, його інтелектуального потенціалу;
- досягнення оптимальної та високо ефективної організаційної структури управління підприємством, високої ефективності менеджменту в цілому;
- гарантування захисту інформаційного поля, зокрема комерційної таємниці;
- досягнення високого рівня інформаційного забезпечення у роботі всіх підрозділів підприємства;
- зменшення руйнівного впливу наслідків виробничо-господарської діяльності підприємства на стан екології;
- забезпечення правової захищеності усіх аспектів функціонування підприємства.

За умови конкретного підприємства використовуються різні комплекси заходів, які адекватно відповідають його внутрішній та зовнішній ситуації. Для досягнення поставленої мети вирішують конкретні завдання, що об'єднують всі існуючі напрями забезпечення безпеки.

До завдань, що вирішуються системою забезпечення безпеки, відносять: оптимізація діяльності щодо попередження та передбачення можливих загроз економічній безпеці; виявлення, аналіз та оцінка реальних загроз економічній безпеці та прийняття рішень щодо їх усунення; постійне вдосконалення комплексної системи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

У свою чергу, система запобіжних заходів ґрунтується на вивченні контрагентів, аналізі умов догово-

рів, дотриманні правил роботи щодо конфіденційної інформації, захисту комп'ютерних систем і т.п. Таку діяльність необхідно здійснювати регулярно і безперервно, тому що вона забезпечує надійний захист економічної безпеки за рахунок постійно функціонуючої системи організаційних заходів.

Поряд з тим навіть найкраща комплексна система запобіжних заходів не в змозі передбачити і, тим більше, одразу подолати раптово виникаючі нестандартні загрози, які можуть завдати значної шкоди суб'єкту господарювання, наприклад шахрайського характеру. Для протидії в таких ситуаціях доцільно застосовувати специфічний механізм.

Перед кожним підприємством виникає проблема власної економічної безпеки – причому не тільки під час кризи, але і під час діяльності підприємства при економічній стабільності. Сукупності цільових задач, які при цьому розв'язуються, мають істотне розходження. До однієї з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства належить діагностика його стану за показниками, що враховують специфічні галузеві особливості, найбільш характерні даному підприємстві і такі, які мають для нього важливе стратегічне значення.

В Україні бізнес характеризується складністю, постійною боротьбою і гострою конкуренцією фірм. Не існує так званих стійких «правил» для партнерів і, певною мірою, для держави. Підприємства, які поставлені у такі умови, постійно пристосовуються до недосконалості законодавчої бази, бракує кваліфікованих працівників, виробниче обладнання зношується, часто виникає дефіцит обігових коштів. Недоліком при цьому є і жорстка грошова та податкова політика держави, неплатоспроможність партнерів та ін.

В результаті забезпечення економічної безпеки підприємства отримуємо:

- стабільність або надійність його функціонування;
- ефективність фінансово-економічної діяльності або прибутковості;
- особисту безпеку персоналу.

Ресурсним забезпеченням надійного існування чи прогресивного розвитку підприємства є: персонал підприємства, матеріальні, а також інтелектуальні, тобто інформаційні ресурси.

Об'єкт-суб'єкт системи забезпечення економічної безпеки підприємства між собою є тісно взаємопов'язаними. Об'єктом системи в цілому виступає стабільний економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності у поточному і перспективному періоді. Об'єктами захисту, наприклад, є: фінансові ресурси, матеріальні ресурси, інформаційні ресурси, кадрові ресурси.

Суб'єктом, що забезпечує захист економічної безпеки підприємства, є служба власної економічної безпеки, що має найбільше значення для підприємницької діяльності.

При зародженні ринкової економіки, утворенні підприємства виникла потреба в появі нового, раніше невідомого в радянському праві інституту регулювання та захисту комерційної таємниці. Отже, стало очевидним, що в Україні віддавна назріла необхідність у прийнятті закону про комерційну таємницю, такого, що зміг би ефективно врегулювати необхідні відносини у цій сфері, а також зміг би усунути правові прогалини і колізії. Хоча, при віднесенні тієї чи іншої інформації у категорію комерційної таємниці потрібно враховувати, що під приводом охорони комерційної таємниці не можна приховувати документи, що свідчать про різні факти зловжи-

вань, а також те, що надмірне засекречування інформації може стати економічно неефективним.

У майбутньому на макrorівні обов'язково потрібно розробити і прийняти спеціальний закон про комерційну таємницю. Саме він при переході до ринкових відносин може бути надійним гарантом при захисті інтересів окремих фірм і підприємств і усієї країни в цілому.

Спеціалісти науково-технічних, виробничих і економічних служб підприємства повинні добре навчитися правильно, у вартісній формі, оцінювати передбачувані та реальні втрати фірми чи підприємства при витоку інформації, яка належить до категорії комерційної таємниці.

В Україні сьогодні відсутній законодавчий захист комерційної таємниці, також не практикується широке застосування різноманітних впливових заходів економічної відповідальності з вирішення цієї проблеми. Найгірше те, що не напрацьована відповідна судова практика. Напевне, саме тому у реальному житті фірм і підприємств процвітає явне і таємне безплатне запозичення інтелектуальної власності і комерційної інформації у конкурентів.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку, з вищеведеного, зазначимо, що економічна безпека підприємства, її управління обов'язково має ґрунтуватися на цілях успішного функціонування чи розвитку підприємства за усіма сферами його діяльності та впливу, а не на принципі максимізації прибутку. Поряд із складовими економічної безпеки підприємства, такими як фінансова, техніко-технологічна, інтелектуальна, екологічна, кадрова, політико-правова, потрібно розглядати інноваційну складову економічної безпеки підприємства. В сутності, інноваційна складова полягає у тому, що вона має змогу впливати на інші складові та підвищувати рівень їх економічної безпеки в результаті впровадження інновацій у виробництво і управлінську сферу. Управління економічною безпекою підприємства,

як і сама економічна безпека підприємства, повинні розглядатися керівниками підприємств як динамічний процес, і ні в якому разі не статичне явище. При цьому діяльність служби економічної безпеки, її структура, методи роботи повинні визначатися особливостями самої фірми чи підприємства та зовнішнього середовища, з яким вони взаємодіють. Головне в роботі служби економічної безпеки повинно ґрунтуватися на превентивній моделі, тобто з попереджуванням. Якщо ж вплив загрози неможливо попередити, тоді необхідно мінімізувати заповідні збитки при допомозі моделі активного реагування. Потрібно на результатах проведених робіт удосконалити і виправити методи попереджувальних заходів для того, щоб запобігти збиткам в майбутньому, тому що попередити негативні прояви набагато легше, ніж боротися з їх наслідками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека : [монографія] / О. І. Барановський / Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Горячева К. С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2006. – 17 с.
4. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т. Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. Вип. 103-4. – С. 215-218.
5. Палехин Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятия / Р. С. Палехин. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
6. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148.
7. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 року № 964 - IV // ЗЗУ. – 2003. – № 8. – С. 55.
8. Про стратегію національної безпеки України : Указ Президента України // Офіційний вісник України. – 2007. – № 11. – С. 7-18.

УДК 331.101.3

Дорофеева А.А.
кандидат экономических наук, докторант
Института экономики промышленности
Национальной академии наук Украины

БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОТИВИРОВАННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В работе сформированы условия обеспечения мотивированности сотрудников предприятий, которые включают: соответствие мотивационных установок сотрудников организации труда, соответствие мотивационных установок сотрудников содержанию труда, соответствие управленческих процессов специфике решаемых задач. Эти условия влияют на мотивированность персонала, на качество выполнения функциональных обязанностей и его организационное поведение на предприятии. Предложены пути достижения соответствия мотивационных установок сотрудников организации труда или решаемой задаче.

Ключевые слова: персонал, мотивация, организационное поведение, управление, организация труда.

Дорофеева Г.А. БАЗОВІ УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВМОТИВОВАНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У роботі сформовані умови забезпечення вмотивованості співробітників підприємств, які включають: відповідність мотиваційних установок співробітників організації праці, відповідність мотиваційних установок співробітників змісту праці, відповідність управлінських процесів специфіці завдань, що вирішуються. Ці умови впливають на вмотивованість персоналу, на якість виконання функціональних обов'язків і його організаційну поведінку на підприємстві. Запропоновано шляхи досягнення відповідності мотиваційних установок співробітників організації праці або задачі, яка вирішується.

Ключові слова: персонал, мотивація, організаційна поведінка, управління, організація праці.

Dorofeyeva A.A. BASIC CONDITIONS SECURITY STAFF MOTIVATION IN THE SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In this paper, conditions have been formed to ensure the motivation of employees of enterprises that include: compliance with motivational attitudes of members of the organization of work, compliance with motivational attitudes of employees work content, compliance management processes specifics tasks. These conditions affect the motivation of the staff, the quality of the functional responsibilities and organizational behavior at the company. The ways of achieving compliance with motivational attitudes of employees work organization or task.

Keywords: staff motivation, organizational behavior, management, organization of work.

Постановка проблемы. Становление рыночных методов хозяйствования в отечественной экономике носило бессистемный характер, имеющий наивысшим приоритетом краткосрочное получение прибыли, а не долгосрочную стабильность функционирования экономических субъектов. Параллельно шло разрушение традиционных ценностей и навязывание обществу моделей избыточного потребления. Это привело к деградации систем мотивации на предприятиях, потере уважения к труду как к таковому, утрате представлений об истинных движущих мотивационных факторах и проецированию любых мотивов трудовой деятельности в финансово-материальную плоскость. Сформировалась широкая прослойка людей, для которых лучшая работа – та, где ничего не нужно делать и при этом получать хорошую зарплату. Тем не менее человек по своей природе нуждается в активной деятельности, и наиболее эффективные методы мотивации заключаются в удовлетворении данной потребности в процессе труда. При этом можно предположить, что мотивация к процессу труда в широком смысле возникает как результат комплексного воздействия всех функций управления, связанных с планированием этого процесса, его организацией, контролем и т.д. Качество и результат данных функций управления может, как непосредственно способствовать вовлеченности сотрудника в процесс труда, так и стать серьезным демомотиватором. Выявление связи функций управления процессом труда с мотивацией, а также определение таких характеристик функций управления, которые могут быть положены в основу анализа мотивированности персонала, позволит идентифицировать основные направления по управлению его организационным поведением.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию вопросов управления организационным поведением персонала, в том числе с позиции повышения его мотивированности к труду, посвящены работы таких ученых, как В.Н. Бас, В.В. Войтко, Н.В. Богданова и других. Так, в подходе [1] предлагаются методы управления организационным поведением персонала, в том числе мотивационные, однако не раскрыты особенности реализации функций управления трудовым процессом на предприятии с позиции повышения мотивированности персонала. В работе [2] внимание уделяется поведению коллектива в организации и не исследуются особенности поведения конкретных работников с учетом их личностных характеристик, потребностей, видов деятельности, компетенции, наличия внутренней и внешней мотивации. В подходе к управлению поведением персонала, представленном в [3] обосновывается необходимость использования системы прямой материальной мотивации сотрудников (льгот и бенефитов), однако не предложено применение системы нематериальной мотивации, которая является менее затратной для предприятия.

Отдельные аспекты организационного поведения персонала рассматривались в работах многих зарубежных и отечественных ученых. В то же время вопросы, связанные с комплексным мотивационным управлением организационным поведением персонала, за счет учета мотивационных факторов при реализации всех функций управления процессом труда на промышленных предприятиях, остаются открытыми.

Целью статьи являются разработка и характеристика базовых условий обеспечения мотивированности сотрудников промышленных предприятий.

Изложение основного материала исследования. Мотивированность персонала, очевидно, не является однородной для всего предприятия. Может оказаться так, что сотрудники одного подразделения обладают высокой мотивацией, другого низкой. Обусловлено это может быть спецификой решаемых задач, работой кадровой службы, особенностями непосредственного руководителя подразделения и т.д. Поэтому анализ системы мотивации персонала предприятия должен учитывать качество выполнения функций управления в исследуемом подразделении, учитывать специфику задач, решаемых в данном подразделении, а также мотивационные установки сотрудника, который эти задачи будет решать (рис. 1).

Вопросы соответствия управленческих процессов специфике решаемых задач (стрелка 1 на рис. 1) не являются предметом исследования настоящей работы и детально рассматриваться не будут. Эти задачи в обобщенной форме (без привязки к теории мотивации) решаются теорией организаций, а в частных случаях – теорией управления, организацией производства, координации, планирования и т.д. Однако выбор тех или иных методов управления для решения поставленной задачи отражается на мотивации сотрудников и должно соответствовать их мотивационным установкам (стрелка 2 на рис. 1). Более того, мотивационные установки сотрудника должны соответствовать предмету и содержанию труда (стрелка 3 на рис. 1).

Выделим основные характеристики анализа блоков, представленных на рис. 1, которые влияют на мотивацию исполнителей.

Для объекта «функции управления» такими характеристиками являются:

1. Цели предприятия (как основной результат функции планирования)
 - 1.1. Количественная измеряемость цели;
 - 1.2. Сепарабельность подцелей, соответствующих отдельным задачам;
2. Полномочия и ответственность исполнителя (как один из результатов функции организации)
 - 2.1. Наличие самостоятельности исполнителя в принятии решений по кругу вопросов в рамках выполнения поставленной перед ним задачи; степень автономии исполнителя;
 - 2.2. Наличие исполнительской ответственности за техническое выполнение задачи работником;
 - 2.3. Наличие управленческой ответственности работника за выполнение задачи другими сотрудниками;
 - 2.4. Соответствие полномочий сотрудника ответственности за выполнение данной задачи.
3. Физические условия и эргономика труда (как один из результатов функции организации)
4. Коммуникации и взаимодействия (как один из результатов функции организации и/или координации)
 - 4.1. Необходимость в неформальных коммуникациях;
 - 4.2. Стиль взаимоотношения с подчиненными, психологический климат.
5. Система стимулирования (как один из результатов функции мотивации)
 - 5.1. Размер материального поощрения;



Рис. 1. Базовые условия обеспечения мотивированности сотрудников

- 5.2. Форма материального поощрения;
 - 5.3. Использование нематериальных форм поощрения.
 6. Используемые принципы координации (как основной результат функции координации)
 - 6.1. Использование прямого управления;
 - 6.2. Использование организации взаимодействия;
 - 6.3. Использование стандартизации процесса труда;
 - 6.4. Использование стандартизации знаний и навыков;
 - 6.5. Использование стандартизации результатов труда.
 7. Способы и формы контроля (как основной результат функции контроля)
 - 7.1. Наличие контроля процесса труда;
 - 7.2. Наличие контроля результата труда;
 - 7.3. Наличие контроля выполнения приказов и распоряжений;
 - 7.4. Наличие контроля сроков выполнения;
 - 7.5. Наличие контроля квалификации сотрудников;
 - 7.6. Наличие надзора – контроля, вызванного системным недоверием к сотруднику.
- К характеристикам, характеризующим специфику решаемой задачи в процессе труда, можно отнести:
1. Уровень специализации труда – как степень однородности трудовых операций.
 2. Уровень стандартизации труда – как степень детерминированности и предсказуемости трудовых операций, результатов, умений или знаний.
 3. Сложность решаемой задачи – как требования к знаниям и квалификации исполнителей.
 4. Степень децентрализации решения задачи – как уровень автономии и независимости принятия решений исполнителем от других задач или руководителей.
 5. Содержание труда, его социальное значение и восприятие.
- К характеристикам, характеризующим мотивационные установки сотрудника, отнесём:
1. Наличие доминантного внешнего мотива трудовой деятельности:
 - 1.1. Удовлетворение базовых (материальных) потребностей;
 - 1.2. Удовлетворение потребности в безопасности;
 - 1.3. Удовлетворение потребности в общении, социализации и сопричастности;

1.4. Удовлетворение потребности во власти и уважении;

1.5. Удовлетворение потребности в познании;

1.6. Удовлетворение потребности в эстетике, порядке;

1.7. Удовлетворение потребности в самоактуализации.

2. Уровень компетенции и профессионализма работника.

3. Наличие трудовых интересов, позитивного или негативного отношения к определенным видам деятельности.

Для обеспечения соответствий 2 и 3 (рис. 1) характеристики объектов «функции управления» и «процесс» («выполняемая задача») должны соответствовать определенным характеристикам объекта «сотрудник» («исполнитель»). Рассмотрим подробнее суть этих соответствий и их влияние на мотивированность и организационное поведение сотрудников.

Согласно двухфакторной теории мотивационной гигиены Ф. Герцбергера [4], необходимость достижения того или иного соответствия объясняется действием одного из двух типов факторов удовлетворенности трудовой деятельностью: мотиваторов (истинных мотиваторов) и гигиенических факторов. Истинные мотиваторы вызывают удовлетворенность работой, вовлеченность и удовольствие от самого процесса труда. Гигиенические факторы являются необходимыми, но недостаточными условиями для мотивации, их отсутствие воспринимается сотрудником как демотиватор, однако наличие воспринимается как должное и само по себе к работе не мотивирует. С учётом этой дифференциации факторов в анализируемых соответствиях 2 и 3 (рис. 1) будем различать соответствия, являющиеся мотиваторами, и соответствия, играющие лишь роль гигиенических факторов.

В основу разрабатываемого мотивационного механизма управления организационным поведением персонала положена следующая гипотеза: соответствия 2 (рис. 1) – мотивационных установок содержанию труда, – и соответствия 3 (рис. 1) – мотивационных установок организации труда – имеют по одному соответствию, являющемуся истинным мотиватором, и, в общем, потенциально неограниченное количество соответствий, играющих роль гигиенических факторов. Основная проблема существующих систем мотивации лежит в том, что количеством воз-

можных соответствий по направлениям 2 и 3 (рис. 1) пытаются подменить наличие единственно необходимого соответствия-мотиватора по каждому из этих направлений. Это часто приводит к искусственному приумножению и усилению гигиенических факторов и, как следствие, к росту непродуктивных затрат на мотивацию. Заметим также, что рост затрат, связанный с приумножением гигиенических факторов, невозможно обратить вспять, так как отмена привычных гигиенических факторов приводит к несоответствиям между мотивационными установками и реальностью, и как следствие – к демотивации. При этом, несмотря на возможное повышение лояльности персонала, реального мотивирующего эффекта такие затраты не оказывают.

Например, слабо мотивированному сотруднику, основным внешним мотивом деятельности которого является карьерный рост (мотив власти), для повышения его производительности (результативности) труда повышают зарплату. Зарплата для этого сотрудника – гигиенический фактор. Радость от повышения зарплаты будет недолгой и через короткое время это станет восприниматься как должное. Результативность труда не вырастет. Но отменить повышение зарплаты уже невозможно – это может привести к конфликту вплоть до увольнения сотрудника.

Рассмотрим подробнее, что же представляют собой необходимые соответствия 2 и 3 (рис. 1) с учетом выделенных выше характеристик и какие из них являются истинными мотиваторами.

Проанализируем, какие характеристики мотивационных установок сотрудника являются сопряженными с теми или иными характеристиками процесса труда. Необходимые и возможные соответствия в этих характеристиках представлены в табл. 1.

Таким образом, при отсутствии доминантного внешнего мотива у сотрудника на характеристики решаемой им трудовой задачи не накладывается никаких особых ограничений. То же утверждение в целом справедливо и для сотрудников с мотивами, обусловленными потребностями первых трех уровней в пирамиде Маслоу, за исключением потребности в безопасности: сотрудник с такой потребностью может избегать брать на себя ответственность за принятие решений и предпочитает большую централизацию в этом вопросе. Сотрудники с потребностью во власти и уважении, наоборот, будут предпочитать иметь больше полномочий для решения вмененных им задач и,

Таблица 1

Мотивационные факторы, связанные с предметом труда

Характеристики сотрудника/ трудовой задачи	Уровень специализации труда	Уровень стандартизации труда	Сложность решаемой задачи	Степень децентрализации решения	Содержание труда, его значение и восприятие
1. Наличие доминантного мотива:					
– в базовых потребностях;					
– в безопасности;				Г	
– в общении, социализации;					
– во власти и уважении;				Г	
– в познании;	Г		Г/М		
– в эстетике, порядке;		Г			
– в самоактуализации	Г	Г	Г/М	Г	
2. Уровень компетенции и профессионализма			Г		
3. Наличие трудовых интересов, когнитивного опыта в той или иной деятельности					Г/М
Г – гигиенический фактор; М – истинный мотиватор; Г/М – гигиенический фактор, который может выступать мотиватором, если соответствующая потребность удовлетворяется					

соответственно, предпочитают большую децентрализацию их решения. Для сотрудников с потребностью в познании может оказаться демотивирующей высокая специализация труда, влекущая узость знаний и умений сотрудника, а также простота решаемых задач, не позволяющая развивать свои знания и получать новые в процессе труда. Наоборот, необходимость решения сложных новых задач способно в некоторых случаях стать истинным мотиватором, так как способно удовлетворить потребность такого сотрудника в познании. Для сотрудников с потребностями в порядке могут оказаться демотивирующими задачи, решение которых слабо стандартизировано, принимается в условиях высокой неопределенности, требует нестандартных подходов, половинчатых решений, большого числа согласований, высокой субъективности, слабо аргументированных рационально. Наконец, наибольшее количество ограничений накладывается на задачи, предназначенные для выполнения специалистами с мотивом самоактуализации: высокая специализация, не требующая широты познаний специалиста; высокий уровень стандартизации, ограничивающий диапазон возможных решений; простота решаемых задач, не позволяющая ставить перед собой новые вызовы; а также высокий уровень централизации принятия решений, лишаящий работника ответственности и самостоятельности – способны демотивировать такого специалиста.

Таким образом, высокий уровень специализации труда и простота решаемых задач делают труд рутинным и однообразным, что препятствует достижению целей сотрудника в мотивационных установках 5 и 7 уровней. Такую работу можно поручать только сотрудникам 1-4 и 6 уровней.

Специфика мотива уровня 7 – самореализации – позволяет ему реализоваться при решении новых, нестандартных задач. Поэтому высокий уровень стандартизации труда будет препятствием и демотиватором для сотрудников этого уровня. То есть уровню мотивации 7 соответствуют задачи с низким уровнем стандартизации решения.

Аналогично мотивы уровня 4 (власть, уважение) и 7 требуют определенной самостоятельности и полномочий в принятии решений. Поэтому низкая степень автономии принятия решений будет являться демотиватором, и таким сотрудникам требуются задачи с высоким уровнем децентрализации решения.

Описанные выше соответствия между уровнем основного внешнего мотива и спецификами решаемой задачи, являются необходимыми, но не достаточными условиями мотивированности сотрудника: здесь показаны лишь условия, при которых специфика решаемой задачи не противоречит мотивам, что является гигиеническими факторами. Истинная же мотивация может достигаться только в отдельных случаях, когда свойство решаемой задачи (а именно, ее сложность) позволяют реализоваться актуализированному мотиву в познании и самоактуализации.

Второй тип необходимого соответствия сотрудника и решаемой задачи – это соответствие знаний, умений и навыков сотрудника тем требованиям, которые необходимы для решения задачи. Очевидно, недостаточная компетенция сотрудника, которая не позволяет ему качественно выполнить задачу, рано или поздно (на самом деле, очень быстро) приводит к демотивации: заниматься тем, что не получается, не

может вызывать интереса. Человек, который понимает, что может решать гораздо более сложные задачи, чем те, которые ему приходится решать, быстро теряет интерес к своему труду, то есть внутреннюю мотивацию.

Третий тип необходимого соответствия сотрудника и решаемой задачи – это соответствие между когнитивными схемами о предмете и содержании решаемой задачи и самой задачей. Здесь имеется в виду, что представления о предмете и содержании труда, которые сформировались у человека вследствие его когнитивной деятельности, не должны быть отрицательными (гигиенический фактор), а желательно, должны быть положительными (мотиватор). Можно привести множество примеров подобного смыслового содержания: человек, в детстве мечтавший стать космонавтом (положительная когнитивная установка – летать), с удовольствием работает летчиком, стюардом, работником аэропорта, конструктором, инженером, механиком (все связано с полетами). И наоборот, если предмет и содержание труда ассоциируется с негативными когнитивными установками – страхами, неудачами, разочарованиями, стыдом и т.п. – ждать вовлеченности и высокой внутренней мотивированности от сотрудника не имеет смысла. Этот аспект непосредственно связан с внутренней мотивацией человека, и в последнем случае можно говорить об эффекте отрицательной внутренней мотивации, которой не должно быть. Положительная же внутренняя мотивация является истинным мотиватором, малозатратным и эффективным улучшителем качества труда.

Выводы из проведенного исследования. Из выше указанного можно сделать следующие выводы. Соответствие мотивационных установок сотрудника и решаемой задачи (стрелка 3 на рис. 1) достигается путем композиции трех соответствий:

- 1) не противоречит ли решение данной задачи достижению целевых установок основного внешнего мотива сотрудника?
- 2) достаточны и не избыточны ли компетенции сотрудника, необходимые для решения задачи?
- 3) не связано ли содержание решаемой задачи с негативным когнитивным опытом сотрудника?

Перспективами исследований является рассмотрение условий соответствия 2 (рис. 4.3) между характеристиками функций управления и мотивационными установками сотрудников с разработкой соответствующего научно-методического инструментария по достижению этих условий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бас В.Н. Управление организационным поведением : монография. – М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2010. – 200 с.
2. Войтко В.В. Управление поведением организации (на примере промышленных предприятий) : диссертация на получение научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.06.01 – экономика, организация и управление предприятиями. – Харьковский национальный экономический университет, Харьков, 2004. – 219 с.
3. Богданова Н.В. Мотивационные аспекты трудовой деятельности сотрудников организации (на примере представительства Тольяттинского государственного университета в г. Сызрани) // Вектор науки ТГУ. – 2012. – № 1(8). – С. 63-67.
4. Дмитриченко Л.И. Корпорация в системе общественного производства : монография / Л.И. Дмитриченко, Т.С. Чунихина, Л.А. Дмитриченко, А.Н. Химченко. – Донецк : ООО «Східний видавничий дім», 2010. – 220 с.

УДК 005.501

Дубініна В.В.

аспірант кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено теоретичне дослідження поглядів на класифікацію бізнес-процесів підприємства. Здійснено їх узагальнення та удосконалено класифікацію бізнес-процесів. Виділені на основі відмінних ознак бізнес-процеси, характерні для підприємства роздрібної торгівлі.

Ключові слова: процесний підхід, бізнес-процес, класифікація, підприємство торгівлі.

Дубинина В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведено теоретическое исследование взглядов на классификацию бизнес-процессов предприятия. Осуществлено их обобщение и усовершенствована классификация бизнес-процессов. Выделены на основе отличительных признаков бизнес-процессы, характерные для предприятия розничной торговли.

Ключевые слова: процессный подход, бизнес-процесс, классификация, предприятие торговли.

Dubinina V.V. THEORETICAL ASPECTS OF CLASSIFICATION OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

In the article the theoretical study of views on the classification of business processes of the enterprise. Made their generalizations and improved classification of business processes. Selected on the basis of distinctive features of the business processes for retailers.

Keywords: process approach, business process, classification, trade venture.

Постановка проблеми. В умовах трансформації соціально-економічної системи набувають своєї актуальності проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції, завоювання нових ринків збуту, реагування на зміни зовнішнього середовища. Раціональне вирішення цих проблем полягає у створенні стійкої та ефективної системи управління, яке можливо шляхом пошуку нових наукових підходів до удосконалення діяльності підприємства.

Найбільш пріоритетним інструментом є процесний підхід, концепція якого дозволяє підприємствам орієнтуватися на споживчий попит, покращувати якість продукції, ефективно використовувати ресурси та надає маневреність у конкурентній боротьбі. В основу процесного підходу покладено поняття «бізнес-процес». Переоцінка існуючих підсистем управління та перехід на мислення «бізнес-процесами» дозволить підвищити результативність управління підприємством. Для успішного впровадження процесного підходу, перш за все, необхідно виділити ключові бізнес-процеси, які будуть еталонними, а потім класифікувати їх згідно зі стратегічним планом розвитку та середовищем функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів ми спостерігаємо у працях Б. Андерсена [1], С. Бая [3], А. Бортнік [5], О. Виноградової [6], В. Репіна [11], М. Портера [10], Л. Шемаєвої [14], Еріксона [17], М. Фентона [21]. Незважаючи на різноманіття наукових публікацій, присвячених процесному підходу в управлінні, відсутня єдина думка щодо поділу бізнес-процесів. Вивчення теоретичних концепцій, аналіз існуючих поглядів на класифікацію на сьогодні є актуальною темою.

Метою статті є проведення теоретичного дослідження існуючих поглядів на класифікацію бізнес-процесів, їх узагальнення та виділення бізнес-процесів на основі їх відмінних ознак, притаманних підприємству роздрібної торгівлі.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Проаналізувати необхідність процесного управління підприємством.
2. З'ясувати сутність та зміст терміну «бізнес-процесу».

3. Проаналізувати існуючі погляди науковців на групування бізнес-процесів підприємства.

4. Запропонувати еталонні бізнес-процеси, характерні для роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. У сучасній теорії управління на основі процесів поняття «бізнес-процес» є базовим. Використовуючи визначення Еріксона, під бізнес-процесом розуміють ланцюг логічно пов'язаних, повторюваних дій, у результаті яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта (фізично і віртуально) з метою досягнення певних результатів або продукції для задоволення внутрішніх і зовнішніх споживачів [17]. Тому діяльність будь-якого підприємства необхідно розглядати як мережу процесів, у якій протікають взаємозалежні, взаємозв'язані бізнес-процеси та реалізують функції підприємства.

Бізнес-процеси забезпечують реалізацію різних видів діяльності та спрямовані на виготовлення конкурентоспроможної продукції. В залежності від неоднорідності, властивостей та характеристик, які визначають їхнє місце, умови та час протікання дослідники пропонують поділити за відповідними ознаками бізнес-процеси у групи. Ця система розподілення процесів за групами називається класифікацією. Ознаки класифікації бізнес-процесів, які є основою для угруповань, різні, тому що єдиного типологічного критерію, інтегруючого вплив усіх факторів, немає. Вона відображає структуру об'єктів, є методом їх пізнання, систематизує та упорядковує інформацію, забезпечує визначення понять, а також виконує функції моделювання. Тому науковці, вивчаючи діяльність підприємства, пропонують свої різні погляди (бачення, думку, позиції) на класифікацію бізнес-процесів (об'єкт вивчення).

Класифікаційна картина відповідає управлінським директивам, розроблених на основі цілей підприємства, та залежить від конкретної ситуації. Тому, щоб побудувати платформу для виділення процесів підприємства роздрібної торгівлі, пропонуємо дослідити та систематизувати існуючі погляди науковців на класифікацію бізнес-процесів на основі різних відмінних ознак (табл. 1).

Динамічна зміна навколишнього середовища сприяла переорієнтації роботи підприємства на конкурен-

Таблиця 1

Класифікація бізнес-процесів підприємства за відмінними ознаками (систематизовано)

№ п/п	Класифікаційна ознака, автор	Види БП
1	За функціональною ознакою або рівнем створення цінності [1-3, 5-11, 14, 16, 20]	- основні бізнес-процеси; - підтримуючі (обслуговуючі); - забезпечуючі; - бізнес-процеси розвитку; - бізнес-процеси управління діяльністю підприємства;
2	За характером продукту [4, 13, 18]	- адміністративні бізнес-процеси; - виробничі бізнес-процеси
3	По відношенню до клієнта [2, 6]	- зовнішні; - внутрішні
4	За рівнем ієрархії [2, 11, 12]	- процеси верхнього рівня; - підпроцеси; - операції.
5	За ознакою часу [15]	- циклічні (постійно повторюються); - періодичні; - неперервні; - дискретні
6	За структурою взаємодії [2, 6]	- горизонтальні; - вертикальні; - індивідуальні
7	За напрямком діяльності [6]	- типові; - специфічні
8	За ступенем складності [2, 12]	- прості; - складні
9	За рівнями значимості [19, 20]	- суперпроцеси; - гіперпроцеси; - метапроцеси; - субпроцеси; - макропроцеси; - мікропроцеси.

№ п/п	Класифікаційна ознака, автор	Види БП
10	За способом зв'язку процесів [12]	- локальні; - інтегральні
11	За ступенем впливу на результативність [15, 19]	- ключові (вирішальні); - ризикові
12	По відношенню до діяльності підприємства [2, 6, 12]	- прямі; - зворотні
13	За значимістю [5]	- первинні; - вторинні
14	За виходом процесу [16]	- торговельні; - сервісні; - інформаційні
15	За ступенем виробництва [19]	- автоматизовані; - автоматичні
16	Ефективність бізнес-процесів	- економічна; - соціальна; - управлінська
17	В залежності від потреб споживачів	- існуючі потреби; - приховані потреби

госпроможні вимоги до товарів та послуг, ставши ґрунтовною основою для концепції професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера [10]. Основним принципом можна вважати ланцюжок створення (нароцуження) споживчої цінності продукції, за яку покупці готові платити. Згідно з концепцією М. Портера класифікувати бізнес-процеси можливо за двома типами: основні і допоміжні. Так, ряд дослідників [3-5; 6; 9; 10-12; 14; 20] поділяють думку М. Портера та виділяють бізнес-процеси на базі нароцуження цінності продукції. Основною перевагою даного поділу виступає розмежування основної діяльності від допоміжної. Також основні бізнес-процеси формують споживчу цінність та відповідають етапам життєвого циклу продукції. Допоміжні бізнес-процеси спрямовані на підтримку основних, додають вартість продукції.

Згодом відбувся поділ допоміжних бізнес-процесів на бізнес-процеси управління [11; 14; 21], розвитку [1; 8] та адміністративні [13]. Науковці-економісти, враховуючи багатогранність процесів, виокремлюють управлінські процеси в окрему групу, яка поєднує адміністративні процеси та процеси розвитку. На нашу думку, виділення в окрему групу бізнес-процесів з управління є доцільним, тому що вони сприятимуть результативній реалізації обраної конкурентної стратегії просування підприємства. Тому поділ бізнес-процесів на основні, допоміжні та управління вважається еталонним. На основі такої класифікації будь-яке підприємство може розробити індивідуальний набір бізнес-процесів. Пропонуємо графічне зображення еталонних бізнес-процесів підприємства (рис. 1).

Такі автори [4; 13; 18] поділяють бізнес-процеси на адміністративні, які є засобом уточнення інформації,

і виробничі. Але ця класифікація не дозволяє повністю описати діяльність підприємства. Вірогідною є тенденція проникнення дефектів у адміністративні бізнес-процеси, результатом яких стане зниження показників ефективності.

У науковій літературі [2; 11; 12] за рівнем ієрархії цілей підприємства виокремлюють бізнес-процеси верхнього рівня, підпроцеси та операції. Ієрар-

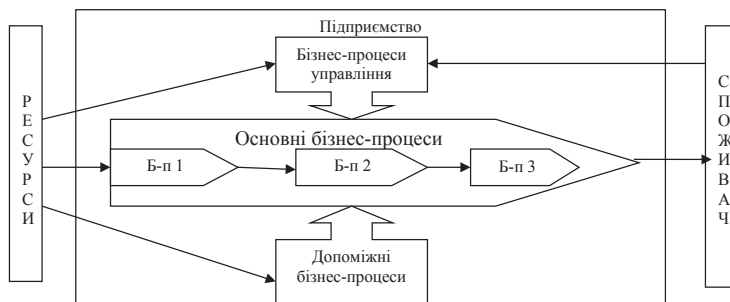


Рис. 1. Графічне зображення еталонних бізнес-процесів

Джерело: складено автором

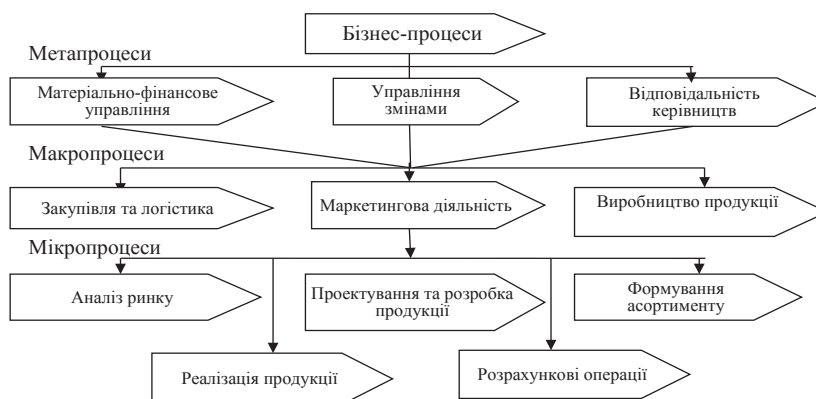


Рис. 2. Співвідношення бізнес-процесів за рівнем значимості у системі управління якістю

Джерело: складено автором

хія процесів різних рівнів є складовим елементом процесного підходу. Необхідною стає декомпозиція кожного бізнес-процесу на підпроцеси, котрі складаються з окремих пов'язаних між собою операцій. Це спрощує схему проведення поточного моніторингу керівництвом та надає змогу внести необхідні корективи на кожному етапі протікання процесу.

Так, за рівнем значимості у системі управління якістю, дослідники [20; 21] у своїх працях виділяють такі групи бізнес-процесів: метапроцеси; макропроцеси, мікропроцеси (рис. 2, представлений на прикладі підприємства роздрібною торгівлі). На масштабних підприємствах звертають увагу на суперпроцеси; гіперпроцеси; субпроцеси. Слід за-

значити, що у системі менеджменту підприємства така класифікація є актуальною під час поліпшення якості продукції.

Також звернемо увагу, що на підприємствах застосовують класифікацію за структурою взаємодії [2; 6]. У цих рамках бізнес-процеси ділять на вертикальні, горизонтальні, індивідуальні. Орієнтуючись на таку класифікацію, стає можливим визначити пов'язані між собою роботи, послідовність їх виконання та напрям інформаційних потоків.

Класифікувати бізнес-процеси за ознакою в часі запропонував Ф. Янснен [15]. Він вважає необхідним поділ на циклічні, періодичні, однократні (разові), безперервні, дискретні бізнес-процеси. Часова ознака

Таблиця 2

Класифікація бізнес-процесів підприємств роздрібною торгівлі

Типи БП	Декомпозиція БП	Типи БП	Декомпозиція БП
Основні БП			
1. Маркетинг	1.1 ідентифікація потреб споживачів; 1.2 аналіз змін бажань споживачів; 1.3 формування товарної номенклатури; 1.4 формування цінової політики; 1.5 розробка плану просування товарів;	4. Інформаційне забезпечення	1.1 планування інформаційних технологій; 1.2 пошук та аналіз даних; 1.3 вибір каналів розповсюдження інформації; 1.4 впровадження інформаційного аудиту; 1.5 контроль та інформаційна безпека
2. Транспортування продукції	1.1 пошук засобів для транспортування; 1.2 укладання договорів на транспортування продукції; 1.3 прийом та розвантаження продукції	Управлінські бізнес-процеси	
3. Закупівля продукції	1.1 визначення необхідного обсягу закупівлі товарів; 1.2 моніторинг постачальників; 1.3 вибір постачальників; 1.4 укладання контрактів; 1.5 здійснення контролю закупівлі	1. Стратегічне управління	1.1 проведення аналізу навколишнього середовища; 1.2 визначення місткості ринку; 1.3 оцінка конкурентних переваг підприємства; 1.4 аналіз конкурентів; 1.5 прогноз збуту продукції; 1.6 вибір та реалізація стратегії просування
4. Виробництво продукції	1.1 розробка плану виробництва продукції; 1.2 розрахунок собівартості продукції; 1.3 забезпечення матеріалами, сировиною; 1.4 трансформація ресурсів; 1.5 проведення контролю якості продукції;	2. Здійснення управління підприємством	1.1 планування діяльності підприємства; 1.2 організація виробництва, продажу, транспортування; 1.3 мотивування та зацікавлення персоналу; 1.4 координація діяльності підприємства; 1.5 здійснення всіх видів контролю
5. Зберігання продукції	1.1 підготовка складських приміщень; 1.2 контроль за станом складів	3. Управління якістю	1.1 розробка стандартів якості; 1.2 сертифікація продукції; 1.3 розробка та впровадження системи управління якістю; 1.4 контроль якості продукції
6. Здійснення продажу продукції	1.1 пошук споживачів; 1.2 обробка замовлень споживачів; 1.3 викладка товарів у торговельному залі; 1.4 консультування та розрахункове обслуговування;	4. Управління проектами	1.1 проектування місії та цілей проекту; 1.2 виділення ключових учасників проекту; 1.3 підбір менеджерів проекту; 1.4 визначення термінів реалізації; 1.5 формування проектної звітності
7. Сервісне обслуговування	1.1 надання післяпродажного обслуговування; 1.2 відгук на скарги споживачів;	5. Управління змінами	1.1 оцінка показників діяльності підприємства; 1.2 аналіз бізнес-процесів підприємства; 1.3 обґрунтування доцільності впровадження поліпшення; 1.4 розробка та впровадження інновацій; 1.5 управління поліпшеннями
Допоміжні БП			
1. Управління людськими ресурсами	1.1 розробка стратегії набору персоналу; 1.2 здійснення прийому персоналу; 1.3 розподіл функціональних зобов'язань; 1.4 вибір методів мотивації персоналу; 1.5 розробка критеріїв оцінки якості та кількості праці; 1.6 навчання та підвищення кваліфікації	6. Управління міжнародною діяльністю підприємства	1.1 створення іміджу підприємства; 1.2 інформаційний обмін між власниками; 1.3 використання PR-програми; 1.4 розробка соціальної політики та системи роботи з громадськістю; 1.5 удосконалення організаційної культури; 1.6 укладання угод з іноземними суб'єктами господарювання та залучення інвестицій
2. Технічне та технологічне забезпечення	1.1 вимір витрат; 1.2 модернізація устаткування; 1.3 впровадження технологічного забезпечення		
3. Бухгалтерське забезпечення	1.1 реєстрація господарських операцій та бухгалтерських документів. 1.2. формування бухгалтерських звітів. 1.3. надання звітної документації органам регулювання та контролю		

Джерело: складено автором

процесу є ґрунтовним аспектом при проведенні системи контролю, аналізу на підприємстві.

Науковці у своїх публікаціях бізнес-процеси розділяють на прості та складні, первинні та вторинні, типові та специфічні, внутрішні та зовнішні, вхідні та вихідні, прямі та зворотні, ключові, ризикові, торговельні, сервісні, інформаційні, автоматизовані, автоматичні, локальні, інтегральні [2; 5; 6; 12; 15; 16; 20].

Важливим фактором бізнес-процесів є їхній показник ефективності. В залежності від ефективності стає доцільним виділити економічні, соціальні, управлінські бізнес-процеси, що максимально забезпечить ефективний результат діяльності підприємства.

Одним із складових елементів бізнес-процесів виступає спрямованість на задоволення споживачів. Ми вважаємо за доцільне доповнити класифікацію бізнес-процесів та виділити ознаку «за орієнтацією на потреби споживачів», яка складається з бізнес-процесів, спрямованих на пошук прихованих потреб та роботу з існуючими. Це дозволить менеджменту підприємства розширити товарну номенклатуру, залучити нових покупців, підвищити дохід.

На основі проведення системного аналізу та узагальнення існуючих поглядів на класифікацію, з урахуванням специфіки діяльності підприємства роздрібної торгівлі, виявляється доцільним запропонувати авторську базову класифікацію бізнес-процесів в залежності від їх відмінних ознак та виділити основні, допоміжні, процеси управління, які будуть декомпоновані на підпроцеси (табл. 2).

Ми вважаємо, що запропонована класифікація бізнес-процесів є гнучкою та легко адаптується до підприємства роздрібної торгівлі. Вона відображає наявність основних класів бізнес-процесів, які створюють результат процесу та є ефективними при здійсненні управління підприємством.

Висновок. Таким чином, на будь-якому підприємстві протікають взаємозалежні бізнес-процеси. Так, з вищенаведеного можна відмітити, що універсальна класифікація бізнес-процесів відсутня через диференційовану функціональну спрямованість підприємства. Проте на підприємствах роздрібної торгівлі слід приділяти увагу основним бізнес-процесам, на базі яких реалізується стратегія підприємства, розробляється набір допоміжних та управлінських бізнес-процесів. Необхідно зазначити, що наступна робота буде проводитися у напрямку моделювання бізнес-процесів, платформою для якого є виділені бізнес-процеси. Подальші результати пропонуємо висвітлити у наступних дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андерсон Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Бьерн Андерсен; пер с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с. – (Серия «Практический менеджмент»).
2. Ареф'єва О.В. Теоретичні підходи до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг / Ареф'єва О.В., Луцька Т.В. // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: колективна наукова монографія за наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Ермошенка. – К.: НАУ, 2008. – С. 212-216.
3. Бай С.І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність: [монографія] / С.І. Бай; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2009. – 280 с.
4. Беккер Й. Менеджмент процессов. Пер. с нем. / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухіна. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.
5. Бортнік А.М. Процесне управління бізнесом (за матеріалами меблевих підприємств Київського регіону): автореф. дис. ... канд. екон. наук / А.М. Бортнік. – К., 2010.
6. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: [монографія] / О.В. Виноградова; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: Вид. ДонДУЕТ, 2005. – 196 с.
7. Джестон Д., Нейліс Й. Управление бизнес-процессами. Пер. с англ. – СПб.: Символ. Плюс, 2008. – 512 с.
8. Ивлев В.А., Попова Т.В. Процессная организация деятельности предприятия [Электронный ресурс] / В.А. Ивлев, Т.В. Попова. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM/podp.htm> 7.
9. Мазур И.И. и др. Реструктуризация предприятий и компаний: справ. пос. / И.И. Мазур. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
10. Портер М.Э. Конкуренция: уч. пособие / Майкл Э. Портер; [пер. с англ.]; ред. Я.В. Заболоцкого. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608с. – (A Harvard Business Review Book).
11. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. / Репин В.В., Елиферов В.Г. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с. – (Серия «Практический менеджмент»).
12. Управление крупным предприятием: монография / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, И.Ю. Лядыко и др.; под общ. ред. Н.А. Будагьянца]. – К.: Либра, 2006. – 384 с.
13. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. – СПб.: АЗБУКА БМикро, 2002. – 314 с.
14. Шемаева Л.Г. Управление качеством бизнес-процесов на предприятии: монография / Л.Г. Шемаева, К.С. Безгин та ін.; Харківський національний економічний ун-т. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 240 с.
15. Янсен Ф. Эпоха инноваций: Пер. с англ. – М.: ИНФА – М, 2002. – 308 с.
16. ENAPS. Deliverable F3-4: A Set of Refined and Agreed Performance Indicators Defined by Business Processes. ENAPS, Galway, Ireland, 1997.
17. Ericsson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg Sweden, 1993. – 170 с.
18. Gulla I. A. Modelling Cooperative Work for Management, CaiSE'94, The Netherlands, 6. – 1994. – P. 200.
19. Jacobson I. Object-Oriented Software Engineering. – A Use Case Driven Approach. / I. Jacobson, M. Christerson, P. Jonsson, G. Overgard – Reading, MA: Addison-Wesley; ACM Press, 1992. 13.
20. Garg V. K. Enterprise Resource Planning: Concepts and Practice [Text] / Vinod Kumar Garg, N. K. Venkitakrishnan. – [2-nd ed-n]. – New Deilhi: PHI Learning Pvt. Ltd., 2006. – 200 p.
21. Fenton M. A. business process or business method // International Journal of productions Economics, Issue, June 2006. – P. 45-48.

УДК 330.341.1

Дунська А.Р.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропонована система організаційних методів, які забезпечують ефективне функціонування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств. Розглянуто підходи до підвищення інноваційної сприйнятливості організаційної структури. Обґрунтована можливість запровадження адаптивного стратегічного планування розвитку підприємства та визначені основні етапи процесу адаптивного управління підприємством при запровадженні інноваційного механізму.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний механізм, організаційні методи, розвиток, промислове підприємство.

Дунская А.Р. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложена система организационных методов, обеспечивающих эффективное функционирование инновационного механизма развития промышленных предприятий. Рассмотрены подходы к повышению инновационной восприимчивости организационной структуры. Обоснована возможность введения адаптивного стратегического планирования развития предприятия и определены основные этапы процесса адаптивного управления предприятием при внедрении инновационного механизма.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный механизм, организационные методы, развитие, промышленное предприятие.

Dunsk A.R. ORGANIZATIONAL METHODS OF THE SUPPORT OPERATION OF INNOVATIVE MECHANISM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES DEVELOPMENT

In this paper proposed a system of organizational practices that ensure effective functioning of the innovative mechanism of industrial enterprises. Was considered approaches to increase susceptibility innovative organizational structure. Substantiated the possibility for the introduction of adaptive strategic planning of the company and principal stages of the process of adaptive management within the introduction of an innovative mechanism.

Keywords: innovative activity, innovative mechanism, organizational methods, development, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Забезпечення інтеграції нашої країни у світову економіку на паритетних умовах вимагає від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що презентують Україну на світовому ринку, демонстрації достатнього рівня конкурентоспроможності, основу якої формує результативна інноваційна діяльність. З метою активізації інноваційної діяльності та підвищення за рахунок цього конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринку необхідно забезпечити впровадження інноваційного механізму розвитку промислового підприємства, що в свою чергу обумовлює актуалізацію дослідження методів, здатних забезпечити ефективне функціонування зазначеного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Втім, проблематика формування і функціонування інноваційного механізму на рівні промислових підприємств практично не досліджена.

Наукова увага дослідників зосереджена здебільшого на вивченні різних аспектів інноваційного розвитку промислових підприємств. Так, сутнісні характеристики інноваційного розвитку підприємств, методи і засоби інноваційного розвитку ґрунтовно досліджені в роботах М. Войнаренка [2], С. Ілляшенка [3], питанням формування стратегії інноваційного розвитку присвячені роботи А. Гриньова [4], Т. Гринько [5], М. Рогози [6].

Аналіз наукових публікацій показав, що поза увагою дослідників залишилися питання формування і забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку промислового підприємства, а зокрема визначення методів, які можуть бути використані в даному процесі.

Постановка завдання. Отже, головна мета дослідження полягає у визначенні організаційних ме-

тодів, які доцільно використовувати промисловим підприємствам для забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу організаційних методів розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств формують інноваційні способи організації господарської діяльності промислових підприємств, а також способи організаційного забезпечення різних елементів інноваційного процесу, спрямовані на активізацію і підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства. Систему організаційних методів розвитку доцільно структурувати за внутрішніми і зовнішніми можливостями підприємства у запровадженні конкретних методів.

До внутрішніх організаційних методів можна віднести:

- зміну організаційної структури підприємства;
- застосування інноваційних форм організації міжфункціональних зв'язків на підприємстві;
- використання альтернативних форм активізації інноваційної діяльності на підприємстві;
- застосування нових підходів до системи управління діяльністю підприємства, зокрема до підсистем планування і контролювання.

Визначення сутності внутрішніх організаційних методів розвитку у системі забезпечення функціонування інноваційного механізму розпочнемо з дослідження підходів до зміни організаційної структури.

Дія інноваційного механізму розвитку промислового підприємства направлена на підвищення рівня інноваційної спрямованості та інноваційної сприйнятливості організаційної структури. Ми визначаємо три рівня інноваційної спрямованості організаційної структури:

1. Слабка – підприємство зорієнтоване на збереження поточного стану.

2. Середня (помірна) – підприємство займається незначними поліпшеннями продуктів, технологій.

3. Сильна – підприємство не тільки активно впроваджує інновації, а й здійснює пошук нових перспективних ідей, продуктів, технологій для їх наступного впровадження.

Підґрунтям для модифікації організаційної структури в напрямі підвищення рівня її інноваційної спрямованості є проведення аналізу за наступними ключовими аспектами:

1. Ціль визначає структуру.

Для аналізу інноваційної спрямованості необхідно семантично проаналізувати загальну мету діяльності підприємства, рухаючись далі по дереву цілей зверху вниз. Семантичний аналіз передбачає виявлення слів «розвиток», «нове», «підвищувати», «покращити», «вдосконалити» і споріднених цим словам, а також однокорених слів. Якщо у структурі загальної мети (тобто в дереві цілей) містяться фрази на зразок «Освоїти виробництво нового продукту», то може йти мова про інноваційну спрямованість даного підприємства. Частка подібних цільових установок в дереві цілей за різними напрямками, що стосуються підвищення якості продукції, вдосконалення методів роботи, підвищення кваліфікації персоналу свідчать про рівень інноваційної спрямованості. Чим вища зазначена частка, тим сильнішою є інноваційна спрямованість.

2. Структура включає підбір елементів у відповідній кількості та певної якості.

У даному аспекті аналіз інноваційної спрямованості передбачає фактичну наявність елементів організаційної структури, що відповідають за інноваційний розвиток і підтримують інноваційні цілі. Вагомість таких елементів визначає інноваційну спрямованість. Чим вище вага елемента, тим сильніша інноваційна спрямованість.

Якість подібних елементів оцінюється за методикою оцінки інноваційного потенціалу. Відповідно, якісний рівень елементів визначає сильну, помірну або слабку інноваційну спрямованість. Слід врахувати, що при забезпеченні функціонування інноваційного механізму через реалізацію інноваційних програм, пов'язаних із вирішенням задач підвищеного рівня складності, які дана економічна система не здатна вирішити самотужки, виникає необхідність залучати інноваційний потенціал інших систем. У таких випадках доцільно виокремлювати власний, зовнішній та сукупний інноваційний потенціал. Необхідність такого розмежування визначається потребами планування та координації діяльності декількох систем, що приймають участь у вирішенні однієї складної задачі. Отже, інноваційний потенціал кожного їх учасників в даному випадку охоплює не лише власні ресурси, а також і можливості залучення ресурсів інших систем, зокрема інших ієрархічних рівнів управління.

3. Аналіз функцій.

В процесі аналізу функцій вивчаються [7, с. 33]:

- відповідність цілей керованого об'єкта змісту робіт за функціями;
- зміст робіт за кожною функцією по рівням управління;
- розподіл функцій по підрозділам;
- розподіл прав та обов'язків всередині апарату управління;
- зв'язки та взаємозв'язки функцій.

Для аналізу інноваційної спрямованості організаційної структури важливо виявити ті функції, які

сприяють розвитку та забезпечують досягнення інноваційних цілей. Частка цих функцій визначає рівень інноваційної спрямованості організаційної структури.

4. Функціональні взаємозв'язки.

Для аналізу інноваційної спрямованості організаційної структури важливо оцінити вплив і зв'язки елементів, які відповідають за виконання інноваційних функцій, з іншими елементами структури.

4.1. Кількість зв'язків.

Чим більша кількість елементів, з якими пов'язаний інноваційний елемент, тим вищою є інноваційна спрямованість.

4.2. Сила впливу.

Структурні елементи в організаційній структурі впливають один на одного. Спрощено цей вплив можна представити наступним чином:

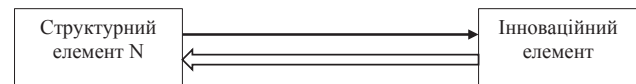


Рис. 1. Схематичне представлення взаємного впливу елементів організаційної структури

Товщина стрілок на рис. 1 умовно зображує силу впливу одного елемента на інший. У даному випадку, оскільки вплив інноваційного елемента сильніший, ніж вплив структурного елемента N, можна говорити про сильну інноваційну спрямованість.

Сила впливу визначається за кількістю управлінських рішень, що приймаються за ініціативою структурного елемента, по відношенню до якого оцінюється вплив, або, іншими словами, силу впливу можна оцінити за рівнем залежності одного структурного елемента від іншого.

Окремим напрямом в організаційних методах забезпечення функціонування інноваційного механізму є використання інноваційних форм організації міжфункціональних зв'язків на промислових підприємствах, серед яких слід виділити створення замкнених науково-технічних комплексів, які забезпечують можливість проводити роботи по усьому науково-виробничому циклу на високому рівні. Особливої ваги використання даної форми інноваційної діяльності набуває на галузевому рівні для достатньо зрілих галузей промисловості.

Однією з ефективних форм інтеграції учасників інноваційного процесу може стати науково-технічний центр, представляє собою комплекс науково-технічних, виробничих та учбових організацій, що мають загальну спеціалізацію, об'єднану систему науково-технічного та інформаційного обслуговування, єдине керівництво і пов'язаних кооперуванням у вирішенні науково-технічних задач. Науково-технічні центри повинні мати признаний авторитет у відповідній галузі, мати в своєму розпорядженні провідних спеціалістів, науково-технічний персонал високої кваліфікації, найбільш досконале експериментальне обладнання, сучасні методики та системи організації науково-технічних робіт. Вони повинні мати у своєму складі центри науково-технічної інформації, підготовки та перепідготовки кадрів, розробки методик та нормативів, що обслуговують усі організації в даній галузі науки [8, с. 201-202].

Наступною групою внутрішніх організаційних методів забезпечення функціонування інноваційного механізму є застосування нових підходів до системи управління діяльністю підприємства, зокрема до підсистем планування і контролювання. Одним із напрямів у даній групі є запровадження адаптивного

управління, оскільки підприємство представляє собою складну соціально-економічну систему, а будь-яка система є адаптивною. Це обумовлено такими властивостями соціально-економічних систем:

1. Здатність до самоорганізації.
2. Наявність самостійних спеціалізованих елементів.
3. Цільова орієнтація управління системою.

Під адаптацією промислового підприємства слід розуміти процес пристосування підсистем та елементів соціально-економічної системи та функцій, що ними виконуються, до змін зовнішнього середовища. Даний процес, при безсумнівній важливості внутрішнього середовища, має проявлятися у стратегічному прогнозуванні та адаптивному розвитку промислового підприємства [9].

Основні вимоги, що висуваються до процесу формування систем адаптивного управління, охоплюють:

- Адекватність врахування складного характеру взаємодії елементів, що формують внутрішнє середовище промислового підприємства.
- Відслідкування відповідності процедур прийняття рішень умовам і характеру змін середовища в якому функціонує підприємство.
- Надання переваги гнучкості в процесах прийняття рішень порівняно із змінами організаційної структури підприємства.
- Використання методів та інструментів математичного моделювання для прогнозування розвитку підприємства та змін в його середовищі

У табл. 1 наведені ключові відмінності адаптивного розвитку підприємства.

Враховуючи особливості адаптивного розвитку, ми виокремили такі основні етапи процесу адаптивного управління, які реалізуються на підприємстві при запровадженні інноваційного механізму (рис. 2).

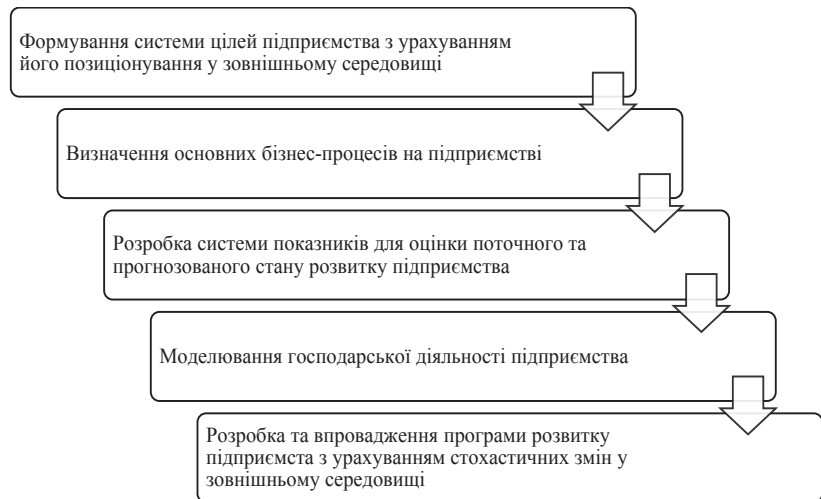


Рис. 2. Етапи процесу адаптивного управління підприємством

Джерело: розроблено автором

Запровадження системи адаптивного управління дозволить налагодити ефективну взаємодію з інститутами соціального партнерства, стимулювати процеси самоорганізації на підприємстві, забезпечити своєчасне реагування на зміни в зовнішньому середовищі, активізувати функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства.

Як зазначають Даугела В.К. та Зиков Ю.А. [10, с. 122], застосування методів адаптивного стратегічного планування розвитку техніки зменшує потребу в матеріальних ресурсах в порівнянні з використанням інших методів і слугує прискоренню НТП. Однак якщо власне виробництво не є гнучким (адаптивним), переваги адаптивного планування не реалізуються. Адаптивне виробництво – це така форма організації економіки країни як єдиного комплексу, при якій постійно збільшується потенціал для відносно недорогого, гнучкого і швидкого здійснення контрольованих змін його елементів, структури, функцій: змін, обумовлених непередбачувані-

Таблиця 1

Характеристики параметрів розвитку та адаптивного розвитку промислового підприємства [9]

Параметри	Характеристики параметрів	
	Розвиток підприємства	Адаптивний розвиток підприємства
1. Характер процесу розвитку	Пасивний як відповідь на обсяг продаж, що різко скоротився, та посилену конкуренцію Активний як стратегічно орієнтовані дії з метою пристосування до нових умов	Активний, що полягає у стратегічно орієнтованих діях з метою пристосування до нових умов
2. Відношення до фактору часу	Підпорядкування обставинам у поточному режимі часу. Орієнтація на випереджуючі, прогнозовані обставини. Орієнтація на зміни зовнішнього середовища з метою пристосування до них та збереження цієї здатності на тривалий період	Орієнтація на зміни зовнішнього середовища з метою пристосування до них та збереження цієї здатності на тривалий період
3. Прояви змінності зовнішнього середовища	Нестабільність Непередбачуваність Невизначеність	Нестабільність
4. Ступінь гнучкості системи управління	Визначається: адаптацією до теперішніх умов; адаптацією до теперішніх умов та збереженням цієї здатності на тривалий період; передбаченням майбутніх змін та підготовкою до них	Визначається: адаптацією до теперішніх умов та збереженням цієї здатності на тривалий період
5. Схема управління	Централізована. Децентралізована.	Централізована. Децентралізована.
6. Характер стратегій, що використовуються при вирішенні проблем розвитку	Еволюційний – стратегії націлені на використання внутрішнього потенціалу та зовнішніх можливостей для пристосування. Революційний – стратегії націлені не тільки на пристосування до зовнішнього середовища, а й на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього середовища	Еволюційний – стратегії націлені на використання внутрішнього потенціалу та зовнішніх можливостей для пристосування.

ми заздалегідь, можливо суттєвими, змінами умов суспільного розвитку і необхідними для забезпечення максимального зростання соціально-економічної ефективності виробництва, попередження негативних явищ і процесів в житті суспільства. Одним із шляхів забезпечення адаптивного виробництва є досягнення високого рівня його спеціалізації і кооперування при умові широко розвинутої стандартизації видів продукції і послуг, що виробляються.

Побудова адаптивного механізму управління інноваційною діяльністю в середині підприємства повинна здійснюватися з урахуванням того, що інноваційний процес як складна система взаємовідносин між його учасниками вимагає забезпечення системності та узгодженості інтересів, що дозволяють здійснювати управління ним як цілісною системою. З цією метою у структурі управління підприємством має бути використана окрема організаційна форма, що буде дозволяти найбільш ефективно здійснювати організацію та управління інноваційним процесом.

У результаті еволюції характеру інноваційних процесів на сьогоднішній день сформувалися наступні форми організації та управління інноваційною діяльністю на підприємствах [11]:

- Спеціалізовані підрозділи, представлені у вигляді робочих груп, комітетів, рад – зорієнтовані на розробку пропозицій щодо інноваційної політики господарюючого суб'єкта. Такі підрозділи властиві в основному для великих підприємств, що займаються виробництвом наукоємної продукції.

- Відділення та центральні служби координації інноваційної діяльності – їх основним завданням є контроль та координація інноваційної діяльності, що здійснюється різними підрозділами, забезпечення узгодженості між ними у питаннях визначення цілей та напрямків, розробки програм та планів інноваційної діяльності.

- Програмно-цільові групи – формуються під конкретну інноваційну програму або проект на тимчасовій або постійній основі. Ці групи представляють собою окремі господарські підрозділи, діяльність яких спрямована на комплексну організацію всього циклу інноваційного процесу.

- Венчурні структури – можуть формуватися у двох варіантах:

- 1) Внутрішньофірмові венчурні структури, які створюються як правило на базі великих підприємств з метою розвитку стратегічно важливих напрямів науково-дослідної діяльності або підтримки окремих груп спеціалістів-новаторів.

- 2) Дочірні підприємства. У цьому випадку материнська компанія є основним утримувачем акцій венчурної фірми, яка здійснює повний контроль її фінан-

сових коштів та має виключні права на використання отриманих результатів у власній діяльності.

Кожна із цих форм може бути використана в певних умовах запровадження інноваційного механізму розвитку промислових підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, досліджені організаційні методи сприятимуть підвищенню ефективності функціонування інноваційного механізму на промислових підприємствах з урахуванням їх інноваційного потенціалу, активізації інноваційної діяльності підприємств з використанням як внутрішніх резервів організаційно-управлінської діяльності, так і зовнішніх джерел інноваційних можливостей.

Напрямами подальших досліджень мають стати вивчення інших аспектів методичного забезпечення функціонування інноваційного механізму, а саме економічних і соціальних методів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й.А. Шумпетер ; пер. [з англ.] Василя Старка. – К. : Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.
2. Інноваційний розвиток підприємств за умов ринку: аналіз та оцінки : монографія / Войнаренко М.П., Череп А.В., Олейнікова Л.Г., Череп О.Г. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
4. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 305 с.
5. Гринько Т.В. Стратегія інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / Т.В. Гринько ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. – Д. : [Маковецький Ю.В.], 2008. – 155 с.
6. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал ; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 138 с.
7. Кондратьев В.В., Краснова В.Б. Реструктуризация управления компанией. 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 6 / В.В. Кондратьев, В.Б. Краснова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 240 с.
8. Бляхман Л.С. Экономика научно-технического прогресса / Л.С. Бляхман. – М. : Высшая школа, 1979. – 272 с.
9. Денисов В. Т. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий / В. Т. Денисов [и др.] ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : [б.и.], 2007. – 276 с.
10. Даугела В.К., Зыков Ю.А. Адаптивное программно-целевое планирование развития техники: Методические рекомендации. – М. : Изд. ВСНТО, Комитет по проблемам научно-технического прогнозирования и разработки комплексной программы научно-технического прогресса, 1985. – 164 с.
11. Кеневич К. Центры инновационного развития корпоративных структур / К. Кеневич // Правила игры: экономическая безопасность, конкуренция, рынки. – № 5. – 2004. – С. 15-19.

УДК 351.863:658

Живко З.Б.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ***ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено стан окремих функціональних складових економічної безпеки з урахуванням особливостей кожної конкретної ситуації. Зосереджено увагу на інформаційному забезпеченні системи економічної безпеки підприємства. Приділено увагу чіткому розробленню та дотриманню технології моніторингу.

Ключові слова: моніторинг, економічна безпека підприємства, система економічної безпеки, етапи моніторингу, технологія моніторингу.

Живко З.Б. ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОНИТОРИНГА СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано состояние отдельных функциональных составляющих экономической безопасности с учётом особенностей каждой конкретной ситуации. Сосредоточено внимание на информационном обеспечении системы безопасности предприятия. Уделено внимание четкой разработке и соблюдению технологии мониторинга.

Ключевые слова: мониторинг, экономическая безопасность предприятия, система экономической безопасности предприятия, этапы мониторинга, технология мониторинга.

Zhyvko Z.B. MONITORING SOFTWARE ECONOMIC SECURITY

This paper investigates the functional status of the individual components of the economic security of each particular situation. The emphasis is on information security system of economic security. Attention is paid to the development and adherence to strict monitoring technology.

Keywords: monitoring, economic security, economic security system, stage monitoring, monitoring technology.

Постановка проблеми та актуальність. Моніторинг системи економічної безпеки підприємства (СЕБП) передбачає реалізацію широкого комплексу заходів організаційного, методологічного й управлінського характеру. Моніторинг СЕБП проводиться з метою визначення і вибору оптимального поєднання різноманітних форм і видів оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища, дослідження стану окремих функціональних складових економічної безпеки з урахуванням особливостей кожної конкретної ситуації. Проведення моніторингу СЕБП є дуже важливим та вимагає ретельного дослідження.

Аналіз дослідження проблеми. Теоретичні основи розробки механізмів управління фінансовою безпекою підприємства, процесу моделювання механізмів забезпечення ФБП та визначення рівня економічної безпеки відображені в роботах авторів: І. Ансофф [1], Т. Клебанова [4], Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [5], В. Ортинський [3] та ін. Однак багато питань, пов'язаних із забезпеченням моніторингу економічної безпеки підприємства, ще потребують як теоретичного так і практичного дослідження.

Мета статті. Дослідити ефективність функціонування системи економічної безпеки підприємства, яка була б спрямована на завчасне розпізнавання факту виникнення та розвитку загрози, мала б достатньо часу та резервів для прийняття адекватних до ситуацій управлінських рішень та забезпечувала поточний контроль за їх реалізацією, тобто дослідити моніторинг системи економічної безпеки підприємства (СЕБП).

Виклад основного матеріалу. Моніторинг системи економічної безпеки підприємства, у відповідності до теоретичних положень, передбачає реалізацію широкого комплексу заходів організаційного, методологічного й управлінського характеру з урахуванням особливостей кожної конкретної ситуації.

Структура системи моніторингу складається з сформованої сукупності інформаційних каналів, аналітичних засобів та інформаційного банку даних. Основу аналітичних засобів складає сукупність показників, систематичний розрахунок яких дає змо-

гу виявити «вузькі» місця і обрати напрям основних зусиль у подальшій діяльності. Водночас потрібно підкреслити, що складні і непередбачувані умови функціонування вітчизняних підприємств вимагають в процесі моніторингу системи економічної безпеки підприємства не обмежуватися лише певним переліком показників, а застосовувати комплексний багаторівневий підхід. На нашу думку, багаторівневий комплексний підхід до моніторингу СЕБП має передбачати систематичне здійснення прогнозування, поточний моніторинг рівня економічної безпеки підприємства та контроль за реалізацією рішень в системі економічної безпеки. Вважаємо, що лише у цьому випадку можна забезпечити високу ефективність функціонування системи економічної безпеки підприємства, яка була б спрямована на завчасне розпізнавання факту виникнення та розвитку загрози, мала достатньо часу та резервів для прийняття адекватних управлінських рішень та забезпечувала поточний контроль за їх реалізацією.

Дотримання визначених параметрів та формування і реалізація моніторингу, який би в повній мірі виконував усі завдання щодо інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства, можливий лише у випадку чіткого розроблення та дотримання технології за наступними етапами (рис. 1).

Реалізація технології моніторингу системи економічної безпеки підприємства, на нашу думку, повинна здійснюватися певною, чітко визначеною та сформованою системою.

Система моніторингу має бути складовою системи економічної безпеки та виконувати функції щодо інформаційного забезпечення першої.

Підкреслимо основні параметри, а це – об'єкти, суб'єкти, завдання та узагальнена технологічна схема, поруч з якими для нормального функціонування системи моніторингу необхідно обґрунтувати склад та суть забезпечуючих підсистем.

Методологічне забезпечення включає необхідні принципи, способи, поняття, інструктивні матеріали, методики, що дають змогу виконувати регламентовані вище процедури «прогнозування», «поточного

моніторингу» та «контролю», для чого розробляється методологічна документація у вигляді розпоряджень, схем, програм, проектів, експертних висновків, поточних та позачергових звітів.

Наукове забезпечення полягає у виборі та застосуванні методів математичного та імітаційного моделювання функціонування системи моніторингу та об'єктів спостереження, що обумовлюється потребами у: забезпеченні безпеки функціонування об'єкта спостереження через визначення оптимальних спосо-

бів отримання якісної за усіма параметрами інформації; забезпеченні якісно нових методів спостереження і контролю, заснованих на інтегрованій обробці багаторівневої різномірної інформації; необхідністю розробки та удосконалення науково обґрунтованих методів здійснення моніторингу.

Кадрове забезпечення передбачає формування колективу фахівців здатних вирішувати поставлені завдання, для чого необхідна: 1) організація підбору та розстановки кадрів; 2) облік та оцінка кадрів за

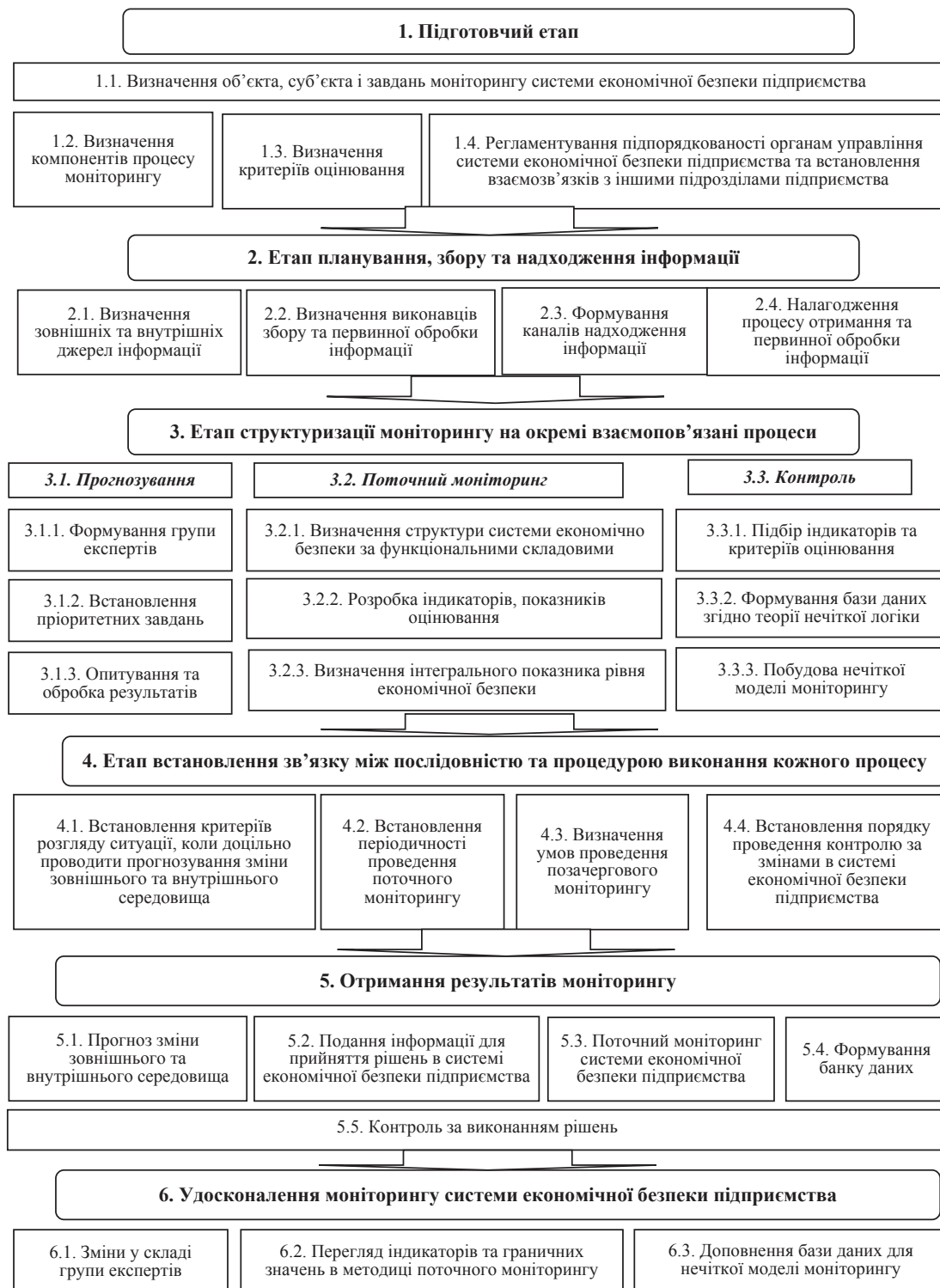


Рис. 1. Узагальнена схема технології моніторингу системи економічної безпеки підприємства

Джерело: власна розробка автора

професійно-кваліфікаційними вимогами, формування кадрового резерву; 3) організація підготовки і перепідготовки кадрів, підвищення кваліфікації працівників.

Організаційне забезпечення спрямоване на створення спеціальної служби моніторингу і реалізацію таких комплексних завдань: організація процесу збирання, накопичення і передавання інформації іншим складовим економічної безпеки підприємства; організація інформаційного супроводу рішення проблемних завдань; контроль за реалізацією рішень у системі економічної безпеки підприємства.

Математичне забезпечення складається з математичних методів, які використовуються для виконання завдань системою безпеки. До складу математичного забезпечення необхідно включати: статистичні методи аналізу та інтерпретації даних; методи експертних досліджень; методи інтерпретації та інтерполяції, фільтрації випадкових компонентів, тренд-аналізу, обчислення трансформант, отримання цифрових моделей, побудову карт.

Програмно-технічне забезпечення має бути достатнім для виконання всіх функцій системи моніторингу, реалізованих із застосуванням засобів обчислювальної техніки, і мати засоби організації всіх необхідних процесів обробки даних, що дають можливість своєчасно виконувати всі автоматизовані функції в усіх регламентованих режимах функціонування системи.

Інформаційне забезпечення включає: бази даних колективного доступу; сукупність уніфікованих вхідних документів (форм) для підготовки даних на магнітних носіях або надходження їх по каналах зв'язку; сукупність уніфікованих вихідних документів, які містять результати роботи системи моніторингу [3].

Нами запропоновано процедуру прогнозування здійснювати шляхом використання експертного методу з подальшим поетапним застосуванням методів графів та матричного аналізу, що вмотивовано наявністю наступних проблем, які суттєво впливають на рівень безпеки вітчизняних підприємств: 1) висока невизначеність середовища функціонування; 2) складність формалізації принципів розвитку об'єктів зовнішнього середовища; 3) існування необхідності для потреб управління системою економічної безпеки підприємства здійснювати середньо- та довгострокового прогнозування; 4) відсутність достатньої теоретичної основи для управління розвитком об'єкта управління.

На наш погляд, саме застосування експертного методу дозволяє вирішити усі вищеперелічені проблеми. Поряд з цим потрібно взяти до уваги і складність проведення експертизи та їх доволі високу вартість, тому їх доцільно застосовувати раціонально для прогнозування змін зовнішнього та внутрішнього середовища в середньо- та довгостроковій перспективі, а також визначення можливих джерел виникнення загроз як основи для подальшого планування здійснення поточного моніторингу.

Слід зазначити, що проведення будь-якої експертизи здійснюється за наступним алгоритмом: вибір експертів; інформаційне забезпечення експертів; ранжування альтернатив; перевірка узгодженості; обробка анкет; висновки експертизи.

Методи експертних оцінок прийнято розділяти на індивідуальні та колективні. Індивідуальні експертні методи засновані на використанні думок експертів-спеціалістів відповідного профілю, незалежних один від одного. Найбільш застосовуваними є такі два ме-

тоди формування прогнозу: інтерв'ю та аналітичні експертні оцінки. Аналітичні експертні оцінки припускають тривалу і ретельну самостійну роботу експерта над аналізом тенденцій, оцінкою стану і шляхів розвитку прогнозованого об'єкта.

Методи колективних експертних оцінок засновані на виявленні колективної думки експертів про розвиток об'єкта прогнозування. Метод «круглого столу» дає змогу вільно обмінюватися думками і дискутувати, тобто цілком реалізується колективна експертиза, але результат експертизи визначається логікою компромісу. При «мозковій атаці» збираються експерти, що представляють коло найрізноманітніших професійних інтересів. При цьому реалізується метод «круглого столу», коли можуть обговорюватися будь-які неймовірні висловлення. Метод Дельфі – конгломерат усіх зазначених методів і використовується при вирішенні проблем, що не мають достатньої теоретичної бази. Експерт повинен задовольняти таким вимогам: 1) високий рівень загальної ерудиції; 2) глибокі спеціальні знання в оцінюваній області; 3) здатність до адекватного відображення і тенденцій розвитку прогнозованого об'єкта, наявність технологічної спрямованості на майбутнє; 4) наявність наукового інтересу до оцінюваного предмета, відсутність особистої зацікавленості в оцінці прогнозу; 5) наявність виробничого або дослідницького досвіду в аналізованій області (не менше 10 років) [2; 7].

Для визначення відповідності потенційного експерта переліченим вимогам використовується анкетне опитування. Часто додатково використовують й самооцінку експерта. При цьому дані зводяться в анкету. Її опрацювання за формулою [7], що дає оцінку компетенції експерта:

$$K = 0,5 \left(\frac{\sum_{j=3}^m v_j}{\sum_{j=1}^m v_{j \max}} + \frac{\lambda}{P} \right), \quad (1.1)$$

де v_j – градації, перекресленої експертом j -ї характеристики у балах;

$v_{j \max}$ – максимальна вага (межа шкали) y_j -ї характеристики у балах;

m – загальна кількість характеристик компетентності в анкеті;

λ – вага комірки, перекресленої експертом у шкалі самооцінки у балах;

P – межа шкали самооцінки експерта у балах.

При колективній експертизі однією зі найскладніших процедур є добір потенційних експертів, при цьому важливо оцінити число учасників n конкретної експертизи. Один із методів розв'язання цієї задачі шляхом знаходження інтервальної оцінки наведено у [7]. При цьому

$$n_{\min} \leq n \leq n_{\max}. \quad (1.2)$$

Максимальна оцінка знаходиться з умови:

$$CK_{\max} \leq \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n_{\max}}, \quad (1.3)$$

де: C – константа;

K_{\max} – максимально можлива компетентність за використововуваною шкалою компетентності;

K_i – компетентність i -го експерта.

Для визначення константи C використовується практика голосування, коли обрання експерта встановлюється 2/3 голосів присутніх. Звідси $C = 2/3$. Підставляючи в (1.1) значення C і розв'язуючи нерівність відносно n_{\max} , отримуємо:

$$n_{\max} \leq \frac{3 \sum_{i=1}^n K_i}{2K_{\max}} \quad (1.4)$$

Остаточна чисельність експертної групи формується на підставі послідовного виключення малокомпетентних експертів, при цьому використовується умова:

$$(K_{\max} - K_i) \leq \eta, \quad (1.5)$$

де η – задана величина припустимого відхилення компетентності i -го експерта від максимальної. Вважається, що практично η лежить у межах 12–20.

Виходячи з того, що наявність додаткової інформації про прогнозовані ознаки покращує якість оцінки експертів, доцільно приділити увагу окремим аспектам інформаційного забезпечення процедури прогнозування. Прогнозування проводиться по m чинниках і в ньому беруть участь n експертів. Кожний експерт установлює ранг j -му чиннику ($j=1, 2, \dots, m$).

Одним з основних критеріїв перевірки узгодженості експертів виступає коефіцієнт конкордації, що розраховується за наступною формулою [4]:

$$K_k = \frac{12S}{n^2(m^3 - m)}, \text{ де } S = \sum_{i=1}^m \left\{ \sum_{j=1}^n x_{ij} - \frac{1}{2}n(m+1) \right\}. \quad (1.6)$$

Даний коефіцієнт змінюється в межах від 0 до 1. Думки групи експертів будуть погоджені, якщо буде виконуватися наступна умова: $K_k > 0.8$ [4].

Висновки. Збирання та опрацювання індивідуальних думок експертів щодо прогнозів розвитку об'єкта здійснюються, виходячи з таких принципів: 1) питання в анкетах формулюються так, щоб можна було дати кількісну характеристику відповідям; 2) опитування проводиться в декілька (4–5) турів, усі

опитувані експерти після кожного туру ознайомлюються з результатами попереднього туру опитування; 3) у наступних турах питання і відповіді уточнюються, експерти обґрунтовують оцінки і думки, що відрізняються від думки більшості; 4) статистичне опрацювання відповідей проводиться після кожного туру із встановленням узагальнених характеристик.

Отже, у результаті другого етапу методики експертної оцінки економічної безпеки підприємства буде скорочена розмірність вихідного ознакового простору і відібрані найбільш значимі загрози.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989.
2. Ездаков А. П. Экспертная система! Это просто / А. П. Ездаков // Вычислительная техника и ее применение. Экспертные системы. Знание. – 1990. – № 10. – С. 22-32.
3. Економічна безпека підприємств : підручник / Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З.Б. та ін. – К. : Алерта, 2011. – 704 с.
4. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования : учебное пособие / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 372 с.
5. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : моногр. / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина, А. В. Ставицький. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
7. Рабочая книга по прогнозированию. – М. : Мысль, 1982. – 298 с.
8. Саркисян С. А. Теория прогнозирования и принятие решений / С. А. Саркисян, А.И. Каспин, В.А. Лисичкин, Э.С. Минав и др. – М. : Высш. шк., 1977. – 351 с.

УДК 65.012.12

Жидецька Х.В.
аспірант кафедри економіки підприємства та маркетингу
у видавничо-поліграфічному комплексі
Української академії друкарства

ВИЗНАЧЕННЯ ВАГОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ФАКТОРІВ БЕЗПЕКИ КАДРІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті на основі системного аналізу та експертної оцінки визначено фактори, що суттєво впливають на безпеку кадрів виробничих підприємств. На основі шкали Сааті побудовано матрицю парних порівнянь і виконано ітераційні процедури опрацювання даних. Визначено вагові коефіцієнти факторів безпеки кадрів виробничих підприємств.

Ключові слова: безпека кадрів, фактори, вагові коефіцієнти, безпека праці, соціально-страхова безпека, психологічна безпека, нормативно-правова безпека.

Жидецкая К.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ФАКТОРОВ БЕЗОПАСНОСТИ КАДРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье на основе системного анализа и экспертной оценки определены факторы, существенно влияющие на безопасность кадров производственных предприятий. На основе шкалы Саати построена матрица парных сравнений и выполнены итерационные процедуры обработки данных. Определены весовые коэффициенты факторов безопасности кадров производственных предприятий.

Ключевые слова: безопасность кадров, факторы, весовые коэффициенты, безопасность труда, социально-страховая безопасность, психологическая безопасность, нормативно-правовая безопасность.

Zhydetska K.V. FINDING WEIGHT COEFFICIENTS OF THE PERSONNEL SECURITY FACTORS OF IN MANUFACTURING COMPANIES

Safety training is an important component of the overall economic security. On the basis of a systematic analysis of factors security personnel unproductive enterprises developed the original model relationships between them. According to the obtained model is built and implemented distance matrix iterative procedures for their processing. Building a hierarchy of factors security personnel unproductive enterprises can determine the priority of these factors and determine their weight value.

Keywords: security personnel, the factors weights, safety, social-insurance security, psychological safety, regulatory and legal security.

Постановка проблеми. Безпека кадрів є важливим чинником економічної безпеки підприємств. Особливо це стосується підприємств виробничої сфери, оскільки на цих підприємствах значно вищі професійні ризики, а також зовнішні та внутрішні загрози.

Для того щоб адекватно оцінити рівень безпеки кадрів підприємства, необхідно чітко знати фактори, що на неї впливають, і визначити їх кількісні та якісні параметри. Це дасть можливість проводити моніторинг безпеки кадрів підприємства і приймати своєчасні та правильні управлінські рішення, спрямовані на збереження життя і здоров'я працівників, підвищення їх продуктивності праці, і відповідно, покращення економічного стану підприємства.

Тому визначення найбільш суттєвих факторів безпеки кадрів виробничих підприємств, їх вагових коефіцієнтів є питанням досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання безпеки праці, соціального захисту працівників, психології праці, професійно-психологічного відбору працівників достатньо висвітлені у науковій літературі [1-4]. Однак дані питання, як правило, розглядалися окремо, без урахування взаємозв'язків між ними і поза рамками такого поняття, як безпека кадрів підприємства.

У той же час у сучасних умовах виникає необхідність комплексного підходу до розгляду даного поняття із використанням сучасних методів, пов'язаних з вербальними оцінками слабо формалізованих процесів.

Постановка завдання. Розгляд основних факторів, що впливають на безпеку кадрів виробничих підприємств, їх аналіз з використанням методу парних порівнянь та визначення вагових коефіцієнтів цих факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток країни та її економічне становище, створення належних умов праці, життя та зростання населення, його благополуччя в значній мірі залежить від стану виробничої сфери країни. Вона виступає основою для задоволення всіх першочергових людських потреб в забезпеченні їжею, одягом, житлом, засобів транспорту та зв'язку, отриманні тепла тощо. Проте дана сфера також характеризується значною складністю у виробництві та небезпекою для життя і здоров'я працівників. Тому поряд із розвитком існуючих та створенням нових промислових підприємств необхідно враховувати низку ризиків та загроз, які можуть негативно впливати на людей під час виконання ними трудової діяльності.

Міжнародна статистика свідчить, що в наш час травматизм на виробництві прирівнюють до епідемії. Смертність від нещасних випадків сьогодні займає третє місце після серцево-судинних і онкологічних захворювань. За даними Міжнародної організації праці (МОП), кількість нещасних випадків на виробництві у країнах світу оцінюється в 270 млн випадків щорічно. Фахівці МОП підраховали, що економічні витрати, пов'язані з нещасними випадками на виробництві, складають 1% світового валового національного продукту [5].

За розрахунками Німецької ради підприємців, витрати з ліквідації нещасних випадків на виробництві коштують у 10 разів дорожче, ніж вартість заходів щодо їх попередження. Тому іноземні підприємці давно прийшли до висновку, що більш економічно вигідно вкладати кошти в безпеку праці, ніж прирікати себе на постійну ліквідацію наслідків нещасних випадків і аварій на виробництві [6].

Проведені дослідження свідчать про високі рівні виробничого травматизму, професійної та загальної захворюваності працівників підприємств провідних галузей економіки України. Це, у свою чергу, зумовлює значні компенсаційні виплати роботодавців, а також безповоротні втрати робочого часу. Через високу захворюваність з тимчасовою втратою працездатності та вихід хворих і потерпілих від нещасних випадків на виробництві на первинну інвалідність економіка країни втрачає кваліфікований трудовий потенціал, значні кошти держбюджету та фондів соціального страхування [7].

Питання захисту працівників від тих негативних впливів, які виникають під час виконання ними трудових обов'язків, є важливим і актуальним, з огляду на вищенаведені статистичні дані. У той же час облік, аналіз і профілактика нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, як правило, пов'язують з охороною праці. Проте, на нашу думку, вона розглядає не весь спектр проблем, і безпеки психологічного дискомфорту, конфліктів у колективі чи неналежного соціально-страхового забезпечення, які також впливають на життя, здоров'я і працездатність працівників, залишаються поза увагою. Для кращого і повнішого розкриття даного питання ми вважаємо за доцільне введення такого поняття, як безпека кадрів підприємства. Під ним ми розуміємо створення адміністрацією підприємства системи безпеки праці, нормативно-правової, соціально-страхової, психологічної безпеки, спрямованої на збереження життя, здоров'я та високої працездатності працівників, максимальне використання їх потенціалу та розвиток професійних здібностей. Серед основних чинників, що визначають безпеку кадрів підприємства, можна виділити безпеку праці, нормативно-правову, соціально-страхову та психологічну безпеку, кожна з яких, у свою чергу, поділяється ще на декілька складових [8]. Коротко охарактеризуємо кожен з них.

Нормативно-правова безпека передбачає встановлення у законодавчому порядку вимог щодо мінімального рівня заробітної плати, отримання оплачуваної відпустки, регулювання робочого часу та часу відпочинку окремих категорій працівників, забезпечення працівників засобами індивідуального захисту, обов'язкові медичні огляди тощо. Нормативні документи на рівні підприємства розробляються на основі міжвідомчих і відомчих нормативних документів та законодавчих і нормативно-правових актів.

У групі факторів, що стосуються безпеки праці, можна виділити такі три основні складові: організація та контроль за безпекою праці, безпека виробничого середовища та безпека виробничих процесів. Перша група ґрунтується на нормативно-правовій базі з даних питань і спрямована на створення на підприємстві служби охорони праці, організації навчання, проведення інструктажів та перевірки знань працівників з питань охорони праці, проведення атестації робочих місць щодо відповідності їх встановленим вимогам тощо. Безпека виробничого середовища полягає у контролі за дотриманням допустимого рівня виробничого шуму, вібрації, електромагнітних випромінювань, забезпечення достатньої освітленості робочої зони тощо. Неналежне виконання вищеперелічених вимог може призвести до травмування чи отруєння працівника, виникнення професійного захворювання, зниження працездатності. Безпека виробничих процесів включає в себе справність і надійність засобів виробництва, захисних і блокувальних пристроїв, технічний стан виробничих об'єктів,

будинків, споруд, території тощо. Наслідком недотримання безпеки виробничих процесів можуть стати вибухи, пожежі, нещасні випадки.

У соціально-страховій безпеці можна виділити дві складові. Перша являє собою обов'язковий соціальний внесок, сплату якого контролюють відповідні державні структури і який передбачає утримання із заробітної плати працівників суми єдиного соціального внеску. Друга складова – це соціальний пакет додаткових послуг. На відміну від попередньої вона є добровільною і в основному залежить від фінансових можливостей підприємства. Додатковий пакет може включати відвідування спортзалу, басейну, медичне страхування, вивчення іноземної мови тощо.

Психологічна безпека має на меті створення сприятливого мікроклімату в колективі, налагодження хороших стосунків по вертикалі (керівник – працівник), по горизонталі (працівник – працівник), а також відбір працівників відповідно до їхньої професійно-психологічної сумісності.

Всі вищезокреслені складові безпеки кадрів мають безпосередній вплив на життя, здоров'я та продуктивність праці працівників, але вагомість кожного з них різна у зв'язку із різним характером виконуваних робіт. У попередніх публікаціях ми розглядали ієрархію важливості факторів безпеки кадрів для підприємств невиробничої сфери [9]. У цій статті ми визначимо вагові коефіцієнти факторів, що впливають на безпеку працівників виробничих підприємств. Для розв'язання поставленого завдання використаємо метод бінарних (або парних) порівнянь, запропонований американським дослідником Т. Сааті [10]. Позначимо фактори впливу безпеки кадрів через математичні g_1, \dots, g_n і буквенні позначення (табл. 1).

Метод бінарних порівнянь дозволяє порівнювати між собою два параметри і виражати результат у ранговій шкалі. Проте, коли потрібно порівняти більше двох параметрів, для цього використовують матрицю, кожен елемент якої встановлює перевагу одного параметра над іншим. Таку матрицю називають матрицею парних порівнянь (або пріоритетів).

Таблиця 1

Фактори безпеки кадрів підприємств

Математичні позначення	Назва факторів	Буквенні позначення
g_1	нормативні документи підприємств	НДП
g_2	організація і контроль за безпекою праці	ОКБ
g_3	безпека умов праці	БУП
g_4	безпека трудового процесу	БТП
g_5	обов'язковий соціальний внесок	ОСВ
g_6	соціальний пакет додаткових послуг	ДСП
g_7	стосунки по вертикалі «керівник – працівник»	СКП
g_8	стосунки по горизонталі «працівник – працівник»	СПП
g_9	професійно-психологічний відбір працівників	ППВ

Матриця є обернено симетричною, тобто елементи, симетричні відносно діагоналі, є взаємно оберненими. Якщо перевага одного параметра над іншим виражається певним числом a_{ij} , то для зворотного порівняння величина переваги a_{ji} над a_{ij} дорівнює $1/a_{ij}$, тобто величини a_{ij} та a_{ji} є оберненими. Тут a_{ij} – елемент, який показує ступінь переваги (пріо-

ритету, наданого експертами) величини, розміщеної в рядку i , над величиною розташованою в стовпці j . Діагональні елементи обернено симетричної матриці завжди дорівнюють одиниці, адже параметр не має переваги сам над собою.

При порівнянні параметрів, які мають декілька числових характеристик різної розмірності, або таких, що характеризуються якісною оцінкою, елементам матриці присвоюють значення згідно з оцінками експертів за шкалою Сааті. Величина переваги пропонується в рядку більш важливого параметра, а в колонці (діагонально симетричній клітинці) записують обернене значення.

Шкала Сааті – це рангова дев'ятибальна шкала, яка дозволяє якісні оцінки параметрів перетворювати на кількісні за допомогою визначення ступеня переваги одного параметра над іншим (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала відносної важливості об'єктів

Оцінка важливості	Критерії порівняння	Пояснення щодо вибору критерію
1	об'єкти рівноцінні	відсутність переваги k_1 над k_2
3	один об'єкт дещо переважає інший	існує підстава наявності слабкої переваги k_1 над k_2
5	один об'єкт переважає інший	існує підстава наявності суттєвої переваги k_1 над k_2
7	один об'єкт значно переважає інший	існує підстава присутності явної переваги k_1 над k_2
9	один об'єкт абсолютно переважає інший	абсолютна перевага k_1 над k_2 не викликає сумніву
2, 4, 6, 8	проміжні значення	допоміжні порівняльні оцінки

Шкала базується на наступних положеннях:

1. Якісна різниця переваги одного об'єкта над іншим має достатню точність і на практиці може бути виражена числом.

2. Психофізіологічні властивості людини дозволяють досить добре розрізняти якісні відмінності об'єктів за шкалою з п'яти рівнів: немає переваги; незначна; ледве помітна; явна; дуже сильна, абсолютна. Ураховуючи проміжні значення, що знаходяться між указаними, одержують шкалу з дев'яти рівнів.

3. У психології існує поняття психологічної границі одночасного розрізнення предметів або їх характеристик (ця границя складає 7 ± 2).

Істотною властивістю матриці переваг є її узгодженість. Розрізняють поняття кардинальної і порядкової узгодженості матриць. Кардинально узгодженою є матриця, побудована для величин, поданих у шкалі відношень. Для такої матриці справедлива умова кардинальної узгодженості: $a_{ij} \cdot a_{jk} = a_{ik}$. Добитися кардинальної узгодженості матриці, побудованої шляхом експертних оцінок, за шкалою Сааті надзвичайно важко. Тому для таких матриць вимагають задоволення вимог порядкової узгодженості. Порядкова узгодженість полягає у тому, що коли параметр A_i має перевагу над параметром A_j , а параметр A_j над параметром A_k , то величина оцінки переваги a_{ik} повинна бути більшою за величини a_{ij} і a_{jk} . Таке співвідношення повинно бути справедливим для будь-якої групи параметрів. Звичайно, добитися порядкової узгодженості легше, ніж кардинальної.

У матрицях, побудованих на підставі експертних оцінок, вимога порядкової узгодженості не завжди ви-

конується. Особливо це характерно для матриць великої розмірності. Якщо вимога порядкової узгодженості порушується, то це свідчить, що у поглядах експертів є протиріччя. Судження слід переглянути, а матрицю відредагувати. Тому після складання матриці парних порівнянь перевіряють ступінь узгодженості одержаних оцінок і при потребі матрицю коригують, тобто переглядають думку декількох (або всіх) експертів.

Використовуючи шкалу Сааті, будемо квадратну обернено-симетричну матрицю парних порівнянь факторів безпеки кадрів виробничих підприємств (табл. 3) і перевіряємо її на порядкову узгодженість.

Для міри узгодженості матриці парних порівнянь використовують два показники: індекс узгодженості (IU) та відношення узгодженості (WU).

Індекс узгодженості знаходять за формулою:

$$IU = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1},$$

де λ_{max} – найбільше власне значення матриці парних порівнянь; n – розмірність матриці.

Найбільше власне значення матриці парних порівнянь розраховують за формулою:

$$\lambda_{max} = \sum_{i=1}^n P_i * S_j,$$

де S_j – сума значень стовпців матриці, а P_i – компоненти вектора пріоритетів.

Відношення узгодженості (WU) дорівнює відношенню індексу узгодженості IU до випадкового індексу WI:

$$WU=IU/WI.$$

Таблиця величин випадкового індексу (WI) для матриць різного порядку (що рівнозначно різній

кількості об'єктів) наведена нижче (табл. 4). Оскільки ми порівнюємо між собою дев'ять факторів, тому для нашого випадку $WI=1,45$.

Для перевірки узгодженості вищевказаної матриці використовуємо розроблене програмне забезпечення імітаційного моделювання, для якого обрано середовище Delphi. Ця технологія володіє потрібним набором засобів, які забезпечують створення зручного графічного інтерфейсу для імітаційного дослідження, та має необхідні можливості для опрацювання даних методом парних порівнянь [11].

Перенесемо складену нами квадратну матрицю парних порівнянь факторів безпеки кадрів виробничих підприємств у програму Delphi (рис. 1).

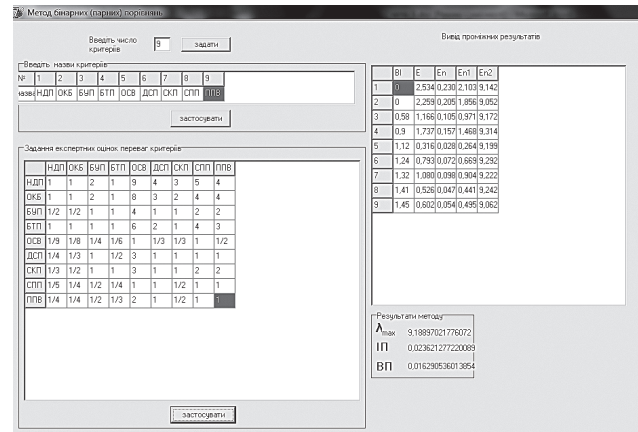


Рис. 1. Інтерфейс програми автоматичного розрахунку оцінки узгодженості факторів безпеки кадрів виробничих підприємств

Таблиця 3

Квадратна обернено-симетрична матриця парних порівнянь факторів безпеки кадрів виробничих підприємств

g_i	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9
g_1	1	1	2	1	9	4	3	5	4
g_2	1	1	2	1	8	3	2	4	4
g_3	1/2	1/2	1	1	4	1	1	2	2
g_4	1	1	1	1	6	2	1	4	3
g_5	1/9	1/8	1/4	1/6	1	1/3	1/3	1	1/2
g_6	1/4	1/3	1	1/2	3	1	1	1	1
g_7	1/3	1/2	1	1	3	1	1	2	2
g_8	1/5	1/4	1/2	1/4	1	1	1/2	1	1
g_9	1/4	1/4	1/2	1/3	2	1	1/2	1	1

Таблиця 4

Таблиця величин випадкового індексу для матриць різного порядку

К-ть об'єктів	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Еталонне значення індексу	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

Таблиця 5

Вагові коефіцієнти факторів безпеки кадрів виробничих підприємств

№ п/п	Назва фактора	Вектор пріоритетності матриці (En)	Вагове значення (En*100%)
1	Нормативні документи підприємства	0,230	23,0%
2	Організація і контроль за безпекою праці	0,205	20,5%
3	Безпека виробничих процесів	0,157	15,7%
4	Безпека виробничого середовища	0,105	10,5%
5	Стосунки по вертикалі «керівник-працівник»	0,098	10,0%
6	Соціальний пакет додаткових послуг	0,072	7,2%
7	Професійно-психологічний підбір працівників	0,054	5,4%
8	Стосунки по горизонталі «працівник-працівник»	0,047	4,7%
9	Обов'язковий соціальний внесок	0,028	3,0%
	Разом:		100%

З програми видно, що для даної матриці найбільше власне значення матриці парних порівнянь (λ_{max}) = 9,188; індекс узгодженості (IU) становить 0,023, а відношення узгодженості (WU) дорівнює 0,016. Отже, умову узгодженості матриці дотримано.

Розрахунок вагових коефіцієнтів факторів безпеки кадрів виробничих підприємств подано у таблиці 5.

Висновки. Проведені дослідження показали, що фактором, який найсуттєвіше впливає на безпеку кадрів виробничого підприємства, є нормативні документи, що розробляються на самому підприємстві, враховуючи його специфіку, на основі законодавчих і нормативно-правових актів та міжвідомчих та відомчих нормативів.

На досить високому рівні впливу знаходяться фактори безпеки праці (організація і контроль за безпекою праці (20,5%), безпека виробничих процесів (15,7%) та виробничого середовища (10,5)).

Безпека кадрів також значно залежить від стосунків по вертикалі «керівник-працівник» (10,0%), соціального пакету додаткових послуг (7,2%) та професійно-психологічного відбору працівників (5,4%).

Стосунки по горизонталі «працівник-працівник» (4,7%) та обов'язковий соціальний внесок (3,0%) є менш вагомими, адже у порівнянні з вищепереліченими факторами несуть дещо менший вплив на життя, здоров'я та продуктивність праці працівників виробничих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономика труда. Под ред. Кониной Ю.П., Шлейдера П.Э., 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. – 686 с.
2. Зеркалов Д.В. Безопаска праці : моногр. / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – 637 с.
3. Баклицький І.О. Психологія праці : підручник / І.О. Баклицький. – 2-ге вид., перероб., доповн. – К.: Знання, 2008. – 655 с.
4. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні : моногр. / Н.Б. Болотіна. – К.: Знання, 2005. – 381 с.
5. Праця в Україні (Національна профспілкорова доповідь Президенту України) // Охорона праці (на допомогу спеціалісту з охорони праці). – 2010. – № 6. – С. 6-7.
6. Жидецький В.Ц. Основи охорони праці : підручник. – 5-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2014, – 375 с. + компакт-диск.
7. Аналіз стану охорони праці в Україні // Охорона праці (на допомогу спеціалісту з охорони праці). – 2011. – № 3. – С. 31-32.
8. Жидецкая К.В., Швайка Л.А. Безопасность кадров в структурах издательско-полиграфической отрасли / К.В. Жидецкая, Л.А. Швайка // Сборник научных трудов «Проблемы современной науки», Ставрополь – 2013. – Вып. 9 – С. 202-209.
9. Жидецька Х.В. Побудова ієрархії факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств / Х.В. Жидецька // Збірник наукових праць «Формування ринкових відносин в Україні», К., 2014. – Вып. 4 (155) – С. 209-215.
10. Саати Т. Принятие решений (метод анализа иерархий) : пер. с англ. / Т. Саати. – М.: Радио и связь. 1993. – 278 с.
11. Ареф'єва О.В. Побудова моделей ключових загроз на шляху до економіки знань в Україні / О.В. Ареф'єва, В.М. Сеньківський, А.М. Штангрет, О.В. Мельников // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2011. – Вып. 2(35). – С. 52-67.

УДК 005.35:339.17

Жуковська В.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Київського національного торговельно-економічного університету

СОЦІАЛЬНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Обґрунтовано сутність соціального розвитку підприємства торгівлі як синергетичний результат і процес взаємообумовлених змін у розвитку інтелектуальних, духовно-ціннісних, економіко-забезпечувальних компонентів соціального середовища. Розглянуто основні детермінанти соціального розвитку підприємств торгівлі.

Ключові слова: соціальний розвиток, кваліфікація персоналу, торговельна мережа, соціальне середовище, тіньова зайнятість в торгівлі, соціальна відповідальність.

Жуковская В.Н. СОЦИАЛЬНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Обоснована сутність соціального розвитку підприємства торгівлі як синергетический результат і процес взаємообумовлених змін у розвитку інтелектуальних, духовно-ціннісних, економіко-забезпечувальних компонентів соціального середовища. Проаналізовані основні детермінанти соціального розвитку підприємств торгівлі.

Ключевые слова: социальное развитие, квалификация персонала, социальная среда, теневая занятость в торговле, торговая сеть, социальная ответственность.

Zhukovska V.M. SOCIAL VECTOR OF DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISES

Essence of social development of trade enterprise is reasonable as a synergetical result and process of mutual changes of development of social environment' components: intellectual, spiritually-valued, economically-provided. Basic factors development of trade enterprises is analyzed.

Keywords: social development, qualification of personnel, social environment, shadow employment in trade, trade network, social responsibility.

Постановка проблеми. Перехід на соціоінноваційний шлях у стратегії соціально-економічного розвитку економіки обумовлює розробку та вирішення основоположних теоретико-методологічних завдань у сфері управління соціальним розвитком підприємств торгівлі. Україна є підписантом Глобального догово-

ру щодо соціальної відповідальності бізнесу, проте частка підприємств торгівлі у ньому складає близько 7%. Водночас висока тіньова зайнятість у галузі торгівлі, невідповідність соціального діалогу запитам зацікавлених сторін, зростання соціальної напруги в управлінні соціально-трудовими відносинами потре-

бують визначення перспектив соціального розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теорії соціального розвитку підприємства, формування і використання потенціалу висвітлювалася у працях І. Ворожейкіна, М. Боровик, В. Грицькової, А. Литвиненко, М. Новікової, Г. Островерхової, В. Колота, Г. Скляр [1-5]. Стратегічні аспекти соціального розвитку підприємств торгівлі в умовах конкурентного середовища отримали розкриття у роботах Н. Сичової [5], А. Мазаракі, Г. П'ятницької, М. Наумової, В. Жуковської, І. Миколайчук, Д. Нор-та [6-10]. Огляд цих робіт показує, що автори аналізували галузеву специфіку і сучасні тенденції розвитку підприємств торгівлі та розглядали сутнісні характеристики соціально-поведінкових аспектів розвитку персоналу. Поза увагою залишаються важливі питання щодо визначення сутності цілей соціального розвитку підприємств торгівлі як у системі управління, так і у підвищенні якості життя населення, виявленні причин високої тійовості зайнятості у галузі.

Постановка завдання. Процеси інституціональної деструкції, соціально-економічна криза в Україні вимагають подальшого дослідження проблеми окресленої проблематики. **Метою статті** є обґрунтування сутності та визначення цільових орієнтирів соціального вектору розвитку підприємств торгівлі в умовах соціалізації та економіки знань, спираючись на результати факторного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Друге десятиліття XXI століття знаменує суттєві соціально-економічні проблеми (екологічні катастрофи, фінансова криза, банкрутство, політичні скандали з економічними наслідками в різних країнах), територіальні претензії та пов'язані з цим воєнні дії з боку Росії викрили латентні хвороби соціально-економічного та політичного «розвитку» суспільства, корупційні схеми олігархічного управління в Україні. Соціальний розвиток підприємства [5, с. 15] становить процес удосконалення соціального середовища, що є частиною внутрішнього середовища підприємства і характеризує умови реалізації трудової діяльності персоналу. Водночас зазначимо, що якщо для окремих підприємств торгівлі соціальні аспекти діяльності є життєвою необхідністю у довгостроковій перспективі, то для інших – це модний тренд для покращення іміджу.

Аналізуючи зміст складових соціального розвитку підприємства [1-12], в якості об'єкта управління автори за напрямом їх впливу розглядають внутрішнє соціальне середовище (створення сприятливих умов праці, побуту і відпочинку персоналу, його матеріальне і моральне винагородження, соціальний захист, формування і підтримка здорової морально-психологічної атмосфери) і зовнішнє (забезпечення ділового співробітництва і соціального партнерства, досягнення стратегічних цілей діяльності підприємству у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших зацікавлених груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості.). Водночас акцент на формування соціально-трудових відносин на принципах соціальної відповідальності партнерства, виступає джерелом соціальної активності та фактором розвитку підприємства у наукових працях [5; 8; 9].

Огляд наукової літератури [6; 10; 11], щодо феномену соціального розвитку підприємства дає змогу стверджувати загальну закономірність людського розвитку, який детермінується факторами спадковості (носієм спадковості є генотип, де зберігається вся інформація про властивості організму, його

потенціал) та соціального середовища (реальна дійсність, соціально-економічне буття, де відбувається розвиток людини). Наголосимо на тому, що особливістю системи управління підприємства торгівлі є те, що в основі його економічного розвитку рухомими силами, за своєю природою, лежать соціально-психологічні та інформаційні підвалини взаємодії споживача і працівника, які, в першу чергу, і підживлюють, і уможливають рухатися усі соціально-економічні сутнісні складові механізму у потрібних для своєї користі напрямках та межах розвитку [13]. Беручи до уваги, що соціальні інститути і культура громадянського суспільства знаходяться у постійному дифузійному процесі, успіх кардинальних змін (реформ) залежатиме від сформованої в суспільстві і, зокрема, відносин у галузі соціоцінісних переконань про чесність, гідність, норми, правила, істини та ідеї, що втілені у практиках ведення бізнесу. Тому поряд з іншими неринковими механізмами впливу, особливо інформаційними технологіями, *соціальні основи розвитку підприємства торгівлі є не тільки системоутворюючою ціллю економічного механізму управління, а й каталізатором у процесах генерації соціальних новацій*, формуванні програм лояльності споживача до бренду свого підприємства. Для всіх країн світу зайнятість у системі соціальних та економічних проблем посідає провідне місце і разом з показниками рівня життя виступає своєрідним індикатором соціальних процесів.

Соціальний розвиток є історією конкретних людей, результатом їх суспільно-усвідомленої та корисної діяльності у нерозривній єдиній еволюційних змін [6]. Працівник як особистість виступає в ролі об'єкта впливу, який, з одного боку, під дією факторів середовища всебічно розвивається, у просторі й у часі здійснює своє відтворення та життєзабезпечення, а з іншого – його система цінностей самоудосконалюється в процесі взаємодії і спільної (колективної) діяльності, виступає своєрідним каталізатором і регулятором соціального розвитку. Результати узагальнення наукових підходів [1-13] щодо сутності та складових соціального розвитку підприємства засвідчили: а) про певну схожість структурних елементів соціального середовища; б) про розгляд поняття як процесу в результаті кількісних і якісних змін параметрів структурних елементів; в) про розвиток соціального потенціалу підприємства, до складу якого входять групи показників. Враховуючи напрацювання науковців, спираючись на концепції еволюційного та сталого розвитку, ціннісного підходу та беручи до уваги особливості галузевої специфіки торговельної галузі, запропоновано визначити сутнісну характеристику соціального розвитку як процес і результат синергетичних змін потенціалу взаємообумовлених компонентів соціального середовища, кожен з яких має вектор розвитку. Виокремлено потенціали розвитку трьох компонентів:

- *інтелектуальна компонента* повинна представляти єдиний механізм управління знаннями у просторі й у часі, що передбачає розвиток технологій професійного навчання, розроблення мотиваційних програм та створює можливості для реалізації кар'єрного зростання працівників. У взаємозв'язку із розвитком об'єктів соціальної інфраструктури (елемент економіко-забезпечувальної компоненти) це дозволить створювати базис для інноваційного середовища підприємства торгівлі, імплементувати новації для споживача і тим самим створювати конкурентну перевагу для підприємства;

- *духовно-ціннісна компонента* характеризує рівень корпоративної культури, наявну систему вза-

емовідносин і комунікацій з усіма зацікавленими сторонами, напрями реалізації принципів соціальної відповідальності, прозорість діяльності для споживачів, громадськості, працівників, а також духовно-лідерський потенціал власників, тор-менеджерів тощо. Основою умовою розвитку компоненті – це узгодження між потребами та інтересами працівників з одного боку та можливостями підприємства їх задоволення з іншого. Згідно з поглядами Д. Норта [10, с. 35], системи релігійних переконань продовжують відігравати важливу роль у визначенні соціальних змін. Він вважає, що інституційні обмеження накопичуються у часі таким чином, що культура суспільства є кумулятивною структурою правил, норм і переконань, що визначає нашу сучасність і впливає на майбутнє [10, с. 20].

- економіко-забезпечуюча компонента підприємства торгівлі характеризує розвиток інформаційної та матеріально-технічної (об'єкти соціальної інфраструктури) бази як для якісного життєзабезпечення персоналу, так і для споживачів; забезпечує через систему оплати, винагород та пільг, соціальне і медичне страхування через ефективність діяльності персоналу підприємства.

Економічним підґрунтям соціального розвитку підприємств торгівлі виступає показник товарообороту. Згідно з даними Державної служби статистики України, серед видів економічної діяльності частка валової доданої вартості торгівлі займає перше місце із показником у 2013 р. – 229,1 млрд грн (табл. 1). Найбільш нерозвиненою залишається торговельна мережа в сільській місцевості: фактично наявна торговельна площа складає 60,2 кв. м, а необхідна потреба – 296 кв. м. За даними Державної служби статистики України, оборот роздрібною торгівлі демонструє стабільне зростання: за підсумками 2013 року зріс і склав 884,2 млрд грн, водночас відносні зміни обсягу товарообороту до попереднього року демонстрував падіння на 6,4% у порівнянні з 2012 роком і склав 109,5%.

На результати діяльності підприємств торгівлі протягом останніх п'яти років суттєво вплинули фактори купівельної платоспроможності населення, економії витрат на масштабах розвитку (для торговельних мереж), оптимізації асортиментної політики, концентрації каналів розподілу. Серед факторів, що забезпечили соціальну активність підприємства торгівлі, слід виділити потенціал трансфертного ціноутворення, економію на виплатах персоналу, оновлення технологічних та інформаційних технологій, ділове партнерство із зацікавленими групами впливу тощо. Водночас, порівнюючи дані обсягу товарообороту і витрати населення на товари та послуги, експерти зазначають, що близько 41% роздрібного товарообороту знаходиться у тіні. Непрозорість роботи у сфері торгівлі в Україні є одним з факторів, що стримують надходження до державного бюджету. Слід констатувати, що фактичний вплив держави розпо-

всюджується лише на «видиму частину айсбергу», тобто торговельні роздрібні мережі, які несуть податковий тягар (загальні податкові платежі сягають близько 23 млрд грн на рік по галузі), намагаються дотримуватися цієї норми, хоч і затримують виплати постачальникам за реалізований товар. Натомість приватні підприємці, ринки здійснюють реалізацію таких товарів так, як їм вигідно.

Поряд з цим до переліку недоліків, що стримують соціальний розвиток, варто віднести невідповідність соціального діалогу запитам зацікавлених сторін, зростання соціальної напруги в управлінні соціально-трудохими відносинами, що стали типовими для багатьох підприємств торгівлі. Так, за результатами дослідження тіньової зайнятості в Україні експертами Всесвітнього банку [15], майже 22,9% працевлаштованих громадян працюють без офіційного оформлення трудових відносин, майже 40% з них – це сфера продажів. Такі показники відкинули Україну на 140-е місце серед 151 країн світу за обсягами тіньової економіки. Крім того, експерти прогнозують, що до кінця 2014 року в Україні кожна десята особа працездатного віку буде безробітною. За методологією МОП, безробіття сягає 8,8% (у січні цей показник становив 7,2), а в окремих областях – понад 9%.

Вивчення пропозицій роботодавців підприємств торгівлі показує, що для багатьох професій характерне стабільне залучення кваліфікованих кадрів. Найбільшим попитом користуються професії, пов'язані з наявністю високого рівня освіти і кваліфікації: менеджери з продажу, програмісти, бухгалтери високої кваліфікації, менеджери різних рівнів, логісти, з відповідним досвідом роботи. Відчувається дефіцит і серед робочих спеціальностей – вантажників, продавців, касирів, комірників, фасувальників, водіїв. Значна кількість підприємств торгівлі відчуває потребу в адміністраторах, касирах, водіях продавця продовольчої і непродовольчої груп товарів, тощо. Крім того, досліджуючи стан соціального середовища підприємств торгівлі, було акцентовано увагу на потенціал розвитку інтелектуальної компоненти, зокрема соціально відповідальність політику залучення, систему оплати, навчання та розвиток персоналу, що відрізняється у розрізі торгових форматів і географії їх розташування. Варто наголосити, на тому, що внутрішні проекти соціального розвитку підприємства більше спрямовані на забезпечення гідного рівня соціальних гарантій, підвищення кваліфікації працівників через програми корпоративного навчання, розроблення програм мотивації та лояльності для власного персоналу. Однак соціальне інвестування у цьому напрямі для багатьох підприємств торгівлі залишається недостатнім, проблематичним, а інформація про бюджети витрат, навіть відносні, фактично не висвітлюються, за виключенням тих компаній, що публікують соціальні звіти («Метро кеш енд кері Україна», ГК «Фокстрот», ТОВ «Емвей Україна»).

Таблиця 1

Динаміка обсягу роздрібною торгівлі в Україні*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг обороту роздрібною торгівлі, млрд грн	325	456	444,3	541,5	685,7	812,1	884,2
Зміни обсягу обороту роздрібною торгівлі, у % до попереднього року	128,9	118,1	82,6	109,8	114,8	115,9	109,5
Динаміка реального ВВП, %	7,6	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,2	0
Обсяг валової доданої вартості у торгівлі, млрд грн	95,2	131,3	130	164,8	203,6	219,6	229,1
Приріст реальної валової доданої вартості у торгівлі у постійних цінах 2007, %	15,9	2,4	-17,5	7,6	5,3	3,9	2

*складено за даними Держстатистики України [14]

Підприємства роздрібно́ї торгівлі приділяють важливу увагу навчанню та адаптації продавців-консультантів, супервайзерів, касирів тощо. Співвідношення форм навчання за пріоритетністю виглядає за пріоритетністю виглядає так: обов'язкове ввідне адаптаційне навчання для усіх кандидатів проводять близько 84% досліджуваних підприємств торгівлі, у роздрібних торговельних мережах, що входять до ТОП-10, цей напрям є обов'язковим. Внутрішні програми підвищення кваліфікації охоплюють від 17 до 45% працівників підприємств. У програмах додаткової і професійної освіти (МБА, АССА тощо), переважно за кошти самих працівників, задіяно близько 17% підприємств, що характерно для структурних підрозділів головних офісів, керівних посад у магазинах.

Створюючи передумови для впевненого майбутнього [19, с. 130], автор зазначив, що Україні потрібно відходити від моделі «жити сьогоднішнім днем», а власник підприємства повинен бути зацікавлений в максимізації прибутку в довгостроковій перспективі, в розширенні виробництва, в соціальних проектах. Нині перевагами ринку праці України залишаються гнучка практика наймання та звільнення (32-е місце), оплата праці стала більше залежати від продуктивності (покращення на 16 позицій) [15, с. 44-45]. Поряд із наведеним слід зазначити, що в Україні підприємства торгівлі частково реалізують принципи соціальної відповідальності відносно власного персоналу. Про це свідчать поширеність низької оплати праці, заборгованість з її виплати, недостатня активність у забезпеченні професійного зростання та поліпшенні умов праці. Як свідчать результати дослідження українських компаній [15], соціальні проекти щодо підтримки місцевих громад у сфері охорони здоров'я та спорту, освіти та культури у контексті соціальної відповідальності протягом 2013 р. у середньому склали 3,65 бали з семи. Водночас у напрямі створення довгострокових програм розвитку на території присутності, галузь торгівлі демонструє найнижчий рівень (2,65 бали). Однак відмітимо високу соціальну активність таких мережевих підприємств торгівлі, як: «Метро кеш енд кері Україна», ГК «Фокстрот», ТОВ «Емвей Україна», «Брусниця», «Епіцентр». Зазначені підприємства реалізують програми *спонсорвання і доброчинності* у напрямках: популяризація спорту, допомога незахищеним верствам населення, сприяння розвитку освіти, збереження історичної пам'яті, зелена планета, допомога армії тощо. Наприклад, у 2013 році ГК «Фокстрот», за версією «Forbes», утримує соціальне лідерство (33 місце серед 200 компаній).

Недостатність програм всебічного розвитку персоналу підприємства торгівлі, висока плинність оперативного персоналу перманентно обумовлюють проблеми, які пов'язані з неналежним рівнем обслуговування, порушеннями правил торгівлі продовольчими товарами, недотриманням санітарно-технічних норм, що створюють небезпеку харчових отруєнь, недовіру споживачів та як наслідок погіршення репутації підприємства. Основними чинниками такого впливу на підприємствах торгівлі є: недотримання правил техніки безпеки, порушення трудової і виробничої дисципліни, недоліки в організації та професійній адаптації працівників, психофізіологічне здоров'я працівників. Такі соціальні фактори, як умови оплати та нормування праці, на підприємствах торгівлі мають негативну тенденцію впливу на ефективність роботи персоналу. Так, середньомісячна заробітна плата в торгівлі нижче середньогалузевого показника по Україні: у розрахунку на

штатного працівника у 2013 р. складала 3010 грн. Проведене дослідження [12, с. 368-370] щодо виконення соціально-поведінкових ризиків персоналу вказує на проблеми планування організування та мотивування персоналу у системі управління підприємства торгівлі.

Вивчаючи питання життєзабезпечення працівників торгівлі, ми провели опитування представників підприємств торгівлі, воно засвідчило про різне ставлення роботодавців щодо рівня та умов оплати праці. За даними респондентів (N – 478 осіб, n – 40 підприємств торгівлі, у тому числі 16 магазинів 9 торговельних мереж) Середній рівень оплати праці продавець, касирів, мерчендайзерів, промоутерів, супервайзерів, асистентів менеджерів може варіюватись від двох тис. грн (у районних центрах від 1500 грн) до трьох тис грн, у столиці цей показник може сягати 3,5-4,2 тис. грн на місяць (аналітичні висновки складені за оглядом сайтів [16; 18; 20], власних досліджень автора методом опитування). Більш високі зарплатні очікування пропонують у магазинах побутової техніки, будівельних матеріалів, меблів, а також оптові магазини, що реалізують каву, чай макаронні та кондитерські вироби, спеціалізовані магазини з широким вибором асортиментної матриці брендівих товарів (одяг, взуття).

Дані сайту міжнародного кадрового порталу свідчать, що в Україні половина офісних працівників (57%) регулярно затримується на роботі, кожен п'ятий не менше одного разу на тиждень працює у вихідні, а четверта частина опитаних заявили, що затримуються в офісі кілька разів на місяць. Тільки 11% працівників можуть насолодитися відпочинком [18]. У секторі торгівлі залишатися після закінчення робочого дня притаманно відділам з управління персоналом, співробітникам бухгалтерії, менеджерам по роботі з клієнтами. В умовах високої конкуренції офісні працівники, у переважній більшості, не розглядають можливість змінювати місце роботи на «краще» і працюють понаднормово. Більш динамічні у пошуку роботи спеціалісти з продажу: на ринку вакансій за пропозицією роботодавців вони утримують залежно від регіону перше-друге місце [20]. Отже, реалізація принципу соціальної відповідальності щодо надання гідних умов та оплати праці залишається лише декларативним лозунгом для більшості підприємств торгівлі, зважаючи на незначну соціальну активність профспілок.

Новий закон про зайнятість хоча і містить деякі економічні стимули щодо працевлаштування громадян різного віку, де в тому числі передбачена підготовка та навчання для роботи у галузі торгівлі, поки що його реалізація не досягнула своєї основної цілі. Україна досі не ратифікувала окремі положення Конвенції МОП про мінімальні норми соціально-забезпечення. Слід наголосити, що лібералізація тимчасової зайнятості, зниження податкового навантаження на фонд оплати праці, певним чином може захистити працівника, підвищити соціальну відповідальність роботодавця.

Висновки з проведеного дослідження. Цільовий вектор соціального розвитку торговельного бізнесу в умовах економічної та політичної нестабільності спрямований на якісне забезпечення безпеки робочих місць, соціального партнерства з некомерційними та громадськими організаціями, місцевими адміністраціями, підтримку соціальних проектів щодо енергозбереження ресурсів, захист оточуючого середовища, стимулювання продажу екологічних товарів, утилізацію відходів тощо. На підставі інтегративного

аналізу наукових підходів сутнісну характеристику соціального розвитку підприємства торгівлі визначено як синергетичний результат і процес взаємообумовлених змін у розвитку інтелектуальної, духовно-ціннісної та економіко-забезпечувальної компонентів соціального середовища. Також виявлено, що ключовими детермінантами соціального розвитку у майбутньому виступатимуть потенціал інтелектуального розвитку персоналу; гнучке адаптування й переорієнтація підприємств торгівлі на різні запити споживачів; використання і удосконалення інтернет-технологій у кадрових процесах управління, досягнення балансу інтересів зацікавлених груп впливу та підприємств торгівлі через програми партнерства, спонсорвання та добродійності на принципах соціальної відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ворожейкин И.Е. Управление социальным развитием организации : учебник / И.Е. Ворожейкин – М. : ИНФРА-М, 2001. – 176 с.
2. Управление социальным развитием промышленных предприятий : монография / В.М. Гриньова, М.М. Новікова, М.В. Боровик. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 160 с.
3. Литвиненко А.В., Островерхова Г.В. Заходи соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – № 5. – 2014. – С. 215-219.
4. Скляр Г.П. Проблеми формування соціального капіталу підприємств торгівлі споживчої кооперації / Г.П. Скляр, Н.В. Мокеєрова // Науковий вісник ПУСКУ. – № 4(43). – 2010. – С. 145-149.
5. Сичова Н.В. Сичова Н.А Стратегія соціального розвитку підприємства торгівлі та підходи до її оцінювання // Вісник ХНТЕУ. – № 5. – 2012. – С. 49-50.
6. Мазаракі А.А. Торговля: история, цивилизация, мораль [Текст] / А.А Мазаракі. – К. : Книга, 2010. – 624 с.
7. П'ятницька Г.Т. Переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібно торгівлі продовольчими товарами // Актуальні проблеми економіки. – № 4(142). – 2013. – С. 103-112.
8. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства // Україна: аспекти праці. – № 4. – 2014. – С. 34-39.
9. Zhukovska V.M. The development of trade networks in Ukraine: modern tendencies and perspectives / Zhukovska V.M., I. Mykolaychuk // The Advanced Science Journal. –2013. – № 6. – С. 61-64 (USA).
10. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / пер. с англ. К. Мартінова, Н. Эндельмана ; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
11. Скляр Е.Н.. Методические основы управления развитием социального потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mevriz.ru/articles/2008/2/5023.html>.
12. Жуковська В.М. Попередження соціально-поведінкових ризиків персоналу на підприємстві торгівлі / В.М Жуковська // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 366-372.
13. Жуковська В.М. Соціальні фактори інноваційного розвитку у сфері торгівлі / В.М. Жуковська // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : матеріали VII Міжнародного бізнес-форуму 20 березня 2014 року м. Київ ; Київ. нац. торг.-екон. ун-ту, 2014. – С. 123-124.
14. Огляд роздрібно торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 // Фонд «Ефективне управління», – 2013 – 234 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : feg.org.ua.
16. Персонал в сфері торгівля, продажі на Jobs.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : jobs.ua/vacancy/trade_sales_work.
17. Дейч М.Є. Соціальна відповідальність бізнесу в системі соціально-трудова відносин // Соціально-трудова відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. / голова редкол. А.М. Колот. – 2012. – № 2(4). – С. 56-60.
18. Офісні працівники в Україні почали працювати більше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : hh.ua/articale/15312.
19. Дребот А.М. Социализация отношений собственности в условиях формирования социально-ориентированной экономики в Украине // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. Вип. 138/2013. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2013. – С. 125-131.
20. Всемирный банк заглянул в тень [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://bin.ua/news/economics/economic/117456-po-dannym-semirnogo-banka-229-trudoustroennyx.html>.

УДК 338.1

Кобець Д.Л.

асистент кафедри обліку та аудиту
Хмельницького національного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті розглядаються основні відмінності у визначенні термінів «маркетингове управління підприємством» і «управління маркетингом на підприємстві». Проаналізовано роль маркетинг-менеджменту в системі управління підприємством. Визначено необхідність застосування маркетингового управління на промислових підприємствах, а також характерних особливостей функціонування маркетингу як інструментарію для усунення суперечностей між потребами ринку і можливостями підприємства для забезпечення його успішної роботи і шляхів формування системи маркетингового менеджменту через призму функцій менеджменту на промислових підприємствах. Запропоновано загальний вигляд системи маркетингового управління промисловим підприємством.

Ключові слова: маркетинг, прийняття управлінських рішень, прийняття маркетингових рішень, маркетингова діяльність, інструментарій маркетингової діяльності, система маркетингового управління.

Кобець Д.Л. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье рассматриваются основные различия в определении терминов «маркетинговое управление предприятием» и «управление маркетингом на предприятии». Проанализирована роль маркетинг-менеджмента в системе управления предприятием. Определена необходимость применения маркетингового управления на промышленных предприятиях, а также характерные особенности функционирования маркетинга как инструментария для устранения противоречий между потребностями рынка и возможностями предприятия для обеспечения его успешной работы и путей формирования системы маркетингового менеджмента через призму функций менеджмента на промышленных предприятиях. Предложен общий вид системы маркетингового управления промышленным предприятием.

Ключевые слова: маркетинг, принятия управленческих решений, принятия маркетинговых решений, маркетинговая деятельность, инструментарий маркетинговой деятельности, система маркетингового управления.

Kobets D.L. FORMING THE SYSTEM OF MARKETING MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article discusses the main differences in the definition of the terms "enterprise marketing management" and "marketing management in the enterprise". The role of marketing management in the enterprise management system is analyzed. The necessity of application of marketing management in industry, as well as the characteristics of functioning as a marketing tool to eliminate discrepancies between market needs and abilities of the company to ensure its successful work and ways of forming a system of marketing management in the light of management functions in the industry. A general view of the marketing system of manufacturing control is proposed.

Keywords: marketing, management decisions, making marketing decisions, marketing activities, tools of marketing, marketing management system.

Постановка проблеми. На сучасному етапі господарювання ситуація на промислових підприємствах така, що діяльність підприємців у цій сфері орієнтована на практичну діяльність, що призвело до неузгодженості між невдалою практикою ринкового господарювання у цій сфері та теоретичними основами його організації, між маркетинговими заходами та їх ефективністю. Тобто, відсутнє оптимальне співвідношення між потребами ринку і споживачів і наявністю інструментарію для забезпечення цих потреб на підприємствах і є однією з основних проблем даної галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основним питанням маркетингу, його понятійного апарату та інструментарію присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, в роботах американських класиків маркетингу Ф. Котлера, К.Л. Келлера і Г. Армстронга [2; 4] маркетинговий менеджмент розглядається з позицій загальних уявлень про управління маркетинговою діяльністю підприємства залежно від умов ринку, потреб споживачів і можливостей підприємства їх задовольнити. У працях висвітлено не тільки теоретичні підходи до використання інструментарію маркетингового менеджменту, а й шляхи їх застосування на конкретних підприємствах. Однак зарубіжний досвід потребує ґрунтовної адаптації до сучасних умов господарювання в Україні.

У багатьох роботах ряду вітчизняних вчених: О.В. Войчак, Л.В. Балабанова, М. Крикунов,

А.В. Дубоделов [1; 3; 5] питання маркетингового менеджменту розкрито з позицій функцій маркетингу в межах відділу маркетингу на підприємстві, а не з позицій управління ним у межах цілого підприємства, тобто незначну увагу приділено маркетинговому менеджменту як процесу, що охоплює всі напрямки діяльності підприємства.

Мета та завдання статті. Метою статті є визначення необхідності застосування маркетингового управління на промислових підприємствах, а також характерних особливостей функціонування маркетингу як інструментарію для усунення суперечностей між потребами ринку і можливостями підприємства для забезпечення його успішної роботи і шляхів формування системи маркетингового менеджменту через призму функцій менеджменту на промислових підприємствах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідники маркетингової діяльності підприємства прагнуть розрізнити поняття: «маркетингове управління підприємством» і «управління маркетингом на підприємстві». Поняття «маркетингове управління» та «управління маркетингом» з логічної точки зору співвідносяться між собою як ціле і частина. Маркетинг є однією з функцій менеджменту, частиною загального процесу управління підприємством. Коли маркетинг стає головною функцією на підприємстві, стає його спільною ідеологією, пронизуючи всі структурні підрозділи, тоді ми використовуємо

поняття «маркетингове управління», тим самим підкреслюючи, що весь менеджмент компанії має орієнтацію на ринок. Ринок в даному контексті слід розуміти як явище зовнішнього середовища і зовнішніх факторів, що впливають на життєздатність і конкурентоспроможність підприємства.

Особливості дослідження корпоративної чи організаційної культури організації допомагає глибше зрозуміти суть маркетингового управління компанії. Орієнтація на зовнішнє середовище дозволяє налаштувати свій менеджмент на захист від його загроз і визначити нові можливості для всіх підрозділів підприємства.

Дослідження стану та впливу зовнішнього середовища на підприємство є основною підставою для розробки довгострокового, стратегічного планування. Маркетинг стосовно менеджменту «доставляє» сигнали ринку для прийняття відповідних рішень. Надійність зібраної інформації на конкурентному ринку прямо пов'язана з ефективністю менеджменту.

Управління маркетингом – це здійснення службою маркетингу на підприємстві діяльності з підтримки ефективної роботи системи маркетингу. Відзначимо, що в цьому розумінні маркетинг одна з функцій управління підприємством. Термін «маркетинг-менеджмент» ближче до поняття «маркетингове управління» і означає процес планування та реалізації політики ціноутворення, просування і розподілу ідей, продуктів і послуг, спрямований на здійснення заходів, що задовольняють як індивідів, так і організації. Маркетингове управління спрямоване на вирішення завдань впливу на рівень, часові рамки і структуру попиту таким чином, щоб підприємство досягло поставленої мети – найбільш повного задоволення потреб споживачів і клієнтів. По суті, маркетингове управління є управління попитом. Маркетингове управління і управління маркетинговим підрозділом має спільні завдання і націлене на вирішення стратегічного плану організації. З цієї точки зору, завдання організації не просто впливати на попит споживчого ринку, а й утримувати його, збудувавши лояльні відносини з фактичними клієнтами підприємства, переводячи їх у розряд постійних клієнтів.

Маркетингове управління являє собою процес аналізу ситуацій, планування та реалізацію планів компанії, що прагне будувати свою діяльність на ринку на принципах взаємовигідного співробітництва для всіх учасників, забезпечуючи високу споживчу цінність своїх товарів і послуг та максимального задоволення кінцевих споживачів. Відмінності, які слід бачити в трактуваннях понять: «управління маркетингом» і «маркетингове управління» дозволяє говорити про одну з функцій структурних підрозділів, службу маркетингу на підприємстві, з одного боку, і про всю компанію, орієнтовану на ринок, з іншого боку, в якій може існувати служба маркетингу зі своїми завданнями, і підрозділи, які орієнтують свою діяльність на ринок. Вони запитують інформацію про ринок в службі маркетингу і самі активно вивчають нові можливості, розвиваються адекватно конкурентному середовищу. У загальному вигляді маркетингове управління можна представити наступним чином.

Маркетингове управління на підприємстві реалізується за допомогою комплексу інструментів маркетингу. Комплекс маркетингу – це набір інструментів менедж-

менту підприємства, що використовуються з метою управління попитом. У сукупності вони являють собою маркетингову програму дій підприємства на конкурентному ринку. Управління маркетингом на підприємстві це проблема впровадження маркетингу на всіх рівнях. Впровадження маркетингу означає перенесення планів маркетингу в робочі завдання та їх реалізація. Проблеми з впровадженням маркетингу можуть виникнути на трьох рівнях: на етапі виконання маркетингових функцій, при впровадженні програм маркетингу і при впровадженні політики маркетингу на підприємстві в якості концепції бізнесу. Основні напрямки, зміст, структура, функції маркетингового управління встановлюються самим підприємством, виходячи з його розміру, сфери діяльності, статусу маркетингу та маркетингової ідеології керівництва і персоналу компанії в цілому.

Базисні принципи сучасного маркетингу – це орієнтація на клієнта і максимальне задоволення його потреб. Крім того, маркетинг передбачає сміливі творчі рішення, які повинні бути спрямовані на використання наявних у розпорядженні підприємства ресурсів. Без ефективних рішень, які в кінцевому підсумку і викликають комерційний успіх, навіть самий тонкий маркетинговий аналіз даремний.

Процес маркетингового менеджменту починається з аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, визначення його сильних і слабких сторін, тобто за допомогою проведення SWOT-аналізу. Після визначення стратегічних альтернатив діяльності промислового підприємства і вибору його цільових ринків, підприємство формує маркетингову стратегію діяльності. Маркетингова стратегія стосується діяльності всього підприємства, і її повинні дотримуватися всі працівники підприємства, а не тільки працівники відділу маркетингу (якщо такий є на підприємстві). Якщо на підприємстві відсутній відділ маркетингу, то після розробки комплексу маркетингу організується відповідний відділ. Згодом маркетингові програми реалізуються на підприємстві і здійснюється аудит маркетингу.

Маркетинговий менеджмент за своєю суттю зачіпає всю систему управління підприємством і таким чином зменшує можливість його застосування тільки в рамках відділу маркетингу. Саме тому маркетинговий менеджмент виконує загальні функції менеджменту, орієнтовані на ринок і споживача. До основних функцій маркетингового менеджменту відносяться:

- аналіз: діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища, дослідження ринку, його кон'юнктури,

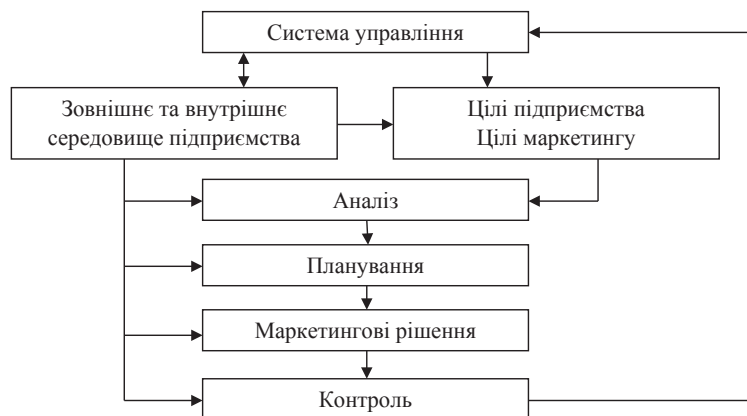


Рис. 1. Система маркетингового управління промисловим підприємством

дослідження характеристик і поведінки суб'єктів цільових ринків компанії, позиціонування послуг;

- планування: формування маркетингової стратегії, формування планів маркетингу на основі досліджень, розробки маркетингових програм;

- організація: реалізація встановлених планів, формування організаційної структури маркетингу на підприємстві, розробка конкретних завдань, визначення повноважень і відповідальності за реалізацію маркетингових заходів;

- мотивація: розробка та реалізація матеріальних і моральних стимулів для персоналу, підтримання корпоративного духу організації;

- маркетинговий контроль: контроль за дослідженням ринку, виконанням маркетингових програм, вправлення виявлених помилок, аудит маркетингу.

Маркетинговий менеджмент постійно потребує удосконалення, оскільки ринок досить мінливий і неможливо визначити правильний алгоритм діяльності для успішної роботи підприємства; проте можливо спрямувати всі зусилля на досягнення консенсусу між змінами у зовнішньому середовищі і внутрішньої гнучкості діяльності без шкоди для підприємства. Саме на це і спрямований маркетинговий менеджмент.

Крім того, використання системи маркетингового менеджменту на підприємстві необхідно поєднувати із застосуванням нових інформаційних технологій, організації інформаційних потоків, а також різних рекламних засобів для створення позитивного іміджу підприємства та завоювання позицій лідера на ринку.

Висновки. Маркетинговий менеджмент має цілісний і всеосяжний характер, він спрямовує діяльність підприємства відповідно до умов ринку, потреб споживачів і можливостей підприємства їх задовольнити і служить інструментарієм для вирішення проблем дисбалансу між цими факторами.

Функції маркетингового менеджменту слід розглядати крізь призму основних функцій менеджменту з урахуванням сучасних тенденцій ринку. За

допомогою маркетингових досліджень на промисловому підприємстві можна виявити «свого» потенційного клієнта і перетворити його на постійного клієнта компанії.

Функціональний напрям маркетингового менеджменту пов'язаний з тісними контактами ринку через маркетингову функцію з виробничою, постачальницько-збутовою, фінансовою, адміністративною та іншими функціями підприємства для отримання прибутку. Маркетинговий менеджмент повинен своєчасно виявляти потреби ринку і на основі мобілізації фактичних і потенційних можливостей підприємства задовольнити їх своєчасно і більш ефективним способом, ніж конкуренти. Зробити це можливо тільки при повному спрямованості всіх функціональних підрозділів підприємства на досягнення його ринкових цілей.

Прийняття ефективних управлінських рішень підприємством, проведення ним комплексу маркетингових заходів, можуть дати позитивні результати вже в короткостроковому періоді. Маркетинг забезпечує не тільки ефективне задоволення потреб ринку, а й успіх будь-якого промислового підприємства в конкурентній боротьбі. Однак маркетинг повинен поширюватися на діяльність всієї компанії, а не тільки входить в обов'язки працівників відділу маркетингу. Саме тому маркетинговий менеджмент охоплює всі сфери діяльності підприємства з урахуванням його можливостей і потреб ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кому он нужен, этот маркетинговый менеджмент// Маркетинг и реклама. – 2009. – №6 (154).
2. Маркетинговий менеджмент: Підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
3. Маркетинговий менеджмент / За ред. Л.В. Балабанової. – К.: Знання, 2004. – 354 с.
4. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 896 с.
5. www.management-issues.com/default.asp.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 7

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 24,41. Замов. № 15/14. Наклад 100 прим.

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.