ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2013, № 2, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences

2013, N. 2, Volume 1

Хмельницький 2013

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6
(http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf)

Засновано в липні 1997 р. ***Виходить 6 разів на рік***

Хмельницький, 2013, № 2, Т. 1 (198)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Головний редактор	**Скиба М. Є.,** заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, д. т. н., професор, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	**Параска Г. Б.**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії "Економічні науки"	**Войнаренко М. П.**, заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	**Гуляєва В. О.,** завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Геєць В. М., к. т. н. Григорук П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 8 від 27.03.2013

Адреса редакції: **Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"**

☎ **(03822) 2-51-08**

e-mail: **patent_1@beta.tup.km.ua**
vagvestnik@rambler.ru

web: **http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm**
http://visniktup.narod.ru
http://vestnik.ho.com.ua

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2013
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2013

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

А. А. ФЮТ
ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 7

М. Г. АКУЛОВ
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ І ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕР-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ 12

О. А. РОЗКОШНА, А. Ф. БОНДАРЕНКО
МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ 18

О. В. КОВАЛЕНКО
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 24

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, С. І. ПАСІЧНИК, І. В. КОВАЛЬСЬКИЙ
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ 29

О. С. КРАВЧЕНКО, Л. А. ГАБРІЄЛЯН
ІНТЕГРАЦІЯ ЕВОЛЮЦІЙНИХ І РЕВОЛЮЦІЙНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 34

Т. В. ІВАНОВА
РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ З РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ 38

В. В. ТУРЧАК
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 42

І. В. ТРОЦ
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ 46

С. С. ОМЕЛЬЧУК
ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЕТАПІВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА 52

Т. Г. РЗАЄВА, Г. І. РЗАЄВ, К. В. ГУМЕНЮК
ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В РОЗРІЗІ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ 57

У. В. ІВАНЮК
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА 63

І. Б. ХАБЕР
ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН В УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 70

Ю. П. СИНИЦІНА
ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ 75

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Л. Р. КУЧЕР
ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 81

С. А. МАТЮХ
ВПЛИВ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ НА ЕФЕКТИВНЕ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 86

А. В. АЛИСТАЕВА
СУЩНОСТЬ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ 89

В. В. БЛИЗНЮК
ПРОГНОЗ ОСВІТНЬО-КВАЛІФІКАЦІЙНОГО РІВНЯ НАГРОМАДЖЕНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ 95

ОБЛІК ТА АУДИТ

Т. Ю. ПРУТСЬКА
ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ 103

Р. І. ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЬОЛКІНА
ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УГОДАХ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ 107

Д. А. ПАНЧУК, К. Е. БІЛЬОВСЬКИЙ
ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 113

І. М. ПАЛЬЦУН
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ТА РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ ПРИПУЩЕННЯ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 116

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, Ю. М. ПРИЙМАК
ДОСЯГНЕННЯ КИТАЮ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ ЯК ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ 121

Т. В. ФУТАЛО
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 124

О. І. ВУЙЦИК
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ 129

О. А. КИРИК
АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАКОМПАНІЙ В СУЧАСНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ 134

О. І. ГАРАФОНОВА
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ 139

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

А. Д. ГЛУШКО
ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ 143

Н. С. ПОПОВЕНКО, І. М. МІХЄЄВА
СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ 149

О. М. ШЕВЧЕНКО
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ 155

В. М. КРЕМЕНЬ, А. Ю. СЕМЕНОГ
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ 160

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

Л. О. НІКІФОРОВА, Т. К. МЕЩЕРЯКОВА, Р. В. КОВТУН
ОПТИМІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ «BUSINESS TO BUSINESS» 166

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, Н. В. КОВАЛЬ
ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 171

Н. В. КРАВЧУК
ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 174

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

О. В. ТКАЧ
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ 179

Т. В. БАШИНСЬКИЙ
КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ 184

В. О. КОВТУНЕНКО, О. В. СОТУЛА
РОЗВИТОК СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 187

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

А. Р. ДУНСЬКА, Т. В. СЛОБОДСЬКА
СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ КАРТОННО-ПАПЕРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОГО РИНКУ 193

В. С. ФЕДОРИШИН
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ 199

Н. С. ПОПОВЕНКО, О. В. ГАНЕНКО
РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 203

П. П. АНТОНЮК
ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЕТАПИ АНАЛІЗУ 209

Т. Д. ПАВЛЮК
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ 215

А. А. ГАЛЮТА
АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПОКАЗНИКАМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 219

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 338.43+687.016.5

А. А. ФЮТ
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізоване наукові погляди щодо визначення «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції», здійснено аналіз теоретичних підходів щодо сутності поняття конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність продукції та проблеми їх оцінки, запропоновані заходи підвищення конкурентоспроможності товару.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, продукція, чинники, рівень, ефективний, перевага.

A. A. FIUT
Khmelnytskyi national university

ESTIMATION PROBLEMS OF THE LEVEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS

The article analyzes the scientific views on the determination of "competitiveness of enterprise" and "competitiveness of products", the analysis of theoretical approaches has been made in relation to essence of concept of competitiveness of enterprise and competitiveness of products and problem of their estimation, measures of increase of commodity competitiveness have been offered. The components of competitiveness have been divided on three groups: economic, commercial and normative. Correct combination of operating activity and strategic actions gives an opportunity to the enterprise continually to promote the level of competitiveness, occupying deserving to the competitor position.

Keywords: competitiveness, enterprise, products, factors, level effective, advantage.

Вступ. Конкурентоспроможність актуальна як для національної економіки в цілому, так і для господарських первинних утворень, зокрема підприємств. Проте слід зазначити, що питання теорії і практики конкуренції в Україні ще недостатньо досліджені, а розвиток економічної сфери нашої країни свідчить про те, що такий стан наявний ще й через відсутність фундаментальних розробок стосовно конкуренції.

Аналіз останніх досліджень. За умов загострення конкурентної боротьби на ринках товарів, загострення енерго-сировинних проблем, недосконалої нормативно-законодавчої бази щодо регулювання конкурентних відносин відсутності єдиних концептуальних підходів до поняття конкурентоспроможності підприємства, галузі, країни, гостро постали проблеми оцінки та управління конкурентоспроможністю на рівні підприємства.

Відповідно до визначених напрямів досліджень, існуючих підходів та теорій зробимо спробу розглянути думки та переконання їх представників, з метою узагальнення існуючих поглядів. На нашу думку, конкурентоздатність фірми – здатність виробляти та реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, на своєму технологічному рівні обслуговування. Конкурентоспроможність фірми — це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкретного ринку. Виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів — обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми.

Розглянемо окремі наукові підходи щодо характеристики конкурентоспроможності. Так, Д.Д. Деніелс, Л.Х. Радеба вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це реальна і потенційна можливість підприємства в існуючих умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і не ціновими характеристиками є більш привабливими, ніж товари конкурентів [1].

На думку Е.Н. Кузьбожева, конкурентоспроможність підприємства - це комплексна характеристика оцінки множини значущих факторів виробничо-збутової діяльності: конкурентоспроможності продукції, фінансових показників, збутової діяльності, ефективності управління виробництвом, ділової співпраці з постачальниками сировини [1].

Основний матеріал дослідження. Е.В. Мінько, МЛ. Кричевський зазначають, що конкурентоспроможність підприємства – це рівень ефективності використання суб'єктом господарювання економічних ресурсів порівняно з конкурентами [1].

І.О. Піддубний вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це інтегрована властивість економічної системи, що зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі.

С.В.Позняк зазначає, що конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективно

розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного рингу [6].

На думку О.І. Ліщішин, С.В. Мятолич, конкурентоспроможність підприємства – це можливості фірми запропонувати товар, що відповідає визначеним вимогам споживача на більш вигідних умовах постачання, ніж конкуренти.

В.Г. Шинкаренко вважає, що конкурентоспроможність, підприємства – це динамічна характеристика спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища й забезпечувати відповідальний рівень конкурентних переваг [1].

Хамініч С. зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності остаточних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників конкурентів [1].

Воронкова А.Є. досліджуючи різноманітні трактовки поняття «конкурентоспроможність» дозволяє зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства — це узагальнюючий, кінцевий показник його стійкої роботи, що включає в собі результати дій і зусиль різних виробничих, обслуговуючих і управляючих підрозділів, підсистем і використаних ресурсів. Конкурентоспроможність повинна стати для керівників підприємства стратегічним управлінським імперативом, так як вона обумовлює лідерство підприємства на ринках збуту [2].

Усі представлені вище визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» доповнюють одне одного. Можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства є відносно порівняльною характеристикою функціонування й розвитку підприємства в ринкових умовах на основі реалізації існуючих та створення нових конкурентних переваг, які забезпечують йому кращі результати діяльності.

На думку Азоєва Г.Л., конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг; без останніх конкурентоспроможність неможлива. Конкурентоспроможність фірми – це можливість фірми ефективно розпоряджатись власними й залученими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво та реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми.

Іванов Ю.Б. зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це певна система, що складається з безперервно взаємодіючих чинників і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства з надбання та утримання протягом тривалого періоду часу конкурентної переваги. Тому під конкурентоспроможністю слід розуміти не тільки ефективність, але й динаміку пристосування підприємства до змінних умов зовнішнього середовища. З позицій системного підходу конкурентоспроможність може бути представлена у вигляді властивості виробничо-економічних систем змінювати траєкторію руху або визначений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку вже наявних, або створення нових конкурентних переваг.

Аналіз наведених визначень показує, що основними ознаками конкурентоспроможності як одного з критеріїв ефективності економічного суб'єкта є:

- відносний (порівняльний) характер – тільки через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів даного ринку;
- релевантний характер критерію конкурентоспроможності, який означає, що траєкторія руху даного економічного суб'єкта відносно інших суб'єктів може бути визначена тільки в межах релевантного зовнішнього середовища;
- часовий характер (динамічність) критерію конкурентоспроможності характеризує місце суб'єкта в конкретному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності.

У літературі існує багато різних визначень її категорії «конкурентоспроможність підприємства». Взагалі їх можна розділити на три групи. Перша група визначень конкурентоспроможності підприємства в основу категорії ставить ефективність виробничої діяльності. Прикладами подібних визначень можуть слугувати наступні. Конкурентоспроможність виробника – це результат сукупної ефективності виробництва його продуктивності праці, фондо-, матеріало- і наукоємності. Конкурентоспроможність виробника визначається втратами виробництва. Витрати на більшість параметрів конкурентоспроможності визначають положення виробника на ринку.

Як видно з наведених визначень, в основу у цьому випадку ставляться внутрішньовиробничі фактори. Крім того, увага акцентується на зниженні витрат виробництва, тому що ефективність виробництва теж має на увазі низькі витрати. Однак низька собівартість продукції не може бути основним і єдино важливим параметром не тільки конкурентоспроможного підприємства, але й конкурентоспроможної продукції. Слід зазначити, що в наведених вище визначеннях навіть не враховується такий пов'язаний з виробництвом фактор, як якість, не говорячи про інші параметри внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Отже, подібні визначення не повною мірою відражають зміст категорії «конкурентоспроможність підприємства».

Визначення конкурентоспроможності підприємств другої групи засновані переважно або тільки на конкурентоспроможності продукції. Такі визначення найбільш поширені.

Конкурентоспроможність підприємства визначається як реальна та потенціальна можливість в існуючих умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками більше привабливі для споживачів ніж товари їхніх конкурентів. Під конкурентоспроможністю розуміються можливості фірми запропонувати товар, що відповідає певним вимогам покупця, тобто товар певної якості, в потрібній кількості, в необхідний термін і за більш вигідних умов поставки, ніж конкурентами. Конкурентоспроможність підприємства – це його можливість запропонувати товар, котрий задовольняє вимоги покупців у потрібній кількості.

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це реальна і потенційна здатність компанії проектувати, виготовляти та збувати в тих або інших конкретних умовах товари, що користуються більш пріоритетним попитом у споживачів з комплексу цінових і нецінових характеристик, ніж товари конкурентів. Розглянувши визначення даної групи, можна стверджувати, по-перше, що необхідною складовою конкурентоспроможності підприємства вважається конкурентоспроможність його продукції; по-друге, відзначається необхідність наявності в підприємства можливості повністю задовольнити вимоги ринку, тобто надати споживачам найкращий товар серед товарів-конкурентів за найбільш прийнятною ціною та в кількості, що не створює дефіциту або перенасичення ринку. Це твердження також представляється цілком обґрунтованим.

Визначення конкурентоспроможності підприємства третьої групи засновані на різного роду порівняльних перевагах. Конкурентоспроможність виробника становить характеристику, що відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетентності стосовно інших підприємств-конкурентів за такими параметрами, як технологія, практичні навички та знання персоналу, рівень стратегічного й поточного планування, якість, комунікації.

Визначення третьої групи представляються неточними. В них стверджується, що конкурентоспроможне підприємство повинне перевершувати своїх конкурентів за якимись параметрами. Однак, що саме мається на увазі, не уточнюється. Такі параметри, як відмінність процесу розвитку, рівень конкурентоспроможності переваг є вагомими.

Як видно з вищенаведеного матеріалу, розглянуті визначення відображають тільки дві сторони конкурентоспроможності підприємства, а саме конкурентоспроможність його продукції і порівняльне положення на ринку збуту, що також випливає з рівня конкурентоспроможності продукції підприємства. Виходячи з цього, найбільш повним і адекватним представляється наступне визначення, розроблене Ю.Б. Івановим: «Конкурентоспроможність підприємств – це здатність підприємства змінювати намічений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження і розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг».

А.Л. Савчук вважає, що конкурентоспроможність підприємства повинна визначатись конкурентоспроможністю окремих видів продукції, яку вона випускає [4]

Конкурентоспроможність фірми-виробника продукції та конкурентоспроможність продукції співвідноситься між собою як частина і ціле. Можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару та сукупності економічних методів діяльності фірми, які впливають на результати конкурентної боротьби

Р. Хейс, С.Вілрайт і Д. Кларк виділяють чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства. Керівництво підприємств першого рівня розглядає організацію управління як щось внутрішньо нейтральне. Свою роль керівники підприємства бачать лише в тому, щоб випускати продукцію. Такий підхід приносить успіх, якщо виробник зуміє знайти свою ринкову нішу, яка убереже його від негайної конкуренції. Але, якщо підприємство переростає нішу, йому неминуче доводиться вступати в конкретну боротьбу з іншими виробниками і клопотатися створенням конкурентних переваг. Компанії другого рівня конкурентоспроможності прагнуть до того, щоб їх підприємства повністю відповідали стандартам, встановленим їхніми основними конкурентами, – технічним прийомам, методам організації виробництва провідних галузей. Компанії третього рівня конкурентоспроможності досягають успіху в конкретній боротьбі завдяки не стільки функції виробництва, скільки функції управління, якості, ефективності управління й організації виробництва в найширшому сенсі. Такі компанії на багато років випереджають своїх конкурентів. Компанії четвертого рівня конкурентоспроможності кидають виклик будь-якому конкурентові по всьому світу в будь-якому аспекті виробництва або управління – це підприємства світового класу [5].

Очевидним є той факт, що конкурентоспроможність підприємства цілком залежить від конкурентоспроможності продукції. Сучасні умови розвитку промисловості й економіки в цілому вимагають обов'язкового врахування факторів зовнішнього середовища при аналізі й оцінці конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства.

С.В. Позняк вважає, що конкурентоспроможність товару характеризує його здатність відповідати запитам покупців у порівнянні з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими

властивостями, з іншого боку – цінами, що визначаються продавцями товарів. Разом з тим конкурентоспроможність товару – це не тільки висока якість і технічний рівень, вміле маневрування в ринковому просторі та в часі, а й максимальне врахування вимог та можливостей конкретних груп покупців. Об'єктивна оцінка всіх аспектів рівня конкурентоспроможності може бути розроблена лише на основі критеріїв, якими оперує споживач і для якого цей товар призначений. Причини конкурентоспроможності товару слід шукати в конкурентних перевагах окремих його характеристик, що є наслідком ефективного управління процесом розроблення, реалізації та експлуатації пропонованої продукції [6].

Конкурентоспроможність товару – це сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення конкретної потреби споживача. При збуті традиційних товарів, успіх у конкуренції може бути у вигляді розширення збуту продукції фірми за рахунок скорочення продажів інших фірм. При збуті принципово нових виробів успіх фірми в конкуренції проявляється у скороченні потенціальних можливостей збуту інших компаній. В обох випадках фактор успіху фірм в конкуренції визначається рівнем її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність продукції визначають як сукупність якісних і вартісних характеристик, що забезпечує задоволення конкретної потреби; ступінь відповідності продукції у кожен момент часу вимогам ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками; комплекс споживчих і вартісних характеристик, у зв'язку з якими відбувається розподіл попиту на ринку; характеристика, в якій відображується відмінність від продукції-конкурента як за ступенем відповідності до конкретної суспільної потреби, так і за витратами на їх задоволення; комплекс чинників, що відображають техніко-економічні риси продукції та умови її реалізації [1].

Малярець Л.М. у своїй праці [3] зазначає: «Конкурентоспроможність продукції – це властивість, що виражає можливість успішного її продажу на даному ринку в певний період часу. Конкурентоспроможність товару – комплексний показник, який визначає його можливість задовольняти вимоги споживачів на ринку при збереженні або збільшенні реальних доходів виробника. Конкурентоспроможність продукції – це здатність витримати конкуренцію, тобто бути вигідно реалізованою поряд або замість інших конкуруючих аналогічних товарів або послуг».

Узагальнивши вищенаведені визначення, Малярець Л.М. робить висновок, що конкурентоспроможність продукції – це її здатність певною мірою задовольняти запити споживачів завдяки оптимальному сполученню цінових і нецінових параметрів.

На нашу думку, процес підвищення конкурентоспроможності продукції має наступні складові:

а) визначення потреб і запитів потенційних споживачів шляхом проведення маркетингових досліджень, а також використання маркетингових прийомів для просування товару на ринок і його збут;

б) зниження собівартості продукції з метою зниження її ціни й відповідно підвищення привабливості для споживача;

в) підвищення якості продукції, зміна дизайну та споживчих властивостей продукції відповідно до вимог споживачів.

Конкурентоспроможність продукції залежить від ряду чинників, що впливають на перевагу товарів та визначають об'єм їх реалізації на даному ринку. Ці чинники слід вважати компонентами конкурентоспроможності і розділити їх можна на три групи: економічні, комерційні та нормативні.

Економічні чинники включають якість; відпускну ціну; витрати на експлуатацію. Умови реалізації товарів на конкурентному ринку визначають комерційні чинники. Вони включають:

- кон'юнктуру ринку (гострота конкуренції, співвідношення між попитом і пропозицією, національні і регіональні особливості ринку, що впливають на формування платоспроможного попиту на продукцію);
- сервіс, що надається (наявність дилерсько-дистриб'юторських пунктів виробника і станцій обслуговування в регіоні покупця, якість технічного обслуговування, ремонту);
- рекламу (наявність і дієвість реклами на споживача з метою формування попиту);
- імідж виробника (популярність торгової марки, репутація підприємства).

За умов розвитку ринкових відносин управління конкурентоспроможністю підприємства має зводитися до забезпечення оптимального співвідношення якості, ціни і обслуговування споживача. Програма розвитку конкурентоспроможності підприємства повинна носити комплексний характер. При цьому існують, різні точки зору на конкурентоспроможність підприємства. Одні під конкурентоспроможністю виробника розуміють його здатність вести ефективну виробничо-збутову діяльність і тим самим протистояти конкурентам. Критерієм ефективності цієї діяльності може бути прибуток або інші комерційні показники. Під рівнем конкурентоспроможністю товаровиробника в цьому випадку слід розуміти, що дає відносну характеристику його здатності протистояти конкурентам на конкретних ринках в даний період. Інші під конкурентоспроможністю розуміють здатність підприємств виробляти продукцію, яка має попит на ринку, брати участь в боротьбі за покупців і шукати напрями збільшення своєї частки на ринку. Треті вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за

ефективністю виробничої діяльності. Четверті конкурентоздатним вважають те підприємство, яке довгий час може залишатися прибутковим в умовах відкритої економіки.

На нашу думку, слід провести розподільну лінію між тактичними й стратегічними діями. Так, тактичними кроками на шляху до підвищення конкурентоспроможності будуть заходи щодо підвищення так званої операційної ефективності. Тобто поліпшення продуктивності, якості засобів і методів управління якістю, визначення ефективності системи порівняння продуктивності й інших параметрів діяльності з конкурентами, розгортання конкуренції в часі, укладання субдоговорів для виконання робіт зовнішніми фірмами, партнерство, реінжиніринг і менеджмент змін. Підприємство є більш конкурентоспроможним, якщо воно здатне забезпечити собі певну відмінність від конкурентів, яку згодом зможе зберегти. Правильне поєднання операційної діяльності й стратегічних дій дає змогу підприємству безупинно підвищувати рівень конкурентоспроможності, займаючи гідну конкуренту позицію.

Висновки. Таким чином формування щільного конкурентного середовища зумовлює необхідність відпрацювання кожного параметра конкурентоспроможності підприємства та продукції на ринку. Для захисту вітчизняного ринку Україна має достатньо економічних та правових важелів, розумне застосування яких здасть змогу вітчизняному виробникові успішно конкурувати зі своїми зарубіжними суперниками. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у впорядкуванні понятійно-категоріального апарату теорії конкуренції, здійсненні діагностики стану конкурентного середовища підприємств легкої промисловості та опрацюванні організаційно-економічних аспектів впровадження механізму управління конкурентоспроможністю в діяльність підприємств легкої промисловості.

Література

1. Мілевський С.В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : наукове видання / С.В. Мілевський, О.В. Мілов. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 156 с.

2. Воронкова А.Э. Конкурентоспособность и модернизация промышленных предприятий Украины / А.Э. Воронкова // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 40–44.

3. Малярець Л.М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства : [монографія] / Л.М. Малярець, Л.О. Норік. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 216 с.

4. Савчук А. Системный подход к анализу конкурентоспобности промышленого производства / А. Савчук // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 58–61.

5. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / [С.М. Клименко, Г.В. Омельяненко, О.О. Барабась та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

6. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С.В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50–53.

References

1. Milevskyi S.V., Milov O.V. Modeli analizu ta upravlinnia konkurentospromozhnistiu promyslovykh pidpryiemstv. Kharkiv, 2007. 156 s.

2. Voronkova A.E. Konkurentosposobnost I modernizaciya promyshlennyh predpriyatij Ukrainy. Aktualni problemy ekonomiky. 2002. № 1. S. 40–44.

3. Maliarets L.M. Ekonomiko-matematychni aspekty diagnostyky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva. Kharkiv. 2009. 216 s.

4. Savchuk A. Sistemnyj podhod k analizu konkurentosposobnosti promyshlennogo proizvodstva. Ekonomist. 2001. № 12. S. 58–61.

5. Klymenko S.M., Omelianenko H.V., Barabas O.O. Upravlinnya konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv. Kyiv. 2008. 520 s.

6. Pozniak S.V. Konkurentni perevahu i konkurentospromozhnist. Aktualni problemy ekonomiky. 2002. № 1. S. 50–53.

Надійшла 18.03.2013

УДК 334.519.7

М. Г. АКУЛОВ
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ І ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕР-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено проблеми комплексного моделювання кластер-логістичних систем на основі керування потоковими процесами виробництва і реалізації продукції. З'ясовано фактори підвищення ефективності в умовах трансформації мезоекономічного середовища і формування мезологістичних кластерів.

Ключові слова: кластер, логістика моделювання, управління, ефективність, потокові процеси, кластер-логістична система.

M. G. AKULOV
Khmelnitsky National University

ANALYSIS OF PROBLEMS AND APPROACHES TO MODELLING AND EFFICIENCY PERFECTION OF CLUSTER-LOGISTICS SYSTEMS

Strengthening economic orientation leads to the need for logistics and to the formation of heterogeneous cluster and logistics space, structural profile is still complicated and detailed. In today's market space are formed and function cluster logistic system (CLS) as a complex dynamic competitive mezoeconomy subjects that require economic justification, optimization condition, behaviour and development in the economic sector of the national economy. Topical in its development is a modern concept modelling of flow processes and controls cluster logistics mezosystems based streaming models. Objective: To explore the problem of modelling the complex flow processes to increase the efficiency of production management and sales and logistics cluster systems. Cluster-logistics system – a complex system of competitive logistics industry (regional) corporation, established and operated by mezoeconomic level to meet the needs and demands of potential customers through the development of public goods and receipt of the basis of socio-economic benefits. Simulation of cluster logistics system – a complex problem that requires a solution for developing research methodology creating mathematical models of basic operations functioning of the market conditions and the development of a model of the whole system with the main purpose of intelligent algorithms support decisions. The effectiveness of cluster is determined by a combination of integrated indicators, formed on the basis of different classification approaches and criteria: socio-economic values, qualitative and quantitative parameters, factors of extensive and intensive development, special needs and more. Clearly defined performance criteria clustered systems to form a system of indicators with defined parameters and can detect both qualitative and quantitative performance indicators at all levels of functioning cluster.

Keywords: cluster, logistics modelling, control, efficiency, flow processes, cluster-logistics system.

Вступ. Активізація національної економічної політики на сучасному етапі спрямовується на кластеризацію мезоекономіки і її логістизацію, що зумовлює формування нових теоретичних підходів у розвитку методології мезологістичного середовища і моделювання на цьому рівні кластер-логістичних систем.

Мезоекономічний логістичний простір, виділяючись все більш чітко, набуває своїх специфічних ознак та характеристик, виокремлюючись у самостійну галузь науки і практики – мезологістику, вимагаючи цілеспрямованого вивчення. Посилення економічної спрямованості призводить до необхідності застосування логістики і до формування неоднорідного кластер-логістичного простору, структурний профіль якого продовжує ускладнюватися і деталізуватися. Поряд з корпоративною логістикою починає розвиватися далі кластерна логістика на регіональному і галузевому рівнях. Саме вона є найменш вивченою, розробленою і реалізованою на практиці сферою сучасних досліджень. В сучасному ринковому просторі утворюються і функціонують кластер-логістичні системи (КЛС) як складні динамічні конкурентоздатні суб'єкти мезоекономіки, що вимагають економічного обґрунтування, оптимізації стану, поведінки і розвитку в господарському комплексі національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження кластер-логістичних систем – це проблеми опису динаміки виробництва продукції в умовах обмежених ресурсів, невизначеності, збурюючих впливів внутрішнього і зовнішнього середовища. Вирішенню цих проблем присвятили свої роботи ученікласики: Дж. Бауерсокс, Джон фон Нейман, Дж. Форрестер, М.Ю. Портер, Л.В. Канторович і сучасники: М.П. Войнаренко, О.Г. Гранберг, В.Л. Макаров, Т.Р. Тєрєшкіна, Ю.М. Черемних А.І. Семененко, М.А. Окландер, С.І. Соколенко та ін., які досліджували загальні закономірності функціонування мезологістичних систем, зокрема: вплив окремої компоненти системи (техніка та технологія, трудові ресурси, сировина та матеріали, вид продукції, що випускається) на її ефективність; визначення статичних та динамічних складових процесу керування і ступінь впливу динаміки на ефективність мезосистеми.

Результати досліджень, спрямованих на опис КЛС у формі математичних моделей вирішення проблеми підвищення ефективності керування закупівлями і збутом з урахуванням несприятливих ситуацій та прийняття можливих рішень, відображені в монографіях М.П. Бусленка, О.О. Бакаєва, В.М. Глушкова, А.М. Гаджинського, Н.І. Костіної, Крикавського, Ю.Г. Лисенка, О.О. Шананіна, І.С. Ткаченка, М.В. Яровіцького та ін.

Проте актуальними у своєму розвитку є сучасні концепції моделювання потокових процесів і керування кластер-логістичними мезосистемами на основі потокових моделей.

Постановка завдання. Дослідити проблеми комплексного моделювання потокових процесів з метою підвищення ефективності керування виробництвом і реалізації продукції КЛС.

Результати дослідження. Розв'язання проблеми ефективності функціонування кластер-логістичних систем зумовлюється дослідженням шляхів найкращого використання обмежених ресурсів, формування блага в умовах конкурентного середовища з тим, щоб досягти максимально можливого задоволення потреб суспільства. Для вирішення цієї проблеми активізуються значні зусилля в таких напрямах:

1) удосконалення технічного і технологічного забезпечення виробництва КЛС, що дозволяє вирішити проблеми підвищення якості продукції та економії матеріальних і трудових ресурсів;

2) виявлення найбільш доцільних способів організації виробничих процесів і процесів збуту готової продукції, що служить основою для вирішення проблем синтезу організаційних структур і систем керування;

3) розробка ефективних методів (алгоритмів) прийняття рішень, що є найбільш складною стороною проблеми керування КЛС в умовах невизначеності, обмеженості ресурсів, дефіциту часу і випадкових збурень.

Кожен із зазначених напрямів може стати предметом самостійного вивчення. Вони розглядаються з позицій системного аналізу загальної проблеми підвищення ефективності керування, як системи вироблення і забезпечення блага, орієнтованої на попит.

Створення галузевих логістичних кластерів "цивілізує" конкурентну взаємодію і підвищує конкурентну незалежність та безпеку економічних суб'єктів завдяки:

– збільшенню обміну інформацією між підприємствами галузі: у кластери надходить інформація з раніше ізольованих підприємств, які не в змозі були переробити її на високому рівні, а завдяки посиленим інтелектуальним та матеріальним можливостям, учасники кластерних об'єднань підвищують конкурентоспроможність отриманого власного результату.

– ймовірності появи нових підходів завдяки об'єднанню ідей та матеріальної бази різних підприємств;

– виникненню нових виробників (найчастіше вони з'являються серед учасників кластеру і стають новими учасниками, або шляхом відокремлення).

Таким чином можна зробити висновок, що Використання кластерних систем в економіці є важливим інструментом піднесення економіки в цілому. Це відбувається за наступних чинників:

– кластерна економіка має конкретні переваги перед суто галузевими та територіальними підходами, бо кластер враховує загальну стратегічну лінію території і не суперечить їй;

– за умов створення кластеру виникає активний механізм взаємодії держаних установ та бізнесу;

– підсилюється дія мультиплікаційного ефекту в регіоні;

– виникає природний механізм розвитку;

– важливою умовою кластеризації є існування високотехнологічних підприємств, що гарантує безперервність циклу «дослідження-розробка-технологія-виробництво-реалізація»;

– при прямому зіткненні з конкуренцією на міжнародному рівні відбувається прискорена інтеграція регіону в глобальну господарську систему (співробітництво між регіонами і країнами);

– кластер гарантує поглиблення соціального розвитку, як то зайнятість, рівень професійного розвитку, тощо.

Проблема комплексного моделювання потокових процесів КЛС з метою керування виробництвом і реалізації продукції включає в себе такі аспекти вивчення:

1) аналіз технічних та технологічних характеристик кластер-логістичних процесів перетворення ресурсів на готову продукцію;

2) аналіз організаційно-економічної діяльності підприємств кластера, що характеризується вихідною інформацією формалізації процесу;

3) логістичні способи і алгоритми керування виробництвом, закупівлі сировини і реалізації продукції в умовах ринкових відносин.

Вирішення проблеми моделювання процесів функціонування КЛС пов'язано з аналізом різних ситуацій для вироблення найбільш ефективних рішень з метою керування, особливо в несприятливих ситуаціях. При цьому необхідно враховувати найважливіші властивості об'єкта: динамізм, просторово-часовий розподіл, вплив різних внутрішніх і зовнішніх факторів прямої і непрямої дії випадкового і невизначеного характеру.

До теперішнього часу кластерна мезологістика ще не утвердилася в теорії і практиці як самостійна, повноцінна галузь наукового розвитку. Тому, обґрунтовуючи вихідні положення, дамо наступні підходи до визначення КЛС:

Кластер-логістична система – це складна конкурентоздатна логістична система галузевої (регіональної) корпорації, яка створена і функціонує на мезоекономічному рівні з метою задоволення потреб і запитів потенційних споживачів шляхом вироблення суспільних благ та отримання на цій основі соціально-економічної вигоди [1, с.14].

Кластер-логістична система – кібернетична система з одним, або декількома логістичними ядрами, як управлінськими центрами структур, об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками, що функціонує в умовах невизначеності у багатовимірному просторі обмежень за усіма ресурсами і знаходиться під впливом випадкових збурень внутрішнього і зовнішнього середовища.

Реалізація цих підходів відповідатиме світовим прогресивним тенденціям організаційного устрою КЛС, забезпечуватиме захист національних товаровиробників в умовах глобальної конкуренції, посилить взаємозв'язок підприємств з внутрішнім і зовнішнім економічним середовищем. В свою чергу, практичний зміст заходів з впровадження прогресивної організаційної структури передбачає:

– утворення висококонцентрованих інтегрованих структур;

– поширення процесів диверсифікації компаній, посилення їх спеціалізації, орієнтація на досягнення ефекту економії на масштабі виробництва і використані ключових ресурсів фірми;

– зниження витрат і підвищення якості відповідних наукомістких послуг за рахунок ефекту синергії й уніфікації підходів до якості, у логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях і т.д.;

– аутсорсинг і запровадження мережевої організації бізнесу, утворення стратегічних альянсів;

– створення системи взаємодії великих та малих суб'єктів господарювання, зокрема, субпідряд, франчайзинг, а також систем підприємств, що базуються на їх територіальній спільності;

– консолідоване лобіювання інтересів учасників кластера в органах влади.

Створення на такій основі кластерної моделі розвитку призводить до утворення нових комбінацій ресурсів, ідей та інформаційних потоків, а це, в свою чергу, обумовлює перехід кількісних змін в якісні. Формується „багаторівнева модель", що відрізняється стійкістю до змін світової кон'юнктури, тенденцій мезоекономічного попиту, зовнішнього середовища і макроекономічних параметрів розвитку країни.

Найважливішими операційними функціями КЛС є маркетинг, виробництво і збут виробленої продукції промислового кластера, які характеризуються динамічністю, просторово-часовим розподілом великої кількості змінних параметрів, їх тісного взаємозв'язку, ієрархічністю структури, наявністю прямих і зворотних матеріальних та інформаційних зв'язків. Оскільки кластер-логістичні системи належать до класу складних систем, то їх дослідження доцільно проводити на основі аналізу моделей протікання матеріальних й інформаційних потоків з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Моделювання як засіб опису і дослідження через універсальність та високу ефективність є широко визнаним методом аналізу та синтезу, оптимізації та проектування складних динамічних систем, що містять елементи невизначеності [2]. Основне завдання моделювання полягає у вивченні та описі поведінки КЛС як об'єкта керування, що досліджується в розрізі мезоекономічної системи забезпечення руху предметів праці на основі операційного підходу при взаємодії її підсистем із зовнішнім середовищем та іншими підсистемами у процесі досягнення основних цілей функціонування. А також – у розробці теоретичних основ моделювання, прийнятті рішень та створенні інструментальних засобів для автоматизації керування шляхом застосування моделей і алгоритмів, які забезпечують вибір ефективних рішень. Загальна проблема моделювання КЛС є складною, багатоаспектною і може бути вирішеною за умови реалізації взаємозалежних проблем (рис. 1).

Участь людини у керуванні виробництвом породжує проблему слабкої формалізації інтелектуальної діяльності при прийнятті рішень, а також облікові досвіду, професіоналізму і творчих можливостей робітника. Виникає проблема адаптації людини до інформаційних, інформаційно-управлінських та інших людино-машинних систем, які застосовуються у сучасному керуванні виробництвом.

Іншою складовою проблеми моделювання КЛС є аналіз попиту і пропонування, опису їх статики і динаміки, виходячи з випадкового характеру та враховуючи ціну в їх взаємозв'язку з іншими факторами зовнішнього середовища; способів організації закупівлі матеріальних ресурсів; збуту готової продукції та ефективності цих економічних характеристик.

Наступна сторона проблеми моделювання – це організація процесів керування кластер-логістичною системою. Дослідження динаміки замкнутих керованих систем дозволяє виявити оптимальні або найбільш ефективні у конкретних умовах структури і алгоритми (методи) системи керування. Складність отримання таких алгоритмів визначається способом опису функціонування економічних об'єктів і виробничих ситуацій, можливостями особи, яка приймає рішення, структурою організації системи керування, системою інформаційного забезпечення і якості використовуваних моделей.

Моделювання КЛС – це комплексна проблема, що вимагає для вирішення розробки методології дослідження створення математичних моделей основних операцій функціонування в ринкових умовах та розробку моделі системи в цілому з урахуванням основних цілей, інтелектуальних алгоритмів підтримки прийнятих рішень. Крім сформульованих проблем опису виробничо-економічної системи, проблема моделювання має низку важливих особливостей, зумовлених реалізацією розроблених моделей на ЕОМ та їх використанням на практиці. З одного боку, складні економічні об'єкти вимагають для свого опису складних математичних моделей, рішення на основі яких часто може бути отримано тільки за допомогою сучасних ЕОМ на основі чисельних методів. З іншого боку, складні об'єкти часто не мають аналітичного опису і можуть бути описані лише із застосуванням алгоритмічних моделей. Ідеться, відповідно, про аналітичне та імітаційне моделювання [3].

Аналітичні моделі мають переваги і дозволяють отримати раціональне або оптимальне рішення безпосередньо на основі моделі. Імітаційні моделі також забезпечують отримання шуканого рішення, але за результатами експериментальних досліджень і на основі обробки даних, отриманих у ході випробувань. Однак, ми вважаємо, що сучасні інформаційні системи підтримки прийняття рішень та керування економічними об'єктами повинні ґрунтуватися на інтегрованих моделях, які включають аналітичні (математичні, логічні), інтелектуальні та імітаційні компоненти, об'єднані єдиною базою даних і взаємопов'язані єдиними цільовими орієнтирами.

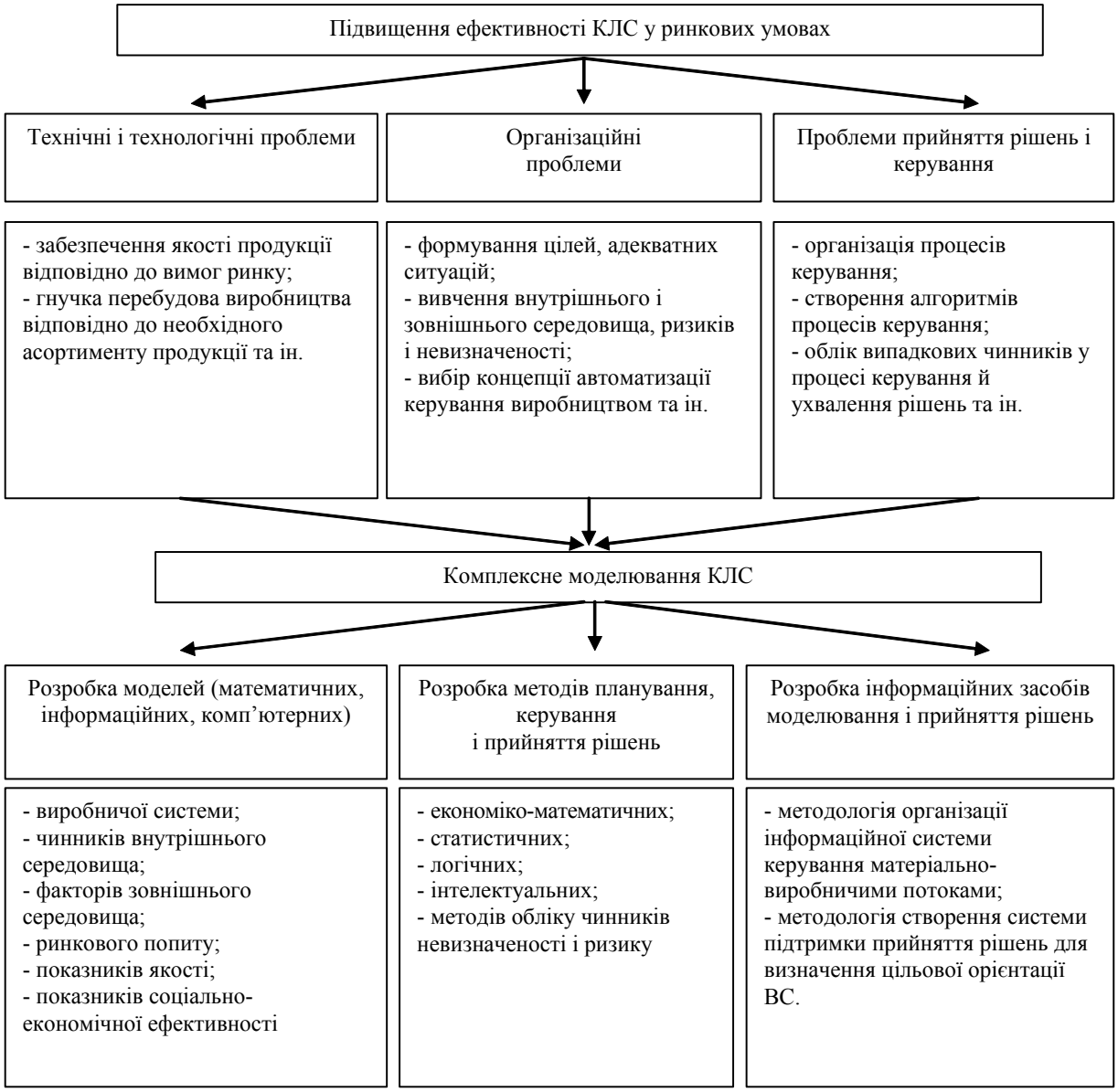


Рис. 1. Схема взаємозв'язку проблем моделювання і підвищення ефективності КЛС

Пропонується три підходи до моделювання КЛС з використанням комп'ютерних систем і програмних засобів.

Перший підхід передбачає використання програмних засобів різної універсальності для опису предметної галузі. Створені дуже потужні й дорогі системи моделювання, такі як G2, Workflow, GPSS, здатні описувати різні предметні галузі, що дозволяє моделювати велику кількість різних функцій системи, а також певний клас корпоративних інформаційних систем (КІС) та інформаційних технологій, призначених для автоматизації розрахунково-облікових задач на підприємствах (Project Expert, Time Line) і в торгових організаціях. Переваги таких систем полягають у потужності комп'ютерного забезпечення і великою мірою залежать від рівня автоматизації самих модельованих процесів. Потужність моделюючих оболонок, розвинений інтерфейс, у тому числі графічний та анімаційний, роблять такі системи, з одного боку, дуже привабливими для користувача, а з іншого, – важко адаптованими до специфічних умов конкретних систем.

Другий підхід до моделювання ґрунтується на розробці спеціальних моделей однієї чи

взаємозалежних предметних галузей і реалізації їх у формі спеціалізованих систем моделювання, які також мають розвинений до рівня професійних потреб інтерфейс і велику кількість виконуваних функцій. До таких систем можна віднести різні АРМ, комп'ютерні ділові ігри, інформаційно-керуючі і моделюючі системи: Time Line, MATLAB, CIAM і багато ін. При орієнтації на цей підхід звужується клас об'єктів, до яких застосовуються моделі, але з'являється можливість підвищити їх відповідність та адекватність реакції реальним об'єктам і процесам.

Третій підхід базується на використанні деякого інтегрованого середовища, що реалізує об'єктно-модельний принцип (Stratum, мову РДО) [9]. Наявність універсальних інструментальних засобів дозволяє проектувати предметно-орієнтовані середовища моделювання. Можливість інтеграції різних типів моделей, включаючи математичні, алгоритмічні, логіко-динамічні, процедурні і т.д., а також візуалізації та анімації, створює широкі можливості для вирішення завдань різного характеру.

Проблеми підвищення ефективності функціонування та керування галузевим кластером з використанням принципів логістики стають особливо актуальними в період трансформації економічних відносин, переходу до ринкової економіки і формування інтелектуального світогосподарського простору. Ефективною в цих умовах вважається система, що виробляє конкурентоспроможну продукцію, збут якої забезпечує одержання прибутку. Між тим аналіз показує, що прибуток як формальний критерій оптимізації не враховує багатьох факторів, які сприяють виживанню підприємств кластера в умовах ринку. Виникає потреба у формуванні узагальнюючого критерію кластерної мезосистеми, який має бути розроблений з урахуванням місії підприємств кластера і його стратегічних цілей на інтервалах оперативно-тактичного планування та керування, що залежить від конкретних умов функціонування та ситуації, яка склалася у кластері. Складність полягає в тому, що тактична мета і відповідні критерії можуть суперечити нормальній логіці економічної ефективності на розглянутому тимчасовому інтервалі. Все це свідчить про необхідність застосування різноманітних чинників аналізу середовища в процесі прийняття рішень з використанням сучасних інформаційних технологій.

Сучасні підходи до керування мезологістичним простором і відповідними інформаційними потоками засновані на відомих концепціях, які з'явилися у світовій теорії логістики і розглядаються як певні міжнародні стандарти. Серед них можна виокремити такі, як MRP (Material Resource Planning) – планування потреб у матеріалах для виробництва; MRP-II (Manufacturing resources planning) – планування виробничих ресурсів; ERP (Enterprise Requirements Planning) – система планування ресурсів підприємства; MES (Manufacturing Execution System) – виконавчі виробничі системи; CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) – планування ресурсів, синхронізоване з потребами покупців тощо [5]. Ці концепції в поєднанні свідчать про необхідність керування мезологістичними системами з урахуванням потреб попиту і можливостей КЛС. Однак, при цьому залишаються невирішеними проблеми, пов'язані з наявністю різних видів невизначеностей, у тому числі: 1) обсяг і ціна попиту на кожен вид продукції; 2) обсяг і ціна пропонування сировини; 3) неоднозначність критерію ефективності; 4) гармонізація потреб ринку і можливостей підприємств КЛС з урахуванням інтересів обох сторін і т. д. Функціонально-операційний підхід до керування виробничими і збутовими процесами, реалізований в автоматизованих інформаційних системах, не забезпечує системного підходу до керування потоковими процесами, а наслідком цього є низька ефективність виробничо-економічних систем кластера.

Оперуючи такими підходами, комплексну економічну ефективність функціонування КЛС доцільно визначати на трьох рівнях оцінювання: макрорівні - де теоретичний аналіз значення кластеризації відтворюватиме соціально-економічний механізм інтеграційних процесів, що відбуваються у суспільстві, а також рівень ідентифікації і узгодження економічних інтересів учасників корпоративних взаємовідносин; мезорівні – з оцінками результативності функціональних систем підприємництва, зокрема міжгалузевої інтеграції, взаємодії форм і видів бізнесу, поглиблення і інтернаціоналізації коопераційних зв’язків. З цих позицій ефективність кластерів визначається рівнем інтенсивності міжгосподарських стосунків та ефектом збільшення доходності галузей та науково-виробничо-комерційних об єднань; мікрорівні - як дослідження економічних переваг функціонування підприємств у складі територіального або галузевого кластеру, головним завданням якого є обрахування ефекту залучення економічних суб’єктів до кластерної системи і визначення природи їх внутрішніх економічних інтересів як чинника інтеграційних спонукань.

Висновки. Таким чином, при вирішенні проблеми аналізу, моделювання та керування процесами виробництва і реалізації продукції в умовах ринку необхідно дослідити складний, динамічний об'єкт – виробничо-економічну систему кластерного типу, що розглядається як система забезпечення товароруху в процесі виконання основних операційних функцій і спрямована на досягнення мети – підвищення ефективності функціонування КЛС.

Для цього потрібно розробити теоретичні та методологічні основи дослідження, моделювання та керування, що дозволить: по-перше, вирішувати актуальні завдання підвищення ефективності керування за рахунок створення і використання математичних та інтелектуальних моделей при прогнозуванні і керуванні кластер-логістичною системою та її елементами; по-друге, враховувати при прийнятті рішень з планування та керування операційними функціями КЛС фактори невизначеності і ризику, обмеження на ресурси та застосування наявних методів керування.

Ефективність кластерної діяльності визначається шляхом інтегрального поєднання показників, сформованих на основі різних класифікаційних підходів та критеріїв: соціально-економічних цінностей, якісних та кількісних параметрів, факторів екстенсивного та інтенсивного розвитку, спеціальних вимог тощо. Чітке визначення критеріїв ефективності функціонування кластерних систем дозволяє сформувати систему індикаторів, що мають визначені параметри і дозволяють виявити кількісні та якісні показники результативності на всіх рівнях функціонування кластеру.

Література

1. Акулов М.Г. Становлення мезорівневих кластер-логістичних систем / Інноваційний потенціал соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації: [Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції]. – Вінниця: Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2012. – Ч.1. – С. 13–19.

2. Аристов С.А. Имитационное моделирование экономических систем : [учебн. пособие]. – Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та, 2004. – 121 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eom.pp.ua/books.pdf.

3. Математическое моделирование экономических процессов / Под ред. Е. Г.Белоусова, Ю. Н. Черемных и др. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 232 с.

4. Емельянов В.В. Введение в интеллектуальное имитационное моделирование сложных дискретных систем и процессов / Емельянов В.В., Ясиновский С.И. – Язык РДО. – М. : Анвик, 1998. – 427 с.

5. Питеркин С. Перед началом внедрения системы класса MRP-2 / С. Питеркин // PC Week. – 2000. – № 15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/erp/news/m 03012486.htm.

References

1. Akulov M. G. Stanovlennya mezorivnevikh klaster-logistichnikh sistem / Innovatsiyniy potentsial sotsial’no-ekonomichnogo rozvitku Ukrayini v umovah globalizatsiyi: [Zbirnik naukovikh prats’ Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferentsiui]. – Vinnitsya: Tstntr pidgotovki naukovikh ta navchal’no-metodichnikh vidan’ VTEI KNTEU, 2012. – Part 1. – p. 13-19.

2. Aristov S. A. Imitaczionnoe modelirovanie e’konomicheskikh sistem: [Textbook]. - Yekaterinburg: Izd Ural.gos.ekon.un Press, 2004. - 121 p. [Electronic resource] - Mode of access: http://eom.pp.ua/books.pdf.

3. Matematicheskoe modelirovanie e’konomicheskikh proczessov / Pod red. E.G.Belousova, Y.N. Cheremnikh i dr. M.: MGU Press, 1990. – p. 232.

4. Emel’yanov V. V.,Yasinovskiy S. I. Vvedenie v intelektual’noe imitaczionnoe modelirovanie slozhnikh diskretnikh sistem i proczessov/. Yazik RDO. – M. : Anvik, 1998. – p. 427.

5. Piterkin S. pered nachalom vnedreniya sistemy’ klassa MRP-2 // PC Week. – 2000. – № 15. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/erp/news/m 03012486.htm.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

УДК 336.012.23 (075.8)

О. А. РОЗКОШНА, А. Ф. БОНДАРЕНКО
ДВНЗ „Українська академія банківської справи Національного банку України”

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто методологію формування системи фінансового менеджменту в сучасних підприємствах та визначено характеристики її основних складових, що сприятиме забезпеченню фінансової стійкості суб`єктів господарювання. З'ясовано ролі та особливості формування системи фінансового менеджменту як складової загальної системи управління сучасних організацій. Побудовано схеми структури фінансово управління різних підприємств. Зауважена важливість врахування сучасних методологічних засад і специфіки фінансових відносин конкретних суб'єктів господарювання, їх розмір та адаптації структури управління фінансовими ресурсами до ринкових умов господарювання.

Ключові слова: система, фінансовий менеджмент, структура, діяльність, фінансова стійкість.

O. A. ROZKOSHNA, A. F. BONDARENKO
SHEE Ukrainian academy of banking business in Ukraine

METHODOLOGY OF FORMING OF FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM CONSTITUENTS OF MODERN ENTERPRISES

Methodology of forming of the financial management system in modern enterprises has been considered and descriptions of its basic constituents that will assist providing of financial firmness of management subjects. Roles and features of forming of the financial management system have been found out as component of general control system of modern organizations. The structure charts of financial management of different enterprises have been built in the article. The importance of taking into account of modern methodological principles and specific financial relations of concrete management subjects, their size and structure adaptations of financial resources management to the market conditions have been determined in the article.

Keywords: system, financial management, structure, activity, financial firmness.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності будь-якого підприємства, його фінансової стійкості відіграє ефективне управління рухом фінансових ресурсів, що можливо лише за умови володіння знаннями та вміннями з використання на практиці методології формування системи фінансового менеджменту. Організація фінансової діяльності підприємства повинна сприяти процесу формування капіталу, розподілу прибутку, утворенню грошових фондів, ефективним взаємовідносинам з державними інституціями, фінансово-кредитними установами тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання з фінансового менеджменту відображені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Бланка, В. Биковського, О. Василик, Н. Давиденко, Г. Кірейцева, Т. Момот, О. Крайник, Л. Коваленко, А. Поддєрьогіна, О. Терещенко, М. Білик, А. Бабич, Л. Павлової, А. Балабанова та інших. Вище названі науковці у своїх дослідженнях розкривають актуальність формування такої важливої складової системи фінансового менеджменту, як структура управління фінансами підприємства, характеризують прийоми управління грошовими потоками, активами, прибутками, фінансовими ризиками, визначають методи фінансового управління тощо.

Формулювання цілі статті. Метою статті є з`ясування ролі та особливостей формування системи фінансового менеджменту як складової загальної системи управління сучасних організацій, визначення характеристик її основних складових, що сприятимуть ефективному управлінню рухом фінансових ресурсів, забезпеченню фінансової стійкості суб`єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансової ситуації на вітчизняних підприємствах у 2011 р. свідчить про те, що спостерігається позитивна тенденція в отриманні ними фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (крім малих підприємств і бюджетних установ). Останній за вище зазначений період складав 12930,3 млн грн, що в 1,7 разу більше, ніж у 2010 році. Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній їх кількості у 2011 р. становила 64,0%, отримано 212278,1 млн грн прибутку, що в 1,3 разу більше ніж у 2010 році. Основна частина прибутку була сформована в промисловості (49,9%), торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (14,7%), фінансовій діяльності (12,5%), у транспортній галузі та зв’язку (9,4%). Проте протягом 2011 р. збитково працювали 36% підприємств. Розмір їх збитків за підсумками 2011 р. складав 99,348 млрд грн, що на 1,4% більше в порівнянні з 2010 роком. Значні обсяги збитків спостерігаються у промисловості (41,6% від загального обсягу збитків), фінансовій діяльності (15,7%), торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (15,2%), в операціях з нерухомим майном, в оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (11,7%) [1].

На жаль, Україна має низький рейтинг за показником «закриття бізнесу» і порівняно з іншими країнами регіону (Східна Європа та Центральна Азія) займає 26 позицію з 27, випереджаючи у 2010 р. лише

Албанію [2]. Керівники вітчизняних бізнес-структур стикаються з численними фінансовими проблемами: нестача коштів на рахунках або ж навпаки їх надлишок у той момент, коли вони не потрібні; визначення найбільш прибуткових напрямків бізнесу в процесі вирішення питань, пов'язаних з інвестуванням тощо. Складність процесів планування майбутнього прибутку та оцінка теперішнього фінансового стану підприємства змушують управлінців досить серйозно відноситися до забезпечення формування ефективної системи фінансового менеджменту.

Діяльність будь-якого господарюючого суб`єкта супроводжується безперервним рухом грошових коштів. Спочатку кошти надходять на рахунки підприємства, формуючи його фінансові ресурси, а потім витрачаються за певними напрямами з метою досягнення конкретних цілей, одержання прибутку. Отже, основним завданням фінансового менеджменту є розробка і прийняття обґрунтованих рішень, що стосуються залучення і ефективного використання фінансів, які являють собою сукупність економічних відносин, пов`язаних з формуванням та використанням грошових коштів підприємств в процесі господарської діяльності [3]. Фінансовий менеджмент має сприйматися сучасними керівниками як цілісна система знань про фінансові відносини в господарському процесі, фінансовому механізмі, технології управління фінансовою діяльністю підприємств, організацій. В сучасних умовах господарювання реалізація фінансового менеджменту може бути забезпечена завдячуючи складній системі управління фінансами, яка уособлюватиме в собі необхідні елементи (засоби), які виконуватимуть певні функції у відтворювальному процесі, і капітал, що забезпечуватиме фінансування підприємницької діяльності.

Отже, фінансовий менеджмент як система управління складається з двох підсистем: 1) керована підсистема (об'єкт керування); 2) керуюча підсистема (суб'єкт керування). Об'єктом управління є сукупність умов грошового обігу і руху грошових потоків, кругообігу вартості, руху фінансових ресурсів і фінансових відносин, що виникатимуть у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Суб'єкт управління являє собою сукупність фінансових інструментів, методів, технічних засобів, а також персоналу, об`єднаних у певну фінансову структуру, які здійснюватимуть цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Загальна схема системи фінансового менеджменту підприємства представлена на рисунку 1.

Основою побудови ефективної системи фінансового менеджменту повинні стати визначення та подальша реалізація принципів управління фінансовою системою, зокрема: плановість і системність; цільова спрямованість; диверсифікованість; стратегічна орієнтація. Сутність принципу плановості і системності полягає у необхідності тісного взаємозв`язку процесів фінансування з напрямами розвитку діяльності підприємств, їх можливими перспективами. Відповідно принцип цільової спрямованості полягає у спрямуванні фінансових коштів на досягнення цілей підприємства. Принцип диверсифікованості управління фінансами передбачає збільшення асортименту виробленої продукції, що сприятиме розширенню території реалізації товару та комплексності обслуговування споживачів. Диверсифікованість виробництва забезпечуватиме підвищення рентабельності діяльності, зниження ризиків банкрутства та високий ступінь конкурентоспроможності. Стратегічна орієнтація системи управління фінансами обумовлюватиме здійснення фінансової діяльності відповідно до місії, загальної мети та стратегії розвитку підприємства. Стратегічна орієнтованість є провідним принципом, що визначатиме напрямки капіталовкладень господарюючих суб`єктів. Інтегрованість системи управління фінансами із загальною системою управління підприємством, тісний зв'язок з іншими видами функціонального менеджменту, адаптивність та високий динамізм щодо врахування змін у бізнес-середовищі сприятимуть отриманню більшого розміру прибутку господарськими формуваннями у майбутньому, фінансуванню інноваційно-інвестиційної діяльності, формуванню додаткових джерел фінансування основних видів діяльності тощо [4].

Структура фінансового управління як складова системи фінансового менеджменту – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає обсяги праці і службових зв'язків між фінансовими підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Враховуючи необхідність виконання завдань, які стоять перед фінансовими службами, їх структури значно різняться залежно від розмірів підприємств.

У малому бізнесі для управління фінансами достатньо працівника з кваліфікацією бухгалтера або економіста, тому що фінансові операції майже не виходять за рамки звичайних безготівкових розрахунків, основою яких є грошовий обіг. Зазвичай функції фінансового менеджера у малих підприємствах виконує головний бухгалтер, який разом з власником реалізовує цілу низку фінансових функцій: прогнозування, планування, аналіз та контроль (рис. 2).

В середніх підприємствах відповідатиме за організацію фінансової роботи бухгалтерський відділ разом з фінансовим, і відповідно їх керівники – головний бухгалтер та начальник фінансового відділу. Професійний рівень вище зазначених керівників має визначатися їх знаннями у сфері фінансів і кредиту, банківської, біржової і фінансової діяльності, бухгалтерського обліку, вміннями аналізувати фінансову звітність підприємства.

В деяких підприємствах питаннями розпорядження наявними фінансовими ресурсами може займатися фінансовий менеджер, в більшості, якщо створення окремого структурного фінансового підрозділу, окрім бухгалтерії, не є доцільним, або фінансова служба представляється однією особою – фінансовим менеджером.

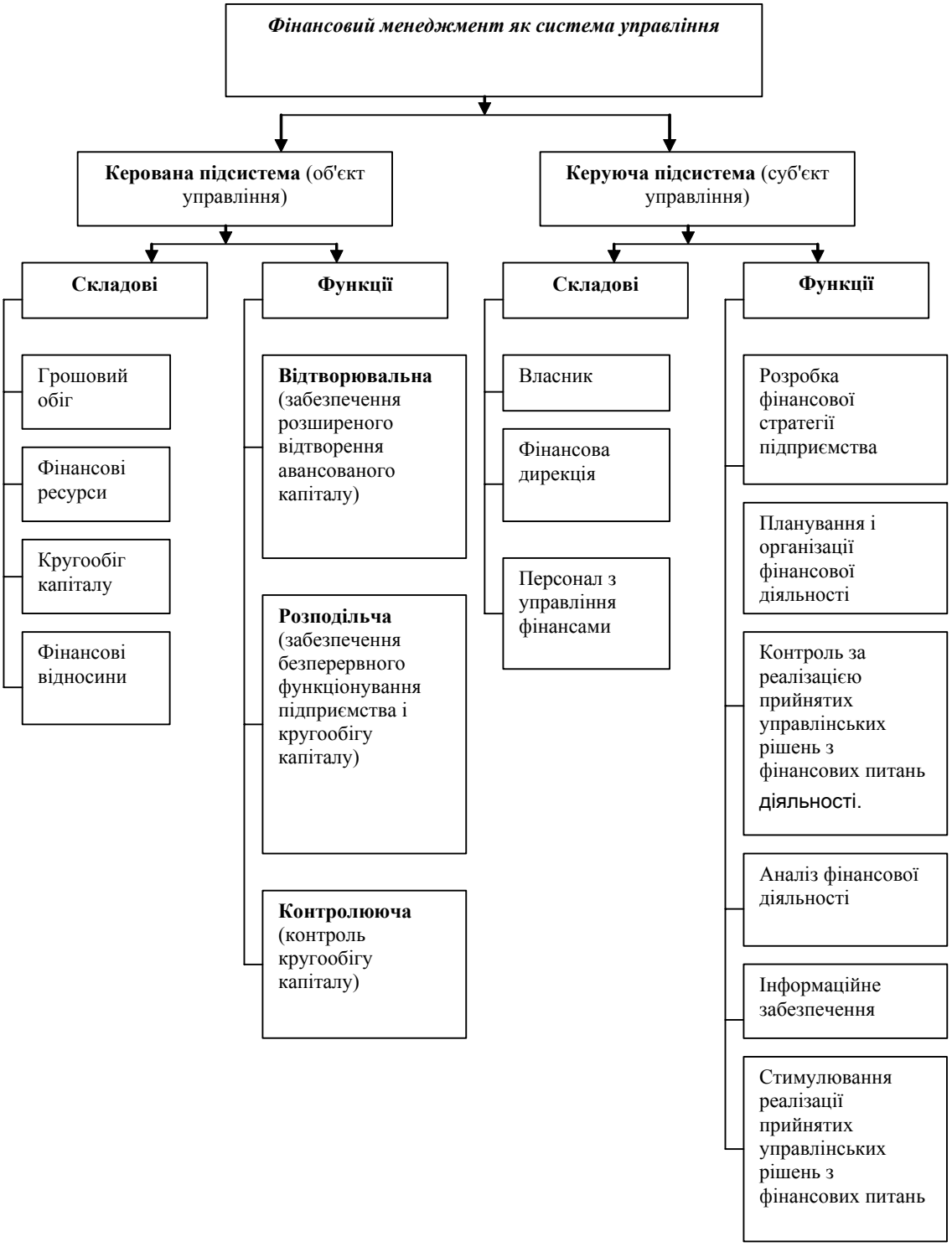


Рис. 1. Загальна схема системи фінансового менеджменту підприємства

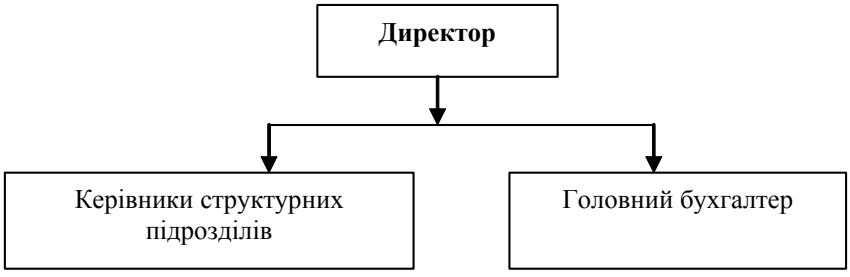


Рис. 2. Схема структури фінансового управління малого підприємства

Схема структури фінансового управління середнього підприємства представлена на рис. 3

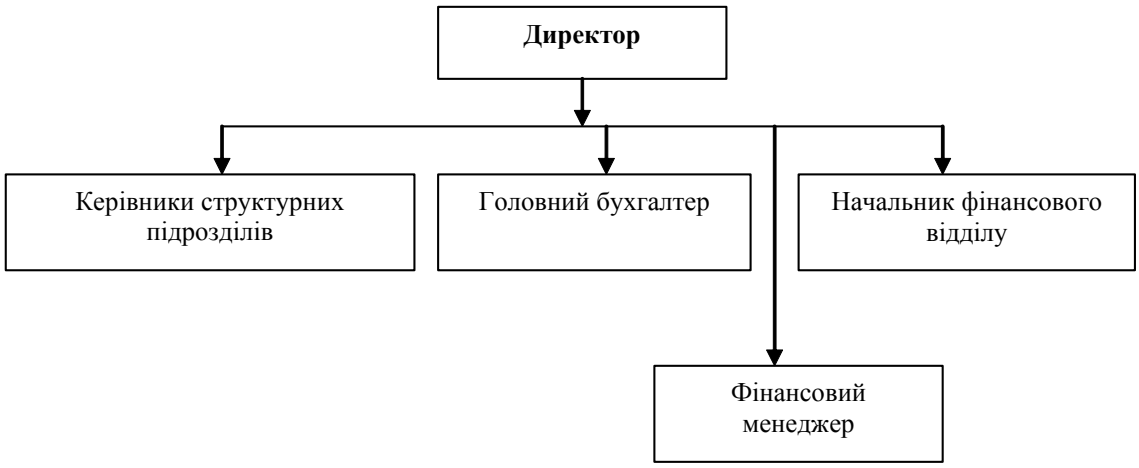


Рис. 3. Схема структури фінансового управління середнього підприємства

В теперішніх умовах функціонування спеціалісти фінансових підрозділів підприємства разом зі своїми керівниками повинні вміти аналізувати й оцінювати фінансовий стан підприємства, виконувати планові завдання з отримання прибутку, обсягів виробництва та реалізації продукції, підтримувати ліквідність та рентабельність підприємства; розробляти плани та бюджети підприємства (баланс доходів і видатків, бюджет руху грошових коштів, баланс активів і пасивів тощо); виконувати збір рахунків, накладних, простежувати їх оплату, забезпечувати ефективні взаємовідносини з банками з приводу безготівкових розрахунків та отримання готівкових коштів, з контрагентами – з приводу оплати товарів, послуг, вирішувати спірні питання, з державою – з приводу сплати податків, обов'язкових платежів, штрафів, пені та здійснювати інші заходи фінансово-економічного характеру.

Відомо, що в якості джерел фінансових ресурсів на будь-якому підприємстві можуть бути як власні, так і позикові кошти. Фінансовий менеджер чи інший керівник фінансової служби мають вибирати джерела, попередньо оцінивши їх вартість, ступінь фінансового ризику та можливі наслідки відносно зміни фінансового стану підприємства. Перелік питань, які постійно постають перед керівниками фінансових служб і потребують негайного вирішення може бути представлений у такій послідовності: за рахунок яких джерел покрити недолік фінансових коштів, яке повинно бути співвідношення позикових і власних коштів, який ступінь ризику залучення позикових коштів припустимий, які будуть наслідки від залучення тих або інших джерел коштів тощо. Отже, фінансова діяльність на більшості сучасних підприємств має відбуватися за такими основними напрямами: фінансове планування; оперативно-фінансова та контрольно-аналітична робота.

У великих підприємствах переважають фінансові операції, пов'язані з інвестиціями, що спрямовані на збільшення капіталу, а тому без ефективного фінансового менеджменту вирішення конкретних питань з фінансово-господарської діяльності щодо ведення бізнесу просто неможливо. Отже, останнім необхідний величезний потік капіталу і, відповідно, розширене коло спеціалістів фінансової сфери, а отже є доцільним говорити про побудову оптимальної спеціалізованої структури управління фінансами. Організаційна структура управління фінансами організації і відповідно її кадровий склад можуть бути побудовані різними способами залежно від її розмірів та видів діяльності. Функціонування фінансових служб має відповідати головній меті управління фінансами організацій, яка спрямовується на забезпечення фінансової стабільності, створення стійких передумов для одержання прибутку і зростання капіталізації господарюючого суб`єкта. Підприємство має обрати зручну для нього форму організації фінансової роботи, виходячи з конкретних умов господарювання (організаційно-правова форма, розміри, вид діяльності тощо), фактичної загальної структури управління, наявності територіально відокремлених підрозділів. Фінансова служба у великому бізнесі має приблизно таку ж структуру, як і у середньому, однак розподіл праці більш спеціалізований: може бути сформовано декілька підрозділів (фінансовий та планово-економічний відділи, бухгалтерія, лабораторія (бюро, сектор) економічного аналізу та інші), які будуть представлені у вигляді департаменту з управління фінансами або фінансової дирекції на чолі з фінансовим директором чи головним фінансовим менеджером (рис. 4).

Сучасний досвід організаційного забезпечення фінансового менеджменту в компаніях США і Західної Європи показує, що в структурі комплексу спеціалізованих фінансових служб обов'язково є бухгалтерія. Але в цих країнах традиційно статус фінансового директора вище ніж статус головного бухгалтера, який підпорядковується фінансовому директору, а не генеральному [5].

Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід управління фінансами до основних управлінських функцій у сфері фінансів можна віднести такі:

• визначення мети фінансового розвитку суб'єкта господарювання;
• розробка фінансової стратегії та фінансової програми розвитку суб'єкта господарювання та його підрозділів;
• визначення інвестиційної політики;
• визначення кредитної політики;
• визначення кошторису витрат фінансових ресурсів для всіх підрозділів суб'єкта господарювання;
• розробка плану грошових потоків, фінансових планів суб'єкта господарювання та його підрозділів;
• участь у розробленні бізнес-плану суб'єкта господарювання;
• комплексний аналіз фінансової діяльності суб'єкта господарювання та його підрозділів.



Рис. 4. Схема структури фінансового управління великого підприємства

Поряд з традиційною інтеграцією системи фінансового управління з загальною системою управління підприємством в рамках єдиної інтегрованої організаційної структури в останні роки на практиці використовуються й інші, більш прогресивні форми такої інтеграції. Однією з таких форм є концепція управління окремими напрямками фінансової діяльності підприємства на основі створення "центрів відповідальності". Дана концепція, що була розроблена у 1952 р. американським економістом Дж. Хіггінсом, отримала широке практичне використання в управлінні формуванням власних фінансових ресурсів, грошовими потоками, інвестиціями і деякими іншими аспектами фінансової діяльності підприємства. З іменем Дж. Хіггінса пов'язане відоме правило: "Кожну структурну одиницю підприємства хвилюють ті, і лише ті витрати і доходи, за які вона може відповідати і які вона контролює" [6].

Центр відповідальності – це елемент фінансової структури компанії, що виконує господарські операції у відповідності зі своїм бюджетом і володіє для цього необхідними ресурсами.

Виокремлюють такі центри відповідальності:

1) центр нормативних витрат характеризується тим, що керівник даного центру відповідає за дотримання нормативів витрат на виробництво продукції, робіт або послуг (виробничі підрозділи, відділ закупівель);

2) центр управлінських витрат (Цув) характеризується тим, що керівник даного центру повністю відповідає за дотримання рівня витрат, запланованого у бюджеті (наприклад, бухгалтерія, адміністративно-господарський відділ, охорона); як правило, до Цув відносяться підрозділи, діяльність яких пов'язана з непрямими витрати підприємства;

3) центр доходів передбачає те, що керівник центру відповідає за розмір виторгу компанії; до складу центру доходів входять підрозділи, що реалізують продукцію, роботи чи послуги;

4) центр прибутку (Цп) характеризується тим, що керівник даного центру має повноваження, які дозволяють йому приймати управлінські рішення, від яких залежить прибутковість компанії; оскільки в такому випадку контроль здійснюється над доходами і витратами, то, як правило, до Цп належать підрозділи, що реалізують один або декілька проектів;

5) центр інвестицій характеризується тим, що керівник центру має повноваження і відповідні відповідальності, аналогічні першому керівникові і в додаток відповідає ще й за ефективність реалізації інвестицій.

Бюджет центрів відповідальності містить у собі тільки підконтрольні його керівникові статті витрат і доходів. У якості центра відповідальності, як правило, може бути компанія в цілому, її окремі структурні підрозділи (цехи, відділи, працівники) або групи.

Висновок. Отже, враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що система фінансового менеджменту стане передумовою ефективного розподілу та використання фінансових ресурсів підприємств регіонів, що значною мірою сприятиме зменшенню кількості збиткових господарюючих формувань, забезпеченню їх конкурентоспроможності лише за умови формування системи на сучасних методологічних засадах і яка передбачатиме специфіку фінансових відносин конкретних суб'єктів господарювання, їх розмір та адаптацію структури управління фінансовими ресурсами до ринкових умов господарювання.

Література

1. Про соціально-економічне становище України за січень 2012 року [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба статистики України. – С. 58. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/

2. Державний департамент з питань банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sdb.gov.ua

3. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / за заг. ред. Т.В. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – С. 13.

4. Розкошна О.А. Регіональний аналіз проблем формування фінансово стійких господарських формувань / О.А. Розкошна, А.Ф. Бондаренко // Кримський економічний вісник. – Сімферополь : ГО „Наукове об`єднання "Economics". – 2012. – Ч. ІІ. – С. 176.

5. Система забезпечення фінансового менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.net/fm_P/3-1.htm

6. Дюкарєва Х.Л. Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб'єктів господарювання / Х.Л. Дюкарєва // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. –2008. – Вип. 18.6. – С. 161–162.

References

1. About socio-economic position of Ukraine on January, 2012. Kyiv. Government service of statistics of Ukraine. URL: http://ukrstat.gov.ua/

2. A state department of bankruptcy business. URL: www.sdb.gov.ua

3. Momot T.V. Financial management. Kyiv. 2011. P.13.

4. Rozkoshna O.A., Bondarenko A.F. Regional analysis of forming problems of the financially proof economic firms. Simferopol. 2012. Part 2. P. 176.

5. Providing system of financial management. URL: http://www.vuzlib.net/fm_P/3-1.htm

6. Diukareva K.L. Conceptual construction bases of the registration system of responsibility centres of management subjects. Scientific bulletin NLTU of Ukraine. Lviv. 2008. Vol. 18.6. P. 161–162.

Надійшла 18.03.2013

УДК 338.512

О. В. КОВАЛЕНКО
Запорізька державна інженерна академія

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проаналізовано системи управлінського обліку витрат на виробництво. Запропоновано до застосування найбільш прогресивні системи планування та обліку витрат, до яких належать системи «стандарт-кост» та «таргет-костинг», використання яких дозволить українським виробникам продукції зайняти стійкі позиції на ринку.

Ключові слова: витрати, собівартість, планування витрат.

O. V. KOVALENKO
Zaporizhzhya State Engineering Academy

ACTUAL PROBLEMS OF COST MANAGEMENT FOR INDUSTRIAL PRODUCTS

Purpose of the research is analysis of the existent cost control system and search of its improvement means. Experience of the companies in organization of the cost control system is reduced mainly to check of performance indicators and financial results. But subject to economic interests in final results one must introduce a standard cost system, which helps to intensify the control functions by practical organization of a differential cost accounting under the ABC (Activity-Based-Costing) method. The most effective cost price planning system is the target costing system. The standard cost system must be continually reviewed and updated to reflect changes in manufacturing field.

Keywords: expenses, cost, cost planning.

Вступ

Будь-яке підприємство в умовах сьогодення орієнтується на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових: витрат на виробництво і реалізацію, планової ціни одиниці продукції і обсягів реалізації. Оскільки приріст прибутку в промисловості відбувається приблизно на одну третину за рахунок зростання обсягу виробництва і на дві третини за рахунок зниження собівартості продукції, то саме собівартість, тобто шляхи її зниження, є основою вирішення великого кола проблем, пов'язаних з ефективною діяльністю підприємства. Тобто, управління собівартістю за своєю сутністю означає управління всією діяльністю підприємства, оскільки охоплює всі сторони виробничих процесів, що відбуваються на підприємстві.

Постановка завдання

Основним завданням управління витратами є пошук шляхів найефективнішого використання наявних обмежених ресурсів за допомогою планування, калькулювання, обліку і контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності.

Вагомий внесок у дослідження проблеми систем управління витратами у різних галузях економіки зробили вітчизняні вчені Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.С. Пушкарь, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та ін. Вагомість і значимість аналізу управління витратами та методика його здійснення досліджується у працях С.Б. Бернгольца, М.І.Баканова, О.П. Волкової, В.В. Ковальова, Г.В. Савицької, Д. Фостера, Ч.Т. Хорнгрена, А.Д. Шеремета, А. Яругової та ін.

Отримані протягом багатьох років результати теоретичних і практичних розробок з проблем управління собівартістю промислової продукції мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку витрат і калькулювання собівартості. Проте вимагають практичної реалізації питання удосконалення планування витрат та застосування сучасних концепцій управління витратами промислового підприємства.

Метою дослідження визначено аналіз існуючої системи управління витратами та пошук шляхів її удосконалення в умовах сьогодення.

Результати дослідження

Управління витратами являє собою складний процес розробки та реалізації управлінських впливів, заснованих на використанні об’єктивних економічних законів, щодо формування та регулювання витрат підприємства у відповідності з його стратегічними та поточними цілями.

Концептуальні основи управління витратами включають:

1. Концепція ланцюжка цінностей, що була сформульована М. Портером. Вона базується на необхідності виходу за межі підприємництва з метою ефективного управління витратами і переносить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються за межами підприємства. Тобто концепція ланцюжка цінностей ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами та пропонує враховувати усі механізми, що приводять до витрат, по всьому ланцюжку цінностей в рамках усього набору видів діяльності підприємства.

2. Концепція трансакційних витрат. Ця концепція з’явилася у 90-х роках XX століття. Основою цієї концепції є те, що існує два види витрат: виробничі та трансакційні. Трансакційні витрати включають у

себе: витрати пошуку інформації, ведення переговорів, специфікації і захисту прав власності.

3. Концепція АВС. Вона формалізує облік і аналіз витрат за видами діяльності у частині розподілу накладних витрат на конкретні товари, роботи, послуги. В основі концепції – не стільки рутинне бухгалтерське формування витрат, скільки економічний розрахунок реальної собівартості товарів, робіт, послуг.

4. Концепції стратегічного позиціонування. Їх основна ідея полягає у тому, що до сфери управлінського обліку та аналізу витрат буде додаватися докладна інформація про витрати. І це буде відбуватися ще до початку розробки стратегії компанії, галузі, економіки в цілому [2, с. 326–330].

Вивчення практики діяльності вітчизняних підприємств засвідчує, що в умовах зорієнтованої на ринок економіки наявна система обліку витрат не може задовольнити інформаційні потреби управлінців, оскільки: відсутня інтеграція всіх видів обліку для забезпечення менеджерів необхідною інформацією; внутрішньогосподарський облік витрат не ведеться за нормативним методом за місцями їх виникнення і центрами відповідальності; інформація про відхилення фактичних показників від нормативних щоденно не відображається в базах даних ПЕОМ і не використовується в управлінні виробництвом; контроль витрат обмежується ретроспективним контролем фактичної собівартості, коли втратам і перевитратам ресурсів неможливо запобігти [2, с. 327].

Процес управління витратами підприємства можна розглядати як комплекс цілеспрямованих дій, що мають на меті раціоналізацію розміру та структури цих витрат. Такий підхід до трактування даного процесу дозволяє чітко встановити його складові та взаємозв'язки між ними або, інакше кажучи, описати механізм управління витратами на підприємстві [8, с. 164]. Систему управління собівартістю продукції наведено на рис.1.

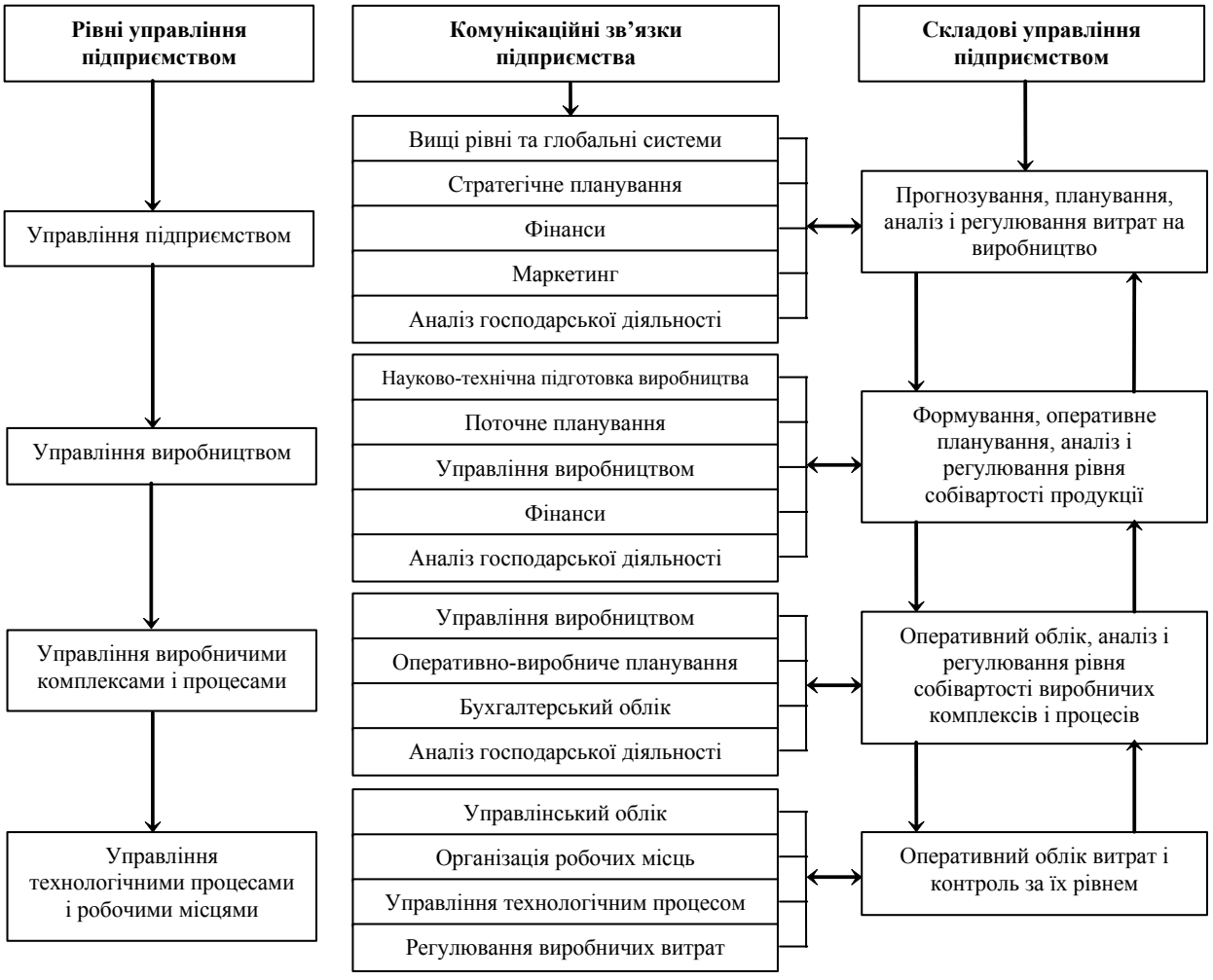


Рис. 1. Система управління собівартістю продукції

У вітчизняній економічній теорії і практиці виділяють наступні чинники, що впливають на рівень витрат:

1. Чинники технічного рівня виробництва: впровадження нової прогресивної технології, механізації і автоматизації виробничих процесів, використання нового виду сировини і матеріалів, зміна конструкції і

технічних характеристик виробів, впровадження обчислювальної техніки, автоматизованих систем управління.

2. Чинники організації виробництва, праці і управління: розвиток спеціалізації, вдосконалення організації обслуговування і управління виробництвом, поліпшення організації праці, використання основних фондів, матеріально-технічне постачання.

3. Чинники, пов'язані із зміною об'єму, номенклатури і асортименту продукції, підвищення її якості, зміною розміщення виробництва [8, с. 162–163].

Для прийняття управлінського рішення загальновизнаною є класифікація, у якій витрати діляться на постійні та змінні. На основі даних змінних витрат розраховуються граничні витрати, в розрахунку яких укладено практичну проблему розрахунку ефективності виробництва в короткостроковому періоді. Дотепер у нашій країні відкриту статистичну інформацію з виробничих витрат структуровано для планової економіки, а не ринкової. Поділ на постійні та змінні витрати підприємства роблять тільки для внутрішньовиробничих розрахунків, і ці дані є закритими (не підлягають обов'язковому опублікуванню).

Обсяги змінних витрат на кожному окремому підприємстві визначають методом прямого рахунку. Постійні витрати найчастіше розподіляються між окремими видами продукції за їх питомою вагою в загальному випуску продукції на підприємстві [3, с. 38–39]. Однак для підприємства все більш актуальним є не стільки завдання точного і повного визначення собівартості, скільки запобігання невиправданих витрат, яких можна було б уникнути. Вирішенню цього завдання сприяла поява на початку XX ст. у США, а потім і в Європі системи «стандарт-кост», яка порівнює фактичні витрати з нормативними. Це привело до формування концепції центрів відповідальності, відповідно до якої витрати не тільки розглядалися в цілому по підприємству, але й диференціювалися за центрами відповідальності із призначенням відповідальних осіб. Термін «норматив» визначається як рівень, розрахований за якимось стандартом (нормою) і відповідний необхідному, бажаному або можливому. Норматив установлюють, виходячи із заздалегідь обумовлених витрат матеріалів, робочого та машинного часу, накладних та інших витрат на виробництво. В основі системи «стандарт-кост» лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями витрат, які розглядаються як твердо встановлені ставки для того, щоб привести фактичні витрати у відповідність зі стандартами шляхом умілого керівництва підприємством. При виникненні відхилень стандартні норми не змінюють, а вони залишаються відносно постійними на весь установлений період за винятком серйозних змін, викликаних новими економічними умовами, значним підвищенням чи зниженням вартості матеріалів, робочої сили або зміною умов і методів виробництва. Відхилення між реальними й передбачуваними витратами, що виникають у кожному звітному періоді, протягом року накопичуються на окремих рахунках відхилень і повністю списуються не на витрати виробництва, а безпосередньо на фінансові результати підприємства.

Як зазначає Іванюта П.В., структура типової системи нормативів при плануванні може мати 10 груп нормативів: 1) показники, що характеризують основні технологічні процеси; 2) затрати праці і заробітної плати, нарахувань на неї; 3) витрати сировини, матеріалів, палива та енергії; 4) норми запасів матеріальних цінностей; 5) нормативи капіталовкладень; 6) нормативи тривалості освоєння основних фондів, використання техніки, устаткування, потреби в них; 7) нормативи фінансових показників; 8) грошових витрат на виробництво; 9)соціально-економічні; 10) охорони праці й навколишнього середовища [6, с. 168]. Вищеназвані підходи до планування собівартості продукції властиві радянському стилю, оскільки спочатку враховуються норми та нормативи витрат на виготовлення продукції, потім підраховуються всі витрати, які планується понести в процесі виробництва, а вже згодом формується ціна. «Становим хребтом» планування є система управління бізнес процесами підприємством класу ERP (Enterprise Resources Planning – Планування ресурсів підприємства). Система автоматизації проектно-конструкторської діяльності і технологічної підготовки виробництва (САПР) забезпечує зменшення терміну виробничого циклу та підвищення якості продукції. Програмне забезпечення поєднує взаємодію всіх раніше описаних рішень у рамках єдиної інформаційно-аналітичної системи управління підприємством. Класичні системи ERP забезпечують управління задачами: управління фінансами; планування та управління виробництвом; управління витратами управління реалізацією та маркетингом; управління постачанням; управління проектами; управління сервісним обслуговуванням; управління процедурами забезпечення якості продукції.

Сучасна автоматизована система управління має поєднувати в собі максимально можливий комплекс функцій управління всіма бізнес-процесами підприємства; управляти виробничим процесом та безперервно контролювати його параметри та відхилення від допустимих значень; реалізовувати управління витратами та центрами витрат. Така методика потребує планування собівартості продукції, затвердження планових нормативів та контролю відхилень фактичних витрат від їх нормативів для своєчасного прийняття заходів. На основі виробничого плану та нормативної собівартості розраховується кошторис витрат на виробництво, забезпечується єдність даних фінансового та управлінського обліку [5, с. 126].

За результатом аналізу показників ПАТ «Мотор Січ», проведеного у таблиці 1, визначено, що найбільше виробництво продукції залежить від матеріальних витрат – показник матеріаломісткості становить 0,412 грн/грн. у 2009 році та протягом року збільшується на 0,015 грн/грн. або на 3,6% та становить у 2010 році 0,427 грн/грн.

Таблиця 1

Аналіз показників витрат на виробництво на ПАТ «Мотор Січ» за 2009–2010 роки

Найменування показника	За попередній період 2009	За звітний період 2010	Відхилення	
			абс. (+/-)	віднос. (%)
Обсяг виробництва, тис. грн.	3 513 179	4 830 053	1 316 874	37,5
Матеріаломісткість, грн./грн.	0,412	0,427	0,015	3,6
Трудомісткість, грн./грн.	0,213	0,209	-0,004	-1,9
Фондомісткість, грн./грн.	0,034	0,032	-0,002	-5,9
Інші витрати, грн./грн.	0,124	0,117	-0,007	-5,6
Разом витрат на виробництво, грн./грн.	0,783	0,785	0,002	0,3

За результатом проведеного аналізу собівартості основних видів продукції ПАТ «Мотор Січ» за 2009-2010 рр. можна зробити висновок, що протягом періоду вона зростала за всіма видами продукції. Найменше зростання собівартості спостерігалося за авіадвигуном МС-400, собівартість якого зросла на 1,7% в порівнянні із попереднім роком. Найбільше зростання собівартості відбулося за авіадвигуном АИ-98, собівартість якого зросла на 3,9% в 2010 році відносно 2009 року. Динаміку собівартості основних видів продукції підприємства представимо на рисунку 2. Отже, собівартість усіх видів продукції ПАТ «Мотор Січ» упродовж періоду зростає, причиною чого є збільшення усіх складових витрат на виробництво через зростання цін на сировину та матеріали, тарифів на електроенергію, вартості трудових ресурсів тощо. Побудову та вдосконалення системи управління витратами на підприємстві пропонується здійснювати шляхом: виділення основних понять і процедур системи управління витратами; виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві; формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообороту до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження [5, с. 126].

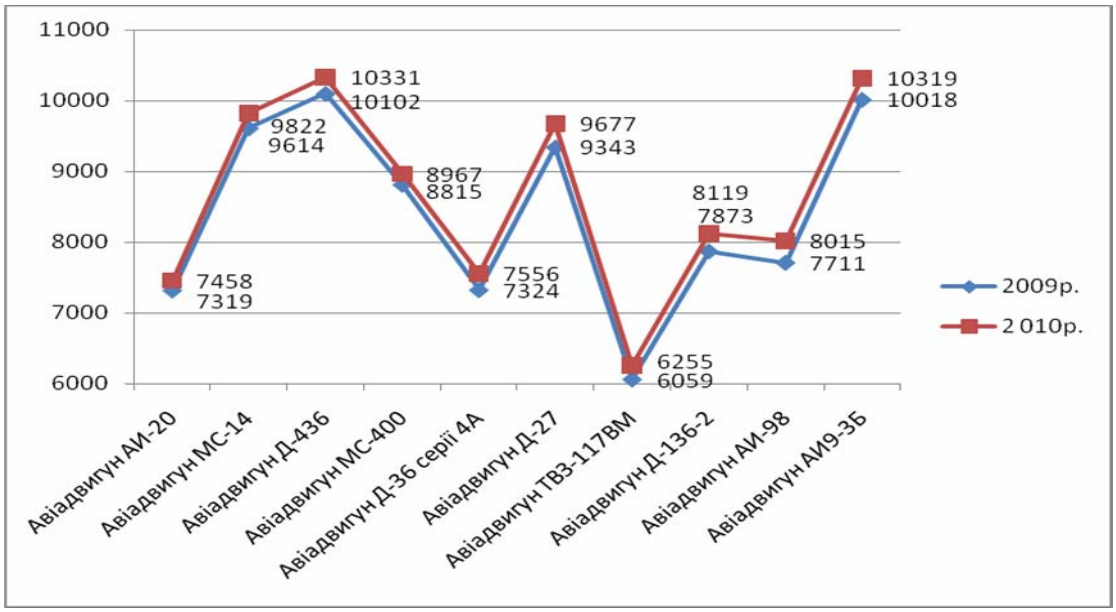


Рис. 2. Динаміка собівартості основних видів продукції ПАТ «Мотор Січ», тис. грн.

Сьогодні доцільно планувати собівартість продукції, виходячи з її ціни на ринку, тобто із застосуванням системи планування таргет-костинг (target-costing). Система досить відома у світі, в Україні її запровадження ще не набуло значного поширення. Таргет-костинг дає можливість оптимального розрахунку витрат на виробництво продукції і встановлення тієї ціни, яка дійсно відповідає вимогам ринку. Система успішно використовується більше ніж 80% великих японських підприємств, а також значною частиною американських та європейських компаній. Замість того, щоб формувати вартість продукції звичним для всіх шляхом і орієнтуватися на визначений прибуток, підприємству необхідно брати до уваги те, скільки споживач готовий заплатити за цей товар, враховуючи конкурентний рівень цін. Основа концепції – це інший підхід до взаємозв'язку між такими показниками як ціна, прибуток та собівартість.

Система нормативного обліку може бути використана керівництвом як ефективний інструмент в органічному взаємозв'язку обліку витрат за видами, місцями виникнення витрат і об'єктах калькулювання,

що дозволяє підсилити його контрольні функції, практично організовуючи диференційований облік витрат за методом АВС (Activity-Based-Costing). Початковою стадією застосування АВС є визначення переліку і послідовності робіт на підприємстві шляхом розчленування складних робочих операцій на найпростіші складові паралельно з розрахунком споживання ресурсів. Система АВС заснована на принципі: продукція споживає види діяльності, а виробнича діяльність споживає ресурси. Система АВС забезпечує облік витрат по кожному виду продукції на кожному етапі виробничого процесу, закладає основу для управління витратами по виробничих центрах, підсумкового аналізу собівартості конкретних виробів. Введення даної системи також веде до скорочення тривалості виробничого процесу в результаті управління тими видами діяльності, які не підвищують цінності виробу (транспортування, складування, сортування тощо). Методологія цієї системи може бути активно використана при визначенні принципів виділення місць виникнення витрат, які представляють собою технологічний процес, окремий підрозділ, що виконує однорідний процес або функцію в процесі виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг).

Висновки

Система управління витратами підприємства має ґрунтуватися на найдосконаліших формах і методах контролю й управління витратами. Метою контролю є виявлення стану, а метою управління – забезпечення роботи, яка відповідає поточним та перспективним планам. На сьогоднішній день досвід підприємств в організації системи управління витратами зводиться переважно до перевірок виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Але за умови економічної зацікавленості у кінцевих результатах необхідна така система управління, функції якої зумовлені ефективністю використання ресурсів. Традиційні підходи до планування собівартості продукції – це віджиті часи минулого, залишки адміністративно-командної економіки. Сьогоднішні умови господарювання вимагають пристосування виробників до запитів та потреб споживачів, до цін, які диктує ринок. Найефективнішою системою планування собівартості продукції є система таргет-костинг, використання якої дозволить українським виробникам продукції (робіт, послуг) зайняти стійкі позиції на ринку.

Проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності підприємства. У сучасних умовах необхідно, щоб система «стандарт-кост» постійно переглядалася і у випадку необхідності модернізувалася для того щоб відображати зміни, які відбуваються у виробничій сфері.

Література

1. Бойко Є.І. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / Є.І. Бойко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.6. – С. 139–143.

2. Городня Т.А. Оптимізація собівартості продукції підприємства / Т.А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.1. – С. 326–330.

3. Власюк Г.В. Оцінювання управління витратами виробництва / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія : Економіка і підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 35–39.

4. Голубовський Л.І. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л.І. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 187–192.

5. Жовнірова М.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / М.В. Жовнірова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 19.2. – С. 126–132.

6. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами : [навч. посіб.] / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська– К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.

7. Кальєніна Н.В. Інструментарій системи управління витратами підприємства / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія : Економіка і підприємництво. – 2011. – № 6. – С. 92–94.

8. Литовченко О.Ю. Удосконалення процесу управління витратами підприємств за допомогою інструментів структурно-функціонального моделювання / О.Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 162–165.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджений наказом Міністерства фінансів України №318 від 31 грудня 1999 р., зареєстрований у Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за № 27/4248.

10. Скрипник М.І. Методи обліку і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять / М.І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 2 (14). – С. 202–206.

11. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навчальний посібник / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Либідь. – 2002. – 656 с.

References

1. Boiko Ye.I. Udoskonalennia systemy upravlinnia vytratamy na pidpryiemstvakh, Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2008, No. 18.6, pp. 139–143.

2. Horodnia T.A. Optymizatsiia sobivartosti produktsii pidpryiemstva, Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2011, No. 21.1. pp. 326–330.

3. Vlasiuk H.V. Otsiniuvannia upravlinnia vytratamy vyrobnytstva, Derzhava ta rehiony. Seriia : Ekonomika i pidpryiemnytstvo, 2010, No. 2, pp. 35–39.

4. Holubovskyi L.I. Analiz suchasnykh metodiv upravlinnia vytratamy, Halytskyi ekonomichnyi visnyk, 2010, No. 1 (26), pp. 187–192.

5. Zhovnirova M.V. Udoskonalennia systemy upravlinnia vytratamy na pidpryiemstvakh, Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2010, No. 19.2, pp. 126–132.

6. Ivaniuta P.V., Luhivska O.P. Upravlinnia resursamy i vytratamy. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury, 2009, 320 p.

7. Kalienina N.V. Instrumentarii systemy upravlinnia vytratamy pidpryiemstva, Derzhava ta rehiony. Seriia : Ekonomika i pidpryiemnytstvo, 2011, No. 6, pp. 92–94.

8. Lytovchenko O.Yu. Udoskonalennia protsesu upravlinnia vytratamy pidpryiemstv za dopomohoiu instrumentiv strukturno-funktsionalnoho modeliuvannia, Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, 2011, No. 36, pp. 162–165.

9. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty", zatverdzhenyi nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy No. 318 vid 31 hrudnia 1999 r., zareiestrovanyi u Ministerstvi yustytsii Ukrainy 19 sichnia 2000 r. za No. 27/4248.

10. Skrypnyk M.I. Metody obliku i metody kalkuliuvannia: sutnist i spivvidnoshennia poniat, Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats, 2010, No. 2 (14), pp. 202–206.

11. Tsal-Tsalko Yu. S. Vytraty pidpryiemstva. Kyiv, Lybid, 2002, 656 p.

Надійшла 01.01.2013; рецензент: д. е. н. Ткаченко А. М.

УДК. 330.47

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, С. І. ПАСІЧНИК, І. В. КОВАЛЬСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті досліджено питання управління конкурентоспроможності підприємства на основі системного підходу, а також обґрунтовано необхідність використання такого підходу. Виділено структурні складові та принципи системи управління конкурентоспроможністю підприємства, обґрунтовано та запропоновано концепцію управління підприємства, спрямовану на підтримання належного рівня конкурентоспроможності та можливості його підвищення.

Ключові слова: системний підхід, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю підприємства, основні закони системи.

O. V. PROSKUROVYCH, S. I. PASICHNYK, I. V. KOVALSKIY
Khmelnytskyi national university

COMPETITIVENESS OF COMPANIES USING SYSTEMIC APPROACH

The main purpose of the paper is to formulate a systematic approach to the issue of competitiveness due to the need for a qualitatively new look at the conditions, sources, key factors that ensure high competitive status of domestic enterprises in the market. The article deals with management issues of competitiveness on the basis of a systematic approach, as well as the necessity of using such an approach. Highlight structural elements and principles of management of enterprise competitiveness, validated and proposed the concept of enterprise management aimed at maintaining an appropriate level of competitiveness and the possibility of its increase. The importance of a systematic approach to the management of enterprise competitiveness is that it allows you to comprehensively evaluate the competitiveness of the company, its management system as a whole and in specific competitive advantages, to analyze any situation within a single system, to identify the nature of the problems. Competitiveness of enterprises depends on the proper selection of activities, establishing proportions between them, rational arrangement of components, the completeness and rationality of a systematic approach. Management of competitiveness will be effective if the principle of consistency, which manifests itself through competitive factors, determining competitive advantage and build basic foundations of the concept of competitiveness, able to work effectively at all levels.

Keywords: systemic approach, competitiveness, competitiveness management company, the fundamental laws of the system.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин у нашому суспільстві значно розширюється конкурентне поле і збільшується кількість суб'єктів конкурентних відносин, відповідно, змінюються і завдання та підходи до питання конкурентоспроможності. Саме тому, для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності вітчизняним підприємствам, необхідно орієнтуватись на зміни у зовнішньому середовищі функціонування підприємств та постійно підвищувати результативність процесу управління своєю господарською діяльністю. Усе це вимагає розробки нових підходів, методів і технології управління,

які передбачають використання системного підходу, де пріоритетом має бути управління конкурентоспроможністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато дослідників теорії управління займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, котрі сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища, а також адаптації до нових умов. Різним аспектам теорії і практики конкурентоспроможності як елементу управління діяльністю підприємства присвячені роботи таких зарубіжних науковців, як А. Маршал, А. Сміт, Дж. Мур. Серед фундаментальних праць, які стали класичним надбанням теорії конкурентних переваг і основою для розвитку світової теорії конкуренції, виділяють «Стратегію конкуренції» М.Е. Портера. Займались цією проблемою і такі вітчизняні дослідники: В. Герасимчук, В. Геєць, А. Воронкова, Ю. Іванова, В. Корінєва. Однак, не зважаючи на велику кількість досліджень, в сучасній економічній літературі недостатньо приділено увагу методичним і практичним аспектам управління конкурентоспроможністю підприємства, що формує необхідність створення наукових основ управління конкурентоспроможністю підприємства.

Мета статті полягає у формулюванні системного підходу до проблематики конкурентоспроможності з огляду на необхідність вироблення якісно нового погляду на умови, джерела, фактори, що забезпечуватимуть високий конкурентний статус вітчизняних підприємств на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час трансформації економічних відносин, нестабільності економічних явищ та процесів необхідний новий погляд на формування сучасної концепції конкурентоспроможності. Цілісна концепція конкурентоспроможності в методологічному та прикладному розумінні повинна ґрунтуватися на принципі системності, який найповніше відповідає якісно новому стилю мислення та господарювання, спрямованому на системний аналіз параметрів, факторів, важелів, здатних забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Теоретичною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів: процесного, системного, ситуаційного.

Як об'єкт управління, конкурентоспроможність підприємства може бути описана за допомогою ряду параметрів, які призначені для визначення закономірностей та можливих шляхів розвитку досліджуваних явищ і процесів. Така сукупність взаємозалежних елементів у науці одержала назву системи. Система (грец. – «складене з частин», «поєднання», від «поєдную, складаю») – комплекс підсистем, елементів та компонентів і їм характерних властивостей, взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісну нову інтегративну цілісність [1].

Системний підхід — це філософія управління, метод виживання на ринку, метод перетворення складного в просте, сходження від абстрактного до конкретного [2]. Він передбачає дотримання основних законів системи, а саме [3]:

1) композиції, тобто узгодження спільної і приватної мети;

2) пропорційності, (внутрішня пропорційність повинна поєднуватись із зовнішньою пропорційністю, тобто відповідним рівнем розвитку елементів зовнішнього середовища);

3) зважання на «вузьке місце», де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи;

4) онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства (товару);

5) інтеграції, що спрямовують систему на високий рівень організації і що дають змогу одержати синергетичний ефект;

6) інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну умову конкуренто-спроможності;

7) стійкості, що висуває вимоги до побудови системи (статичний стан) і до її функціонування (динамічний стан).

Значимість системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства полягає в тому, що він дозволяє всебічно оцінити конкурентоспроможність підприємства, його систему управління як у цілому, так і на рівні конкретних конкурентних переваг, проаналізувати будь-яку ситуацію в межах окремо взятої системи, виявити характер проблем [4]:

1) виходу (забезпечення матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними та іншими видами ресурсів);

2) процесу (перетворення ресурсів у результат);

3) входу (продукція, послуги, інформація).

Відповідно до поставлених завдань, які формуються на вході системи управління конкурентоспроможністю, підприємству необхідно забезпечити проведення маркетингових досліджень, моніторинг основних конкурентів, розробити можливі сценарії розвитку, відібрати найбільш вигідні варіанти та забезпечити умови для реалізації розробленої маркетингової стратегії. Адже за будь-яких умов процесу перетворення «входу» на «вихід» системи управління конкурентоспроможністю підприємства

параметри «виходу» будуть неконкурентними, якщо не забезпечити конкурентоспроможність «входу» системи.

Отже, у загальному вигляді поняття «система» характеризується [5]:

1) наявністю ряду елементів;

2) наявністю зв'язків між ними;

3) цілісним характером даного явища або процесу.

Системність передбачає, по-перше, ієрархічність розгляду сутнісного розуміння конкурентоспроможності, по-друге, оцінювання факторів впливу на конкурентоспроможність, по-третє, визначення конкурентних переваг і засадничих підвалин побудови концепції конкурентоспроможності. Вона передбачає також поєднання принципів локального і глобального характеру, які поширюються як на макро-, так і на макрорівні [6].

Системність у дослідженні конкурентоспроможності проявляється через фактори, які впливають на конкурентоспроможність на кожному ієрархічному рівні. Зокрема, конкурентоспроможність національної економіки залежатиме від глобалізаційних викликів та тенденцій, що склалися на міжнародних ринках. Спектр внутрішніх факторів доволі широкий і охоплює сферу освіти, зайнятості, підприємництва й малого бізнесу, інформаційні технології тощо. На конкурентоспроможність регіону (галузі) також впливатимуть глобалізаційні фактори і, крім того, історично сформований поділ праці (спеціалізація) та специфіка регіону.

Доповнює поняття системності ще один елемент – конкурентні переваги, які можна визначити на основі попереднього оцінювання факторів впливу. Конкурентні переваги деякі науковці трактують як «динамічна система ресурсів, яка забезпечує суб'єктові господарювання отримання переваги перед прямими і непрямими конкурентами шляхом створення ексклюзивної цінності для споживача, базуючись на інноваційному типі розвитку» [7].

В основі організації системи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства покладено такі етапи [8]:

- Стратегічний моніторинг або збір конкурентно-важливої інформації, яка повинна відображати суперечливість економічного середовища, альтернативних тенденцій, протиріччя системи економічних інтересів ділових партнерів та конкурентів.

- Розробка управлінських дій, зорієнтованих на зовнішнє середовище передбачає збір якомога ширшої інформації про зовнішнє середовище, оцінку фактичного стану зовнішнього середовища та його стратегічний аналіз або прогнозування на довгострокову перспективу. При цьому відбувається відхід від традиційного математичного чи імітаційного моделювання, експертних оцінок.

- Орієнтація на внутрішні можливості підприємства. Якщо дослідження зовнішнього середовища базується на системному підході, то вивчення внутрішніх можливостей на методі ситуаційного аналізу. Мета ситуаційного аналізу полягає у формуванні концепції конкурентоспроможної ділової стратегії, зорієнтованої на зовнішнє оточення на основі урахування слабких та сильних сторін підприємства. На цьому етапі необхідно надати інтегральну оцінку фактичного стану підприємства (його фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів).

- Розробка системи дій, яка зорієнтована на конкретну ринкову ситуацію у певному конкурентному оточенні підприємства з урахуванням результатів зовнішніх та внутрішніх досліджень.

Основними факторами, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, можна вважати [9]:

- забезпечення унікальності власної марки у порівнянні з конкурентами протягом тривалого часу;

- забезпечення специфічних потреб споживачів;

- забезпечення специфічними особливостями та оригінальними ресурсами підприємства.

Будь-яка організаційна система має будуватись на визначальних принципах. При цьому принцип визначають як вихідне положення економічної теорії, основне правило організації конкретної економічної діяльності. Управління конкурентоспроможністю підприємства здійснюється на основі принципів формування стійкої конкурентної позиції – комплексності, системності, динамічності, безперервності, оптимальності та конструктивності, і основних принципів теорії конкуренції – еквіфінальності, інкременталізму, емерджентності [10].

Комплексність передбачає забезпечення взаємозв'язку всіх елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства при ухваленні управлінських рішень та врахуванні змін як в окремих об'єктах управління, так і в кінцевих результатах всього підприємства.

Системність визначає необхідність представлення управління конкурентоспроможністю підприємства як системи; системний підхід дає змогу врахувати всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління, дозволяє при постановці цілей всебічно зважувати чинники та спрямовувати механізми управління конкурентоспроможністю на досягнення поставлених цілей.

Динамічність проявляється у прийнятті управлінських рішень з управління конкурентоспроможностю підприємства на основі вивчення чинників динамічних змін процесів підтримки потенційних можливостей та покращення конкурентних позицій підприємства.

Безперервність реалізується в необхідності постійного управління конкурентоспроможністю підприємства.

Оптимальність зумовлює прийняття оптимального управлінського рішення щодо формування конкурентних переваг підприємства, досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності та забезпечення можливостей його підвищення, яке найбільшою мірою відповідає системі ціннісних установок.

Конструктивність полягає у логічній послідовності формування стратегії і тактики забезпечення конкурентоспроможності підприємства, обґрунтуванні їх вибору та напрямів реалізації.

Принцип еквіфінальності в теорії конкуренції передбачає існування різних шляхів досягнення бажаних характеристик об'єкта, стан якого змінюється у часі.

Відповідно до принципу інкрементализму, при прийняття управлінського рішення відносно досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності, підприємство орієнтуючись на незначні, поступові, логічно пов'язані організаційні зміни, які слід ретельно оцінити в напряму узгодженості зі змінами ринкового середовища (тобто існуючі організаційні заходи розвитку умов конкурентоспроможності необхідно проаналізувати з врахуванням змін ринкового середовища).

Реалізація принципу емерджентності полягає у досягненні відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки поєднанню основних елементів її формування в цілісну систему.

Саме інтегрований підхід до основних функцій управління лежить в основі побудови системи конкурентоспроможності підприємства. Основні функції представлені на рис. 1 [11].



Рис. 1. Основні функції управління конкурентоспроможністю підприємства

Розглянемо детальніше кожну із цих функцій:

- аналіз показників, що характеризують конкурентоспроможність продукції, потенціал та ринкову активність підприємства;
- планування – розробка стратегії з метою покращення конкурентної позиції підприємства на ринку;
- організація заходів щодо реалізації розробленої конкурентної стратегії;
- мотивація персоналу підприємства за допомогою матеріального та морального стимулювання працівників для досягнення конкурентних переваг;
- контроль за виконанням розробленої конкурентної стратегії підприємства, регулювання діяльності в тому розумінні, що через нього здійснюється узгодження дій різних підрозділів підприємств і координація різних напрямів діяльності для забезпечення високої ефективності конкурентних переваг.

Забезпечення конкурентоспроможності на основі факторів виробництва є найпростішою формою, але, з огляду на вичерпність ресурсів, зокрема, природних, має обмежені можливості та позбавлена довгострокової перспективи. Конкурентні переваги на основі інноваційного поступу можливі за умови наявності не стільки інноваційних ідей, скільки реальної інвестиційної підтримки, необхідної для доведення їх до комерційного результату [12].

Висновки. Таким чином, процеси глобалізації світової економіки, зусилля України з інтеграції економіки країни у світову систему господарювання спричинили посилення конкуренції як на світовому, так і на внутрішньому ринку України. Конкурентоспроможність різних підприємств залежить від правильного підбору видів діяльності, встановлення пропорцій між ними, раціонального розташування компонентів, тобто від повноти і раціональності застосування системного підходу. Управління конкурентоспроможністю буде ефективне за умови дотримання принципу системності, який проявляється через фактори конкурентоспроможності, визначення конкурентних переваг і засадничих підвалин побудови концепції конкурентоспроможності, здатної ефективно працювати на усіх рівнях.

Література

1. Іфтемчук В.С. Навчальний економічний словник-довідник / За наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемчука. – Л . : "Магнолія 2006", 2007. – 688 с.

2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / В.О. Василенко – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.

3. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств / О.Єфімова // Персонал № 2 – 2007. – С. 67–72.

4. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. – К. : Основи, 1976. – 390 с.

5. Малярець Л.М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності

підприємства : [монографія] / Л.М. Малярець, Л.О. Норік. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. − 216 с.

6. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.

7. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. − Х. : Изд. ХНАДУ, 2003. − 186 с.

8. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. − 592 с.

9. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : [монографія] / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. − Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. − 352 с.

10. Мороз Л.І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Л.І. Мороз, О.Р. Адельшінова // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2008. − № 611. – С. 147–155.

11. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. − Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. − 328 с.

12. Циба В.Т. Системна теорія особистості: регулятивно-детерміністська парадигма [Електронний ресурс] / В.Т. Циба. − Режим доступу : http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m =6&n=45&c=925.

References

1. Bashnyanyna H. I., Iftemchuka V. S. Navchal'nyy ekonomichnyy slovnyk-dovidnyk. L'viv "Mahnoliya 2006", 2007, 688 s.

2. Vasylenko V. O. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navchal'nyy posibnyk. Kyyiv, TsUL, 2003, 504 s.

3. Yefimova O. Systemnyy pidkhid – osnova upravlinnya diyal'nistyu pidpryyemstv. Personal #2 – 2007, S. 67–72

4. Porter M.E. Stratehiya konkurentsiyi. Kyyiv, Osnovy, 1976, 390 s.

5. Malyarets' L.M., Norik L.O. Ekonomiko-matematychni aspekty diahnostyky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva. monohrafiya Kharkiv, Vyd. KhNEU, 2009, 216 s.

6. Piddubna L. I. Konkurentospromozhnist' ekonomichnykh system teoriya, mekhanizm rehulyuvannya ta upravlinnya. monohrafiya Kharkiv, INZhEK, 2007, 368 s.

7. Shynkarenko V. H., Bondarenko A. S. Upravlenye konkurentosposobnost'yu predpryyatyya. Kharkiv, Yzd. KhNADU, 2003, 186 s.

8. Horbatov V. M. Konkurentosposobnost' y tsyklы razvytyya yntehryrovannыkh struktur byznesa. Kharkiv, YD "YNZhЭK", 2006, 592 s.

9. Ivanov Yu. B., Orlov P. A., Ivanova O. Yu. Konkurentni perevahy pidpryyemstva otsinka, formuvannya ta rozvytok monohrafiya. Kharkiv, VD "INZhEK", 2008, 352 s.

10. Moroz L. I., Adel'shinova O. R. Shlyakhy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpryyemstv v umovakh hlobalizatsiyi. Visnyk natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika", 2008, # 611, S. 147–155.

11. Ponomarenko V. S., Trydid O. M., Kyzym M. O. Stratehiya rozvytku pidpryyemstva v umovakh kryzy monohrafiya. Kharkiv, VD "INZhEK", 2003, 328 s.

12. Tsyba V. T. Systemna teoriya osobystosti rehulyatyvno-determinist•s'ka paradyhma [Elektronnyy resurs] Rezhym dostupu http www.politik.org.ua vid magcontent.php3?m =6&n=45&c=925.

Надійшла 18.03.2013

УДК [005.5:005.6:658.5:006]

О. С. КРАВЧЕНКО, Л. А. ГАБРІЄЛЯН
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ІНТЕГРАЦІЯ ЕВОЛЮЦІЙНИХ І РЕВОЛЮЦІЙНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано організаційно-методичну модель аналізу, контролінгу і удосконалення бізнес-процесів підприємства, що передбачає поєднання сучасних еволюційних і революційних методів управління змінами. Даний підхід дозволяє поєднати такі сучасні концепції, як «управління якістю» і «реінжиніринг» у рамках інтегрованої системи менеджменту на підприємстві, що дозволяє гнучко та своєчасно реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, і підвищити конкурентоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: бізнес-процес, реінжиніринг, управління якістю, система менеджменту якості, збалансована система показників, управління змінами, оптимізація діяльності, організаційно-методична модель, цикл Шухарда-Демінга (PDCA), всебічне управління якістю.

E. S. KRAVCHENKO, L. A. GABRIELYAN
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine

INTEGRATION OF EVOLUTIONARY AND REVOLUTIONARY METHODS OF CHANGE MANAGEMENT AS A BASIS FOR THE EFFECTIVE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES

The aim of research is to develop organizational and technical foundations of the formation mechanism of integration management business processes by creating an integrated system of planning, implementation, diagnostics and optimization. The article analyzes existing approaches and methods to the management of business processes, the basic concepts and principles of implementation of these methods. The study of modern economic literature has shown that not all methods are possible and should be used on the basis of Ukrainian enterprises due to the specificity of the economy and the "culture of production" in comparison with Western models of business. The article presents a mechanism for integrating system management changes at the domestic process-oriented enterprises. The article was described organizational and methodological model integrate the different methods of managing the strategic changes that can be used on the basis of companies that are interested in enhancing the long-term sustainability through the developing process approach.

Keywords: business process reengineering, quality management, quality management system, the balanced scorecard, change management, optimization of organizational and methodological model cycle Shuhart-Deming (PDCA), a comprehensive quality management.

Вступ

Сучасне бізнес-середовище характеризуються високим динамізмом, постійно зростаючим рівнем конкуренції і вимог споживачів. В даних умовах, у центрі уваги успішних підприємств на сьогоднішній день не функції, а процеси, кінцевим результатом яких є задоволення клієнтів. Але сьогодні лише невелика кількість українських підприємств веде діяльність згідно з концепцією процесного підходу. Управління бізнес-процесами підприємства передбачає їх постійне покращення і оптимізацію, тому найважливішими інструментами процесного управління є методи вдосконалення бізнес-процесів, яких на сьогоднішній день існує велика кількість і використання одного лише методу у чистому вигляді буває неефективним. Таким чином, актуальність даної теми у пошуку новітніх шляхів поєднання існуючих окремих методів управління змінами для досягнення синергетичного ефекту. Управління бізнес-процесами як одна з багатьох сучасних стратегічних концепцій управління змінами пришла до України з заходу. Але в останнє десятиріччя дана тема є об'єктом дослідження і вітчизняних вчених. Серед найбільш відомих закордонних вчених, що досліджували дану проблему, наступні: М. Хаммер, М. Робсон і Ф. Уллах, В. Демінг, В. Шухарт, Р. Каплан і Д. Нортон, Дж. Чампі. Серед вітчизняних та російських вчених можна виділити наступних: Ю.Ф. Тельнов, Е.Г. Ойхман, В.А. Івлев та ін.

Дослідження механізму формування ефективної моделі управління бізнес-процесами підприємства на основі інтеграції еволюційних і революційних методів

Вчені виділяють два сучасних підходи до управління стратегічними змінами на підприємстві: еволюційний і революційний.

Еволюційні зміни спрямовані на організаційний розвиток підприємства і носять поступовий характер, для методів даної моделі характерним є довгий термін реалізації. Найчастіше вони застосовуються, коли на підприємстві відчувається, так звана, криза успіху, стратегічна криза або криза розвитку.

Революційні зміни носять терміновий характер та відрізняються кардинальністю і відносно коротким терміном впроваджених змін. Найчастіше революційні зміни застосовуються при виникненні кризової ситуації на підприємстві, при значному погіршенні показників ефективності його діяльності.

Еволюційна концепція (концепція організаційного розвитку) визначається як довгостроковий, ретельний, всеосяжний процес зміни і вдосконалення організації та працюючих у ній людей, в першу чергу, повинні змінюватися погляди, ціннісні подання та моделі поведінки членів соціо-технічної системи, а потім і сама система (підприємство). Метою таких змін є одночасне підвищення продуктивності підприємства та якості праці. Серед основних методів, що використовуються у рамках даної концепції можна виділити:

- «Тотальне управління якістю» («Total Quality Management», TQM);
- «Бережливе виробництво» («Lean Production»);
- «Концепція 6 Сігма» («6 Sigma») та ін.

Революційна модель змін (основоположниками є М. Хаммер, Дж. Чампі) – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування підприємства та його найважливіших процесів, результатом якого є різке покращення кількісно вимірюваних показників. Відповідно до цієї концепції здійснюється глибинна реорганізація підприємства по усьому ланцюжку створення вартості. Нові рішення повинні свідомо впроваджуватися в життя жорстким і недемократичним шляхом. У центрі будь-якого перегляду господарського процесу ставиться задоволення запитів внутрішніх і зовнішніх клієнтів. Передумовою є орієнтація всього виробничого процесу на клієнта, використання новітніх інформаційних технологій.

Наведені вище підходи засновані на процесній теорії управління. З метою виділення загальних ознак проведено аналогію процесно-орієнтованих методів, спрямованих на вдосконалення бізнес-процесів підприємства (табл. 1), запропоновано у [1]. Для проведення дослідження було обрано саме 3 наведених у таблиці методи не випадково. Їх стратегічний взаємозв'язок буде розглянуто далі (рис. 1). У загальному вигляді такий вибір обумовлений не тільки сутністю призначення даних методів, але і сучасним станом економіки України та «культурою виробництва вітчизняних підприємств».

Система менеджменту якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для загального управління якістю. Вона призначена для постійного поліпшення показників діяльності, для підвищення конкурентоспроможності організації на вітчизняному та світовому ринках, визначає конкурентоспроможність будь-якої організації. Система менеджменту якості, розроблена у відповідності зі стандартом ISO 9000, – це управлінська система, заснована на структурованому наборі елементів, які реалізують всі функції діяльності підприємства по досягненню якості, наведено у [2]. В основі побудови СМЯ лежать базові принципи всебічного управління якістю (TQM). У чистому вигляді СМЯ буде функціонувати не на кожному вітчизняному підприємстві через те, що, як це часто буває, процес ний підхід залишається задокументованим тільки на папері, але не впровадженим у житті. Або також можливо, що процесний підхід охоплює не усю діяльність підприємства, а лише окремі елементи. У таких умовах не може бути використане всебічне управління якістю, тому що воно, по суті, не є «всебічним».

Реінжиніринг бізнес процесів – це один з найскладніших методів підвищенні ефективності діяльності підприємства, що полягає в революційному усуненні в компанії кризових явищ (точкове покращення бізнес-процесів), комплексній трансформації компанії (комплексне покращення бізнес-процесів), створенні і підтримці системи безупинних покращень результативності бізнесу, запропоновано у [3].

Реінжиніринг, в свою чергу, не можу бути використаний як самостійний інструмент управління змінами на українських підприємствах тому, що він є дуже ресурсовитратним, радикальним та складним. На більшості українських підприємств переважає бюрократичний стиль управління, отже одночасна, термінова та радикальна перебудова без використання підтримуючих методів може призвести до фатальних наслідків.

Збалансована система показників (ЗСП) є найбільш ефективною та широко використовуваною в усьому світі комерційними,державними, промисловими та некомерційними компаніями концепцією реалізації стратегії компанії завдяки її декомпозиції на рівень операційного управління контролю на основі ключових показників ефективності (Key Performance Indicators, KPI). ЗСП забезпечує інтеграцію фінансових та не фінансових індикаторів з урахуванням причинно-слідчих зв'язків між результуючими показниками та факторами, під впливом яких вони формуються, відомо з [4]. Використання ЗСП у чистому вигляді в Україні неможливо через те, що, знову ж таки, досвід впровадження систем планування такого типу, зазвичай, не завершується і вони діють не у повній мірі. Важливим є те, що у самостійному вигляді ЗСП – це лише інструмент стратегічного і операційного планування. Для впливу на виявлені відхилення все одно потрібна розробка додаткових заходів.

Багато вітчизняних підприємств, намагаючись покращити свою діяльність, плутають такі несумісні поняття як «реінжиніринг бізнес-процесів» і «удосконалення бізнес-процесів». Це не одне й те саме. Але, на наш погляд, відмінно від поглядів багатьох експертів, реінжиніринг бізнес-процесів може носити не тільки революційний характер.

Підтвердженням цьому можуть служити висновки М. Робсона і Ф. Уллаха, що знайшли відображення у «Практичному керівництві з реінжинірингу бізнес-процесів». Вони бачать це так: «Іноді про БП кажуть, що він заміняє таку концепцію, як всебічне управління якістю. Це абсолютно невірно, і менеджери вищої ланки повинні розуміти це перед тим, як почнуть проводити реінжиніринг усього, що побачать, і в процесі цього зруйнують багато чого справді цінного», запропоновано у [5].

Отже, який вигляд повинна мати універсальна, ідеально збалансована процесна модель

українського підприємства? Важко відповісти однозначно. Але, на наш погляд, ефективним було б використання саме цієї системи методів (рис. 1). Дана модель, скоріш за все, більше підходить для використання на базі виробничих підприємств.

Таблиця 1

Порівняння процесно-орієнтованих методів управління змінами, виявлення загальних характерних рис

Критерій порівняння	Система менеджменту якості (СМЯ)	Реінжиніринг бізнес-процесів (РБП)	Збалансована система показників (ЗСП)
Сутність методу	Самоаналіз і безперервне удосконалення ефективності діяльності	Радикальне перепроектування бізнесу і внутрішніх процесів.	Вимірювання бізнес-процесів, ефективне використання ресурсів.
Основа функціонування	Орієнтація на бізнес-процеси. Основа функціонування – оцінка якості БП і їх удосконалення.	Орієнтація на бізнес-процеси. Основа функціонування – побудова ідеальної моделі процесу.	Орієнтація на бізнес-процеси. Основа функціонування – оцінка показників ефективності БП і їх оптимізація.
Функції керівництва	Аналіз показників, порівняння із нормативами якості. Виявлення причин відхилень і усунення даних причин та негативних наслідків.	Нетрадиційний погляд на діяльність організації. Здатність до прийняття ризику. Активна робота з персоналом.	Формування стратегії організації, налагодження зв'язків із співробітниками і підлеглими.
Глибина впровадження змін	Значні зміни в структурі процесів, в організаційній структурі.	Повне переосмислення процесів.	Коригування стратегічних орієнтирів і реструктуризація процесів.
Об'єкт змін	Підприємство в цілому.	Підприємство в цілому і ключові процеси.	Підприємство в цілому і ключові процеси.
Мета проведення змін	Аналіз існуючого становища і усунення недоліків.	Підвищення рентабельності	Оцінка результатів діяльності і реалізація стратегії.
Мотиви впровадження змін	Бюрократизм у діяльності підприємства, «криза розвитку».	Кризовий та передкризовий стан підприємства.	Бюрократизм у діяльності підприємства, «криза розвитку».
Термін реалізації проекту змін	Довгий. Результати важко оцінити відразу.	Відносно короткий термін, ефект оцінюється одразу після завершення проекту.	Відносно довгий. Результати помітні при введені показників у дію.

Наприклад, якщо в основу даної системи буде покладено не принципи TQM, а, наприклад, концепцію «6 Сігма», одразу ж постане питання, для яких українських підприємств дана модель буде придатна? Відповідь – не для усіх. На жаль, в Україні, у порівнянні з західними чи японськими підприємствами, ефективність виробничої діяльності знаходиться на досить низькому рівні. Концепція «6 Сігма» у своїй основі вже з початку передбачає найменшу долю браку продукції, а в результаті її впровадження зменшення його практично до нуля. Якщо підприємство суттєво підходить до впровадження такого роду стратегічних змін, воно повинне спершу визначити, на якому етапі розвитку воно знаходиться та на якому рівні якість його основної діяльності.

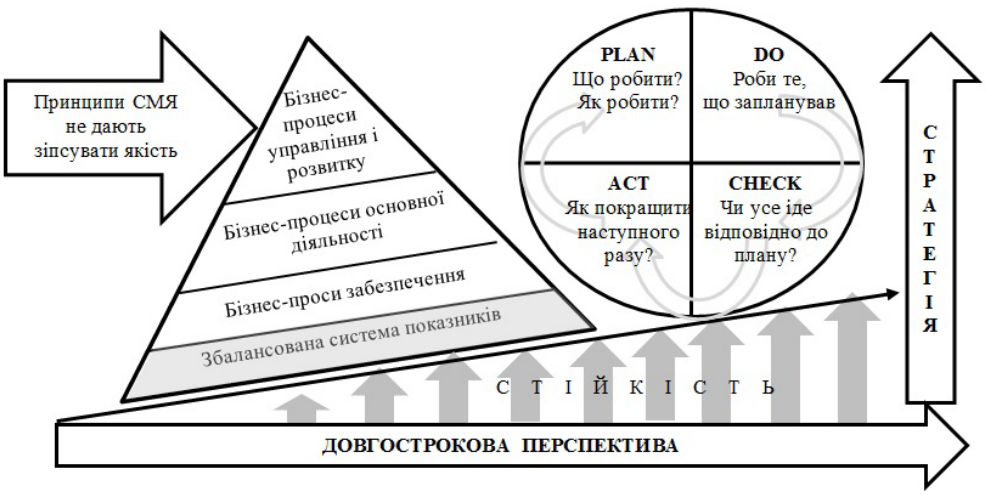


Рис. 1. Інтеграція методів управління удосконаленням бізнес-процесів підприємства

Дана модель цілком охоплює усі стадії діяльності підприємства у рамках процесного підходу.

Принципи СМЯ не дають зіпсувати якість бізнес-процесів підприємства, ефективність яких, в свою чергу, базується на досягненні стратегічних нормативних значень збалансованої системи показників. Це відображено на прикладі піраміди з ієрархічним поділом. Підприємство повинне постійно удосконалювати бізнес-процеси, що пов'язані зі стратегічним розвитком; це є запорукою безперервного удосконалення, згідно з принципами СМЯ. Бізнес-процеси основної діяльності базуються на ефективності забезпечувальних процесів.

На прикладі циклу PDCA Шухарда-Демінга наведено основний принцип ведення діяльності в умовах процесного підходу, основні його стадії передбачають:

1. PLAN (Плануй) – виявлення відхилень, що виявилися у процесі діяльності; прийняття рішення про їх усунення;

2. DO (Роби) – впровадження змін: проведення реінжинірингу або інших оптимізаційних заходів;

3. CHECK (Перевіряй) – перевірка результатів на відповідність вимогам системи менеджменту якості;

4. ACT (Впливай) – аналіз змін за ключовими факторами успіху, що входять у склад збалансованої системи показників; формулювання нових цільових значень показників.

В довгостроковій перспективі чітке дотримання усіх стандартів та вимог системи даних методів, приведе до підвищення стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, буде сприяти найшвидшому досягненню стратегічних цілей.

Висновки

Проведені в даній роботі дослідження дозволили виділити загальні ознаки методів вдосконалення бізнес-процесів, в зв'язку з чим був зроблений висновок про можливість формування механізму інтеграції радикального і безперервного підходів до вдосконалення процесів, де система збалансованих показників застосовується як система показників і критеріїв оцінки функціонування і ефективності бізнес-процесів. Також було розроблено організаційно-методичну модель інтеграції різнопланових методів управління стратегічними змінами, яка може бути використання на базі підприємств, що зацікавлені у підвищенні довгострокової стійкості на основі реалізації процесного підходу. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є формування нових альтернативних процесно-орієнтованих моделей організації бізнесу в Україні.

Література

1. Угрюмова Н.В. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов (на примере промышленных предприятий Челябинской области) : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Н. В. Угрюмова. – М., 2012. – 25

2. Система менеджменту якості. [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nau.edu.ua/ua/study/sistema-menedzhmentu-yakosti.html

3. Реінжиніринг бізнес-процесів. [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/bpr/bpr001.html

4. Збалансована система показників. [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi-monitor.com.ua/solutions/balanced-scorecard

5. Робсон М. Практичне керівництво з реінжинірингу бізнес-процесів / Робсон М., Уллах Ф. Пер. з англ. – М. : Аудит, ЮНІТІ, 1997. – 224 с.

References

1. Ugryumova N. Mechanism integration methods of improving business-processes (in Example of industrial enterprises of Chelyabynsk region): Abstract. dis. on soyskanye uchenoy Class degree. economical. sciences specials. 08.00.05 / NV Ugryumova. – M., 2012. – 25

2. Quality Management System. [Electron resource]. – Mode of access: http://www.nau.edu.ua/ua/study/sistema-menedzhmentu-yakosti.html

3. Business Process Reengineering. [Electron resource]. – Mode of access: http://www.management.com.ua/bpr/bpr001.html

4. Balanced Scorecard. [Electron resource]. – Mode of access: http://www.kpi-monitor.com.ua/solutions/balanced-scorecard

5. Robson M., practical guide to business process reengineering. / Robson M., Ulla F. Trans. from English. – M. : Audit Unit, 1997. – 224 p.

Надійшла 03.03.2013; рецензент: д. е. н. Фролова Л. В.

УДК 65.016.7

Т. В. ІВАНОВА
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ З РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

У статті розроблено методичний підхід до визначення напряму з реструктуризації вітчизняних машинобудівних підприємств. Виділено напрями реструктуризації підприємств залежно від сфери діяльності. Запропонований підхід надає змогу прийняти зважене управлінське рішення для проведення змін на підприємстві.

Ключові слова: напрями реструктуризації, машинобудівні підприємства, показники діяльності підприємств.

T. V. IVANOVA
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES BASED ON INTRODUCTION OF ACTIONS FOR RESTRUCTURING

In article methodical approach to definition of the direction of restructuring of domestic machine-building enterprises is developed. The directions of restructuring of the enterprises depending on a field of activity are allocated. The offered approach allows making the weighed administrative decision for carrying out changes at the enterprise.

Keywords: directions of restructuring, machine-building enterprises, indicators of activity of the enterprises.

Постановка проблеми. Для поліпшення стану вітчизняної економіки необхідно вживати заходи, що сприятимуть розвитку галузей промисловості. На основі проведених досліджень виявлено, що на сьогодні машинобудівні підприємства виявилися неспроможними вчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Задля ефективного функціонування підприємства потребують проведення заходів з реструктуризації, які сприятимуть їх відновленню та подальшому розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На вирішення проблеми вибору напрямів реструктуризації підприємств спрямовані дослідження зарубіжних та вітчизняних учених, таких як М. Д. Аістова, С. Б. Довбня, Ж. Л. Крисько, О. А. Лаптєва, Н. В. Семенченко [1–5] та ін. Однак за результатами проведеного аналізу з'ясовано, що головним із недоліків існуючих підходів є те, що досить важко на основі отриманих результатів визначити напрями для проведення реструктуризаційних заходів, що ставить дану проблему в розряд актуальних.

Постановка завдання. Задля визначення шляхів розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств доцільно розглянути низку питань, які пов'язані з вибором напрямів їх реструктуризації, що є недостатньо висвітленими. У зв'язку з цим, основною метою статті є розроблення методичних рекомендацій щодо виявлення напрямів для проведення змін на підприємстві.

Основні результати дослідження. При обґрунтуванні напрямів проведення реструктуризації, необхідно враховувати значну кількість існуючих видів реструктуризації підприємств. Для обрання критеріїв ефективності проведення реструктуризації за основу обрана класифікація процесів реструктуризації підприємств, яка наведена на рис. 1. Пропонується залежно від сфер діяльності підприємств виділити наступні види реструктуризації: виробнича, фінансова та організаційно-управлінська.



Рис. 1. Класифікація процесів реструктуризації підприємств залежно від сфери діяльності (запропоновано автором на основі [2; 3; 6])

Слід зазначити, що критерії вибору напряму реструктуризації кожної сфери діяльності підприємства мають бути незалежними. Для цього пропонується обрати показники діяльності підприємств, які досить часто вживаються для оцінювання діяльності підприємств.

У табл. 1 відображено групи показників, які відображають певну сферу діяльності підприємства.

Для визначення напряму проведення реструктуризації на машинобудівних підприємствах пропонується використовувати нормовані показники динаміки різних сфер їх діяльності, які дозволять співставляти показники, що досить складно порівняти, оскільки вони мають різні шкали оцінювання.

Отже, для проведення розрахунків проведемо нормалізацію запропонованих показників за формулою:

$$X_{norm} = \frac{X - \overline{X}}{\sigma_x}, \quad (1)$$

де X – порівнянний варіант динаміки показника;

$\overline{X}$ – середнє значення показника;

σ_x – середньоквадратичне відхилення показника.

Таблиця 1

Групи показників, що пропонуються для оцінювання напряму проведення реструктуризаційних заходів на підприємстві (запропоновано автором)

№ з/п	Сфера діяльності підприємства	Показники
1	Організаційно-управлінська	Частка ринку
		Плинність кадрів
		Фонд оплати праці
		Показник продуктивності праці
2	Виробнича	Ступінь зносу основних засобів
		Показник фондоозброєності праці
		Коефіцієнт оборотності основних засобів
		Коефіцієнт оновлення основних засобів
3	Фінансова	Коефіцієнт рентабельності продукції
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
		Коефіцієнт чистого прибутку
		Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності

Після нормалізації всіх показників визначається середнє геометричне за кожним з показників та в цілому для групи показників залежно від сфер діяльності підприємства.

Залежно від того, за якою сферою діяльності підприємства отримано в результаті розрахунків найбільший показник, пропонується, у першу чергу, звернути увагу саме на цю сферу для розробки заходів з реструктуризації.

Для виявлення напрямів щодо здійснення заходів з реструктуризації досліджуваних машинобудівних підприємств м. Києва в табл. 2 наведено результати проведених розрахунків згідно із запропонованим методичним підходом.

На основі проведеного аналізу, пропонуємо керівництву підприємств розробляти заходи, які будуть спрямовані на реструктуризацію таких сфер діяльності: ДАКХ «АРТЕМ», ПАТ «НТК «Електронприлад», ПАТ «ТОДАК» – виробнича; ПАТ «Томак» – організаційно-управлінська.

Таблиця 2

Нормалізовані показники динаміки діяльності досліджуваних підприємств за період 2008–2012 рр. (розраховано автором)

№ з/п	Підприємство	Сфера діяльності підприємства	Нормалізоване значення динаміки по сфері
1	**ДАКХ «АРТЕМ»**	Організаційно-управлінська	0,265
		Виробнича	0,415
		Фінансова	0,146
2	**ПАТ «НТК «Електронприлад»**	Організаційно-управлінська	0,265
		Виробнича	0,402
		Фінансова	0,167
3	**ПАТ «Томак»**	Організаційно-управлінська	0,304
		Виробнича	0,166
		Фінансова	0,148
4	**ПАТ «ТОДАК»**	Організаційно-управлінська	0,292
		Виробнича	0,320
		Фінансова	0,181

З метою конкретизації окремих функціональних характеристик обраних напрямів реструктуризації машинобудівних підприємств детальніше розглянемо і визначимо специфіку здійснення кожного з них.

Під організаційно-управлінською реструктуризацією, мається на увазі оцінювання, формування та обґрунтування ефективної діяльності підприємства, що включає наступні напрями:

1) зміни в структурі управління підприємством – ліквідація збиткових підрозділів, формування перспективних підрозділів (шляхом створення нових або об'єднання існуючих), підвищення гнучкості організаційної структури;

2) зміна процесів управління на підприємстві – підвищення ефективності управлінського обліку, удосконалення системи прийняття стратегічних, тактичних і оперативних рішень, запровадження автоматизованих систем для прийняття рішень за напрямами діяльності підприємства;

3) зміни кадрового складу підприємства – аналіз ефективності та оптимізація управлінської структури підприємства.

Організаційна структура на більшості вітчизняних машинобудівних підприємств є лінійно-функціональною або дивізіональною, характеризується незмінністю розмірів, структури та керівного персоналу, що зумовлює стагнацію підприємств.

Зміни у кадровій структурі підприємств передбачають, насамперед, перепідготовку, підвищення кваліфікації робітників, а також впровадження системи мотивації, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва. Система мотивації включає матеріальне винагородження, соціальну захищеність, впевненість робітників підприємства у збереженні робочих місць.

Також для досягнення ефективності в процесі організаційно-управлінських змін необхідно дбати про підвищення злагодженості колективу, створення сприятливого клімату. Оскільки робітники підприємства, у багатьох випадках негативно сприймають реструктуризаційні зміни, адже їх проведення передбачає підвищення вимог до праці, внесення змін до посадових інструкцій, проведення перепідготовки, можливе навіть скорочення працівників, що може гальмувати впровадження запропонованих заходів з реструктуризації підприємства та знижувати їх ефективність.

Що стосується виробничої реструктуризації, то вона має бути спрямована на здійснення наступних заходів:

– модернізація основних фондів;
– технічне переозброєння підприємства;
– продаж або передача в оренду активів, що не використовуються;
– диверсифікація виробництва;
– підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
– удосконалення виробничої структури підприємства на основі впровадження інновацій.

Для розвитку підприємства досить важливими є динаміка виробництва та реалізації продукції, структура активів балансу, їх рух та технічний стан, ефективність і інтенсивність використання основних фондів, ступінь використання виробничих потужностей, інноваційність продукції та процесів, оскільки дані фактори будуть впливати на визначення напрямів виробничої реструктуризації.

Реструктуризація виробництва на підприємстві є досить важливою, оскільки за умов неповної завантаженості його виробничих потужностей, зношеності основних фондів, воно може опинитися на межі банкрутства.

Технічний стан основних засобів також є важливим фактором, які впливають на ефективність діяльності підприємства. На сьогодні у структурі основних фондів машинобудівних підприємств високий рівень зносу, що свідчить про доцільність проведення заходів з реструктуризації.

Фінансова реструктуризація підприємства передбачає комплекс заходів, що спрямовані на забезпечення належного рівня платоспроможності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості підприємства, а також покращення показників ефективності діяльності. Основними напрямами здійснення фінансової реструктуризації є:

− інвестиційний – підвищення ефективності використання внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів, що залучаються для подальшої діяльності підприємства;

− товарно-грошовий – впровадження ефективних підходів до управління оборотними коштами підприємства;

− виробничий – планування виробництва на основі врахування основних вимог зовнішнього середовища, організація контролю за фінансовою стабільністю підприємства, оптимізація показників діяльності підприємства.

Основною причиною проведення фінансової реструктуризації підприємства зазвичай є нестабільність діяльності, що зумовлена: недостатньою кількістю чи нераціональним використанням коштів, незабезпеченістю власними джерелами фінансування, перевищенням темпів зростання кредитних зобов'язань над обсягами виробництва та реалізації продукції, надмірним утворенням дебіторської та кредиторської заборгованості, зменшенням фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел, зниженням платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Залежно від виявлених в результаті проведеного аналізу проблем підприємства здійснюється

фінансова реструктуризація, що може бути реалізована шляхом:

− зменшення запасів шляхом їх реалізації;

− зниження витрат підприємства;

− скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості;

− придбання або продаж акцій інших підприємств;

− продажу частини власних акцій, їх додаткової емісії або зміни номінальної вартості.

Висновки. На основі проведеного дослідження, можна зазначити, що запропоновано підхід до визначення напряму проведення реструктуризаційних заходів, що базується на оцінюванні показників діяльності підприємства, дозволяє обрати сферу для розроблення та впровадження змін на підприємстві.

На нашу думку, актуальним напрямом подальших досліджень є проведення оцінювання ефективності запропонованих заходів з реструктуризації підприємств.

Література

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям : [монография] / М.Д. Аистова. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.

2. Довбня С.Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности : [монография] / С.Б. Довбня. – Днепропетровск : Наука и образование, 2002. – 312 с.

3. Крисько Ж.Л. Визначення потреби і вибір виду реструктуризації будівельного підприємства / Ж.Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 92–98.

4. Лаптева О.А. Оценка и выбор стратегии реструктуризации предприятия / О.А. Лаптева // Приборы и системы. Управление, контроль, диагностика. – 2009. – № 9. – С. 56–60.

5. Семенченко Н.В. Архітектура системи визначення стратегії реструктуризації / Н.В. Семенченко. – К. : ТОВ «ДКС центр», 2011. – 138 с.

6. Терещенко О.О. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О.О. Терещенко, Н.В. Волошанюк // Фінанси підприємств. – 2009. – № 4. – С. 82–90.

References

1. Aistova M.D. Restrukturizatsiya predpriyatii: voprosi upravleniya. Strategii, koordinatsiya strukturnyh parametrov, snizhenie soprotivleniya preobrazovaniyam: monografiya. Moscow, Alpina Pablisher, 2002, 287 p.

2. Dovbnya S. B. Metodicheskie osnovy i napravleniya restrukturizatsii predpriyatiy v promyshlennosti: monografiya. Dnepropetrovsk, Nauka i obrazovanie, 2002, 312 p.

3. Krisko Zh. L. Viznachennya potrebi i vibir vidu restrukturizatsiyi budivelnogo pidpriemstva, Galitskiy ekonomichniy visnik, 2010, No. 3 (28), pp. 92–98.

4. Lapteva O. A. Otsenka i vybor strategii restrukturizatsii predpriyatiya, Pribory i sistemy. Upravlenie, kontrol, diagnostika, 2009, No. 9, pp. 56 – 60.

5. Semenchenko N. V. Arhitektura sistemi viznachennya strategiyi restrukturizatsiyi. – Kiyv, TOV «DKS tsentr», 2011, 138 p.

6. Tereshchenko O.O. and Voloshanyuk N.V. Finansovi dominanti restrukturizatsiyi pidpriemstv, Finansi pidpriemstv, 2009, No. 4, pp. 82–90.

Надійшла 18.03.2013

УДК 658.012

В. В. ТУРЧАК
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються основні засади управління за бізнес-процесами. Суттєву увагу приділено логістичним бізнес-процесам підприємств машинобудування. Визначено порядок побудови моделі бізнес-процесів підприємства.
Ключові слова: бізнес-процеси, процеси управління, основні бізнес-процеси, підтримуючі бізнес-процеси.

V. V. TURCHAK
Vinnitsa Institute of Trade and Economics of KNUTE

FORMATION OF EFFECTIVE BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

The determination of logistics business processes management of enterprises and ways of achieving their consistency are the aim of the article. The basic principles of managing business processes are considered in the article. Business processes reviewed by category. Particular attention is paid to logistics business processes engineering. At the functional level logistic business processes selected are allocated. The model of business processes construction are detected. Organizational principles of logistics system management at an enterprise are proposed. To coordinate duties of the employee should introduce the experience of new organizational forms such as cross-functional teams. Using the process approach and regulation of logistics business processes will provide an opportunity to realize the strategic goals of an enterprise, optimize costs, increase the efficiency of its operations.
Keywords: business processes, management processes, key business processes, supporting business processes.

Постановка задачі. Досягнення ефективності в діяльності підприємства здійснюється на основі комплексного управління бізнес-процесами, ресурсами, фінансово-економічними показниками за єдиними стандартами, тобто на основі інтегрованого управління. Поєднання логістичних бізнес-процесів у єдину систему обумовлено особливостями сучасних умов господарювання. Процесний підхід дозволяє виділити окремі складові логістичної системи, адаптувати їх до змін зовнішнього середовища, надаючи перевагу профільним бізнес-процесам. Зазначене обґрунтовує необхідність використання даного підходу в сучасних умовах господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемі управління бізнес-процесами присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них Л.М. Александровська, А. Берн, А. Большаков, К.С. Есселінг, В.Г. Єліфьоров, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, І.І. Мазур, І.В. Мішуров, В. Михайлов, Х. Ван Нимвегена, Н.Г. Ольдерогге, В.В. Репін, М. Ротер, Ю.Ф. Тєльнов, М. Хаммер, Дж. Харрінгтона, В.К. Чаадаєв, Дж. Чамп, В.Д. Шапіро, А.В. Шеєр, Дж. Шук та інші. Незважаючи на численні дослідження, вітчизняні підприємства орієнтуються переважно на функціональний підхід в управлінні, що свідчить про необхідність подальших розробок у цій сфері та адаптації світового досвіду до українських умов.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення місця логістичних бізнес-процесів в системі управління підприємства та шляхів досягнення їх узгодженості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні суттєва увага приділяється процесно-орієнтованій організації управління. Разом з тим, слід відзначити, що застосування процесного підходу не виключає функціонального, якому відводиться доповнююча роль. Застосування управління по бізнес-процесах відповідає вимогам ISO. Президент компанії Hammer and Company Майкл Хаммер стверджував, що не товари, а процеси їх створення приносять компаніям довгостроковий успіх [1]. Визначаючи сутність даного поняття, слід відзначити, що найбільш загальним уявленням про бізнес-процеси є підхід «вхід–перетворення–вихід». Це стійкий, регулярний, логічно взаємопов'язаний набір дій і процедур для досягнення певного результату бізнес-діяльності [2, с.58]. Всі бізнес-процеси підприємства умовно можна поділити на три категорії [3, с.168–170]:

1) процеси управління – процеси, за допомогою яких здійснюється керівництво функціонуванням системи, спрямовані на управління іншими бізнес-процесами;

2) основні (операційні) бізнес-процеси – це процеси, з яких складається основний бізнес, вони формують результат, споживчі властивості, спрямовані на отримання прибутку (наприклад, дослідження ринку, проектування, закупівля, виробництво, збут);

3) підтримуючі бізнес-процеси – процеси, які підтримують основний бізнес, являють собою постачальників основних бізнес-процесів, забезпечують інфраструктуру компанії (наприклад, бухгалтерський облік, технічна підтримака, підбір персоналу, захист довкілля, управління фінансами тощо).

Слід відмітити актуальність застосування логістичного підходу до ведення господарської діяльності, оскільки логістика стала філософією бізнесу, заснованою на розумінні його цілісності, систематичності, переході до процесного управління [4, с.61-68]. Перехід до процесноорієнтованого

управління дозволяє поєднати в єдине ціле як внутрішні бізнес-процеси підприємства, так і бізнес-процеси партнерів і споживачів. Проведення більш ґрунтовного дослідження регламентації логістичних бізнес-процесів потребує їхнього визначення та класифікації на функціональному рівні. В межах машинобудівного підприємства можна виділити наступні логістичні бізнес-процеси [5; 6]:

- Постачання - вибір постачальників, визначення форм поставок, часу здійснення закупок, ціни матеріалів (продукції), контроль їхньої якості. Нормування витрат матеріальних ресурсів, розрахунок норм витрат за видами виробництва (основне, допоміжне) та об'єктами нормування (деталі, вузли, агрегати, вироби).

- Управління запасами - розрахунок потреб у матеріально-технічних ресурсах. Визначення обсягів постачань, необхідних для задоволення потреб основного та допоміжного виробництва, НДДКР, споживачів (управління запасами сировини, матеріалів, комплектуючих, незавершеного виробництва, готової продукції).

- Складування та зберігання – забезпечення збереження матеріальних ресурсів, дотримання режимів і норм зберігання, контроль за термінами складського зберігання. Управління простором для зберігання запасів (оптимальне розміщення матеріально-технічних ресурсів.

- Логістичні комунікації – забезпечення комунікацій між підприємством, споживачами, постачальниками; основними функціональними сферами підприємства; різними бізнес-процесами, учасниками логістичної системи.

- Вантажопереробка – раціональне використання підйомно-транспортного та технологічного складського обладнання.

- Упаковка – узгодження типорозмірних рядів тари і упаковки з технологічними параметрами складського та вантажоопроблюючого обладнання. Вибір тари і упаковки для різних класів вантажів, забезпечення логістичних технологій транспортування та вантажообробки (захист продукту від псування під час зберігання та транспортування; більш зручне переміщення та зберігання – як наслідок – скорочення витрат на обробку), маркування і штрих-кодування тари та упаковки.

- Управління перевезеннями та транспортування вантажів – управління переміщеннями матеріально-технічних ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих, незавершеного виробництва, готової продукції), вибір необхідних транспортних засобів, способів транспортування, маршруту. Управління внутрішньозаводськими переміщеннями, планування роботи внутрішньозаводського транспорту, організація централізованої доставки продукції всередину підприємства.

- Обробка замовлень – координація видів діяльності, необхідних для виконання замовлення, вибір технічних засобів і технологій прийому, обробки, комплектації замовлення, документообігу.

- Збутова діяльність – своєчасність поставки готової продукції. Раціональна організація поставок (протягом певного періоду часу, до певного моменту часу, негайна поставка). Організація ритмічності поставок готової продукції (рівні або близькі за розмірами проміжки часу). Комплектність поставки готової продукції.

- Ремонт та обслуговування – післяпродажний сервіс (постачання запасних частин та здійснення допомоги споживачам при обслуговуванні, управління якістю логістичного сервісу).

- Логістика зворотніх потоків – післяпродажне обслуговування; прийом, організація переробки товарів, тари, упаковки; повернення товарів, від яких відмовився покупець, повернення товарів після закінчення строку придатності; переробка та утилізація відходів.

Необхідність прийняття оптимальних рішень у сфері мінімізації витрат, підвищення рівня логістичного сервісу та обслуговування покупців, більш ефективного використання ресурсів диктує потребу в організації управління логістичною системою таким чином, щоб досягти узгодженості бізнес-процесів. Останнє на підприємствах машинобудування має забезпечуватись за рахунок:

- Збільшення кількості замовлень і підвищення стабільності попиту, що досягається шляхом підвищення точності планування бізнес-процесів, їх синхронізації; спільного прогнозування попиту, скорочення витрат часу.

- Зниження рівня запасів; зниження ризиків і підвищення надійності планів, налагодження системи постачання за допомогою моніторингу логістичних бізнес-процесів, своєчасного реагування на відхилення в функціонуванні логістичної системи.

- зниження витрат шляхом ліквідації неефективних бізнес-процесів;

- розширення перспектив інтеграції з партнерами;

- вирішення конфліктів між елементами логістичної системи.

Процес організації управління логістичною системою передбачає досягнення узгодженості бізнес-процесів, які забезпечують кінцевий результат цілей, що стоять перед організацією. Таким чином, організація управління являє собою сукупність процесів або дій, що дозволяють утворити та вдосконалити взаємозв'язки між функціональними складовими логістичної системи. Таке вдосконалення спрямоване на забезпечення мети логістичної діяльності – 7 правил логістики та раціоналізацію проходження матеріальним потоком ланок логістичної системи.

Слід враховувати, що в період економічних трансформацій вітчизняні машинобудівні підприємства

знаходяться в умовах високої господарської невизначеності та ризику. Тому вирішення проблеми ефективного управління та використання ресурсів можливе лише за умови приведення цілей і завдань розвитку підприємства у відповідність з вимогами зовнішнього середовища та вибору відповідного стратегічного спрямування. Звідси випливає потреба формування логістичної стратегії, адекватної можливостям, що виникають у нестабільному середовищі. При цьому головне призначення логістичної стратегії – підтримка корпоративної стратегії підприємства в процесі управління основними та супутніми потоками з оптимальними витратами ресурсів. Таке бачення логістичної стратегії дозволяє пов'язати всі логістичні бізнес-процеси із загальною стратегією розвитку підприємства. Зазначене даэ можливість підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства шляхом усунення конфліктів та забезпечення тісної взаємодії з партнерами.

Розробка логістичної стратегії потребує тісного взаємозв'язку з маркетинговою та виробничою підсистемами підприємства. При формуванні стратегічних планів логістики повинно бути враховано політику ціноутворення, характеристики продукту, що випускається, політику обслуговування покупців (способи передачі замовлення, особливості обробки замовлень, час виконання замовлень, рівень наявності необхідної продукції в запасах тощо); виробничі потужності, планові обсяги виробництва. Крім того, необхідною умовою є здійснення постачання в контексті досягнення поставлених цілей. Зазначене досягається, зокрема, шляхом вибору постачальників, що найбільше відповідають визначеним умовам. Важливим чинником стратегічного планування є фінансова складова, яка виступає, з однієї сторони, як джерело інформації про витрати, а з іншої – як обмежувач. Отже, для формування логістичної стратегії необхідно:

- оцінити корпоративну стратегію і визначити шляхи впровадження логістичного підходу в управлінні підприємством, враховуючи маркетингову, виробничу та інші стратегії підприємства;
- чітко визначити логістичні цілі та завдання, поєднуючи їх з цілями та завданнями корпоративної та інших стратегій;
- забезпечити орієнтацію логістичної стратегії на задоволення потреб споживачів, для чого передбачити можливість корегування задач логістичної стратегії і формування основних логістичних компетенцій;
- визначити альтернативні варіанти стратегічних напрямків розвитку логістичної системи та відповідні загальні витрати з метою вибору найбільш оптимального варіанта;
- здійснити вибір стратегічного напрямку в процесі формування логістичної стратегії, виходячи з існуючого стану організації управління логістичною системою;
- забезпечити інформаційну підтримку логістичної діяльності шляхом впровадження інтегрованої інформаційної системи.

Декомпозиція стратегічних цілей на сукупність тактичних і оперативних цілей та завдань передбачає здійснення регламентації логістичних бізнес-процесів шляхом детального опису всіх процесів на підприємстві, для чого закріплюються відповідальні особи та терміни виконання; виявляються функції, що дублюються за підрозділами; визначається більш оптимальна структура управління бізнес-процесами. Після чого здійснюється виділення ієрархії, формування управлінських структур, розподіл функцій, закріплення відповідальності, вибір методів реалізації впливу на керовану підсистему.

Загальний алгоритм побудови моделі бізнес-процесів підприємства зводиться до наступного [7]:

1. Виділення головних процесів – основні види робіт, їх найменування, межі.
2. Класифікація головних процесів – поділ на управлінські та проектні, основні та підтримуючі тощо.
3. Впорядкування процесів – побудова їх структури.
4. Визначення відповідальних – окремого працівника, керівника, групи людей, підрозділу.
5. Фокусування відповідальності – не через функціональні обов'язки, а через процеси – «власник» процесу повинен відповідати за нього від початку і до кінця.
6. Надання «власнику» процесу відповідного статусу.
7. Виділення необхідних ресурсів на виконання бізнес-процесу.

Здіснення цих заходів повинно бути послідовним та системним. Формування ефективного управління бізнес-процесами на підприємствах машинобудування дозволить виділити окремі складові логістичної системи, адаптувати їх до змін зовнішнього середовища, надаючи перевагу профільним бізнес-процесам. Поєднання процесного та системного підходів надасть збалансованості та узгодженості функціональних складових логістичної системи. Досягнення інтегрованості функціональних складових логістичної системи можливе лише за умови відсутності конфліктів між різними підрозділами підприємства. Це висуває потребу вибору лідерів, керівників, здатних об'єднати різні бізнес-процеси підприємства для досягнення оптимальності в управлінні матеріальним потоком.

Проблема групування логістичних функцій в одному відділі є доволі складною. В іншому випадку не буде досягнута повна функціональна відповідальність, що в свою чергу призведе до зниження інтеграційних можливостей підприємства. Завданням перепроектування організаційної структури відповідно до процесного підходу є створення таких умов, за яких крім індивідуальної відповідальності за

результати роботи була б передбачена колективна відповідальність (з пріоритетом останньої). Організація управління логістичною системою повинна знаходитись у підпорядкуванні меті, яка досягається з її допомогою. Таким чином, організаційна структура підприємства повинна пристосовуватись до мети, а не навпаки.

Для вирішення проблеми організації взаємодії і чіткого узгодження функціональних обов'язків суб'єктів логістичної системи на підприємстві доцільно запровадити досвід використання нових організаційних форм управління, який свідчить про пріоритет координації та партнерства і реалізується в організації роботи міжфункціональних команд. В системі управління логістичною системою підприємства таких міжфункціональних команд може бути декілька, з розмежуванням компетенцій та відповідальності.

За умов самоврядування міжфункціональних команд підвищуються інтегративні властивості логістичної системи. Результатами ефективності діяльності таких команд є: в межах внутрішнього середовища підприємства – відсутність неузгодженості між елементами логістичної системи; зовнішнього середовища – задоволення потреб споживача. Перехід до такої організації управління логістичною системою вимагає витрат часу та відповідних передумов взаємодії членів команд. Робота в команді є доволі ефективною, оскільки дозволяє об'єднати взаємодоповнюючі знання, вміння, навички її членів, передбачає взаємну відповідальність, підпорядкованість єдиній меті. В умовах обмеження ресурсів така організація управління – найкращий спосіб досягнення їхнього раціонального використання.

Висновки. У зв'язку з відсутністю групування логістичних функцій у межах єдиної організаційної структури на підприємствах доцільно звернути увагу на процесний підхід – розгляд усіх операцій як складової частини процесів, що їх підтримують. Організація управління на основі процесного підходу, обгрунтована регламентація логістичних бізнес-процесів надасть можливість реалізувати стратегічні цілі підприємства, оптимізувати витрати, що підвищить ефективність його діяльності.

Література

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. — СПб. : Изд-во Санкт-Петербурского университета, 2005. – 288 с.

2. Холин В. Реинжиниринг и логистика взаимосвязи бизнес-процессов в страховых компаниях / В. Холин // Конъюнктура товарных рынков. – 2008. – № 4. – С. 58–64.

3. Христенко Л.М. Побудова бізнес-процесів на підприємствах енергетичної галузі / Л.М. Христенко, К.С. Чевичелова // Економіка, менеджмент, підприємництво : збірник наукових праць Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – 2010. – № 22 (І). – С. 166–175.

4. Білуха М. Логістика матеріальних потоків у будівництві, їх облік і контроль / М. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 29–34.

5. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / [под общ. и научной ред. В.И. Сергеева]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с.

6. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт. – [пер. с 4-го англ. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

7. Кондратьев В.В. Показываем бизнес-процессы: навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов. – М. : ЭКСМО, 2008. – 256 с.

References

1. Khammer M., Champy Dzh. Reynzhynyrynh korporatsyy. Manyfest revoliutsyy v byznese. Sankt-Peterburg, Sankt-Peterburskiyi unyversytet, 2005, 288 p.

2. Kholyn V. Reynzhynyrynh y lohystyka vzaymosviazy byznes-protsessov v strakhovыkh kompanyiakh, Koniunktura tovarnykh rynkov, 2008, No.4, pp. 58–64.

3. Khrystenko L.M., Chevychelova K.S. Pobudova biznes-protsesiv na pidpryiemstvakh enerhetychnoi haluzi, Ekonomika, menedzhment, pidpryiemnytstvo: Zbirnyk naukovykh prats Skhidnoukrainskyi natsionalnyi universytet imeni Volodymyra Dalia, 2010, No.22 (I), pp. 166-175.

4. Bilukha M. Lohistyka materialnykh potokiv u budivnytstvi, yikh oblik i kontrol, Bukhhalterskyi oblik i audyt, 2005, No.3, pp. 29–34.

5. Korporatyvnaia lohystyka. 300 otvetov na voprosy professyonalov. Ed. by V.Y. Serheev. Moscow, YNFRA-M, 2005, 976 p.

6. Stok Dzh. R., Lambert D.M. Stratehycheskoe upravlenye lohystykoi. Moscow, YNFRA-M, 2005, 797 p.

7. Kondratev V.V., Kuznetsov M.N. Pokazivaem byznes-protsessy: navyhator dlia professyonala. Moscow, EKSMO, 2008, 256 p.

Надійшла 18.03.2013

УДК 330.131.7:658

І. В. ТРОЦ
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

В статті розглянуто питання управління ризиками на підприємстві за сучасних умов господарювання. Систематизовано основні шляхи нейтралізації, оптимізації та мінімізації ризиків у діяльності підприємства, визначено їх переваги та недоліки. Доведена об'єктивна необхідність і значущість ризик-менеджменту як невід'ємного елементу управління на підприємстві та наведено системний алгоритм його проведення.

Ключові слова: ризики, ризик-менеджмент, засоби управління ризиками, шляхи нейтралізації ризиків

I. V. TROTS
National University of Khmelnitskiy

RISK MANAGEMENT ON THE ENTERPRISE AND WAYS OF NEUTRALIZING THEM

The paper deals with the issue of risk management at the enterprise under modern conditions of management. The aim of the article is to investigate and systematize the ways of neutralizing, optimization and minimization of risks in the enterprise as the main means of risk management for warning, overcoming and preventing crises on the enterprise in the current economic environment. The introduction in practice of enterprise the risk management system can ensure the stability of their development, to increase reasonableness the decision-making in risk situations, to improve the financial situation through the implementation of all activities under controlled conditions. Risk management should be based on knowledge of the standard methods of risk management, the ability to quickly and accurately assess the specific economic situation and the ability to quickly find a decent, if not the only way out of a particular situation. In the system of risk management at the enterprise main role belong the measures of neutralizing. All considered means of regulating the level of risk focused primarily on reduction of risks to the maximum permissible value. The relevance and importance of design and implementation of risk management at the enterprise is that effective risk management system is needed to sustain continuous operation and development of the company through timely identification, prevention or minimization of risks that threaten its activities. The basic ways of neutralizing of risks on the enterprise are systematized; their advantages and disadvantages are defined. Objective necessity and importance of risk management as an integral part of management in the company are proved.

Keywords: risk, risk management, the methods of risk management, ways of neutralizing of the risks

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки досягнення бажаних результатів діяльності організацій зумовлено оперативністю вибору методів прийняття ефективних управлінських рішень в умовах ризику. Кожний суб'єкт господарювання на всіх рівнях своєї діяльності стикається з неординарними ситуаціями, незапланованими або непередбаченими обставинами, на котрі необхідно швидко та адекватно реагувати. Наявність ризику є неминучою в ринкових умовах господарювання. Крім того, в умовах сучасної ринкової економіки діє принцип співвідношення ризику та доходу, а саме: чим вищий ризик, тим більший можливий прибуток. Саме тому, проблема управління ризиком, подолання невизначеності постійно актуальна в будь-якому секторі економіки. Адже перед будь-яким підприємством рано чи пізно постають наступні питання: як розпізнати ризик чи варто йти на ризик, які можливі наслідки ризику? Тому вкрай важливим є вміння вчасно розпізнавати ризики, адекватно їх оцінювати та вдало керувати ними аби не опинитись в кризовій ситуації. З розширенням зони ризикованих ситуацій ризик-менеджмент стає об'єктивно необхідним і дуже значущим елементом керування, оскільки цілком очевидно, що заходи щодо попередження та запобігання ризикам є менш витратними ніж заходи щодо подолання кризи та її наслідків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що управління ризиками на підприємстві є досить актуальною та поширеною темою серед сучасних науковців. Проблеми аналізу, моделювання та управління ризиком розглядає у своїх працях В.В. Вітлінський [1]. У праці В.В. Лук'янової та Т.В. Головач [5] досліджуються основи та різновиди економічних ризиків, ризикології як науки, а також оцінювання та оптимізація ризиків. Д.О. Марцинковський [6] у своїх роботах висвітлював склад та природу ризиків, сутність і основні структурні елементи ризик-менеджменту. У роботі В.В. Різника [8] розглянуто проблему організації ризик-менеджменту в управлінні проектами та основні етапи його реалізації. Теоретичні основи управління ризиками підприємства розкриті у праці М.О. Турко [9].

Даними працями дослідження проблеми ризиків не обмежується, однак, незважаючи на значний науковий доробок за кризових умов розвитку сучасної ринкової економіки дане питання не втрачає своєї актуальності та потребує більш детального і глибокого дослідження. На нашу думку, недостатньо уваги приділено саме проблемі вибору шляхів нейтралізації ризиків на підприємстві. Адже у динамічних умовах господарювання успіх діяльності та подальшого розвитку підприємства безпосередньо залежить саме від правильного вибору менеджером того чи іншого способу боротьби із можливими та наявними ризиками і кризовими ситуаціями, що дестабілізують його діяльність. Таким чином, стан вивчення та ступінь вирішення даного питання обумовили вибір теми дослідження та визначили її мету.

Метою статті є дослідження та систематизація шляхів нейтралізації, оптимізації та мінімізації

ризиків як основних засобів ризик-менеджменту для попередження, подолання і запобігання кризовим явищам на підприємстві за сучасних умов господарювання.

Окреслена мета досягається шляхом виконання наступних завдань: довести об'єктивну необхідність запровадження на підприємстві системи управління ризиками (ризик-менеджменту); здійснити аналіз та оцінку існуючих шляхів нейтралізації ризиків в діяльності підприємства через дослідження та виокремлення їх переваг та недоліків, в залежності від ситуативного вибору.

Виклад основного матеріалу. На підприємстві за умов ринкової економіки постійно діють найрізноманітніші ризики. Управління і ризик є взаємопов'язаними компонентами економічної системи, тому що бізнес неможливий без ризику і підприємству для успішного функціонування треба не уникати ризику, а вміти оцінювати його ступінь та керувати ризиком для його зменшення. Таким чином, беззаперечною умовою ефективної діяльності суб'єкта господарювання повинно стати формування системи ризик-менеджменту на підприємстві.

У широкому розумінні управління ризиком (ризик-менеджмент) можна визначити як мистецтво і науку про забезпечення умов успішного функціонування будь-якої виробничо-господарської одиниці. У вузькому розумінні це процес розроблення та впровадження програми зменшення будь-яких випадково виникаючих збитків (втрат) [5, с. 169–170].

Отже, управління ризиками – обґрунтування рішень на основі методів, прийомів і заходів, що дозволяють прогнозувати настання ризикових подій, оцінювати їхню ймовірність і вживати заходів до уникнення або зниження негативних наслідків настання таких подій.

Система ризик-менеджменту включає ідентифікацію ризиків, планування заходів щодо зменшення ризиків, моніторинг ризиків і контроль виконання заходів з їх зменшення, аналіз ефективності реалізованих заходів та накопичення досвіду [8]. Система управління ризиками спрямована на досягнення необхідного балансу між одержанням прибутку і скороченням збитків підприємницької діяльності і покликана стати складовою частиною системи менеджменту організації, тобто повинна бути інтегрована в загальну політику компанії, її бізнес-плани та діяльність. Тільки при виконанні цієї умови застосування системи ризик-менеджменту є ефективним.

Ризик-менеджмент передбачає створення необхідної культури та інфраструктури бізнесу з метою: виявлення причин і основних факторів виникнення ризиків; ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків; прийняття рішень на основі проведеної оцінки; вироблення антиризикових управляючих впливів; зниження ризику до прийнятного рівня; організації виконання наміченої програми; контролю виконання запланованих дій; аналізу та оцінки результатів ризикового рішення.

Впровадження в практику підприємств системи ризик-менеджменту дозволяє забезпечити стабільність їх розвитку, підвищити обґрунтованість прийняття рішень у ризикованих ситуаціях, поліпшити фінансове становище за рахунок здійснення всіх видів діяльності в контрольованих умовах [6, с.36].

Управління ризиками являє собою ітеративний процес із чітко визначеними етапами, за допомогою якого менеджери можуть ясно уявити ризики, з якими стикається їхня організація. Технологія проведення ризик-менеджменту базується на уявленні його як цілеспрямованої діяльності керівництва організації і передбачає структурування процесу управління ризиком, тобто виділення етапів прийняття ризикових рішень і зв'язків між ними. Таким чином, для ефективного аналізу і управління системою ризику на підприємстві пропонується використовувати наступний алгоритм проведення ризик-менеджменту, зміст і завдання якого представлені на рис. 1.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОБЧИСЛЕННЯ РИЗИКІВ			
I.	ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ	II.	КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ
– виявлення всіх можливих ризиків; – опис ризиків; – класифікація та групування ризиків; – аналіз вихідних припущень.		– формалізація невизначеності; – розрахунок ризиків; – оцінка ризиків.	
ОПТИМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ			
III.	МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ	IV.	КОНТРОЛЬ РИЗИКІВ
– проектування ризик-менеджменту; – вибір найбільш прийнятної та оптимальної стратегії; – реалізація обраної стратегії.		– моніторинг ризиків; – переоцінка і коригування ризиків; – прийняття оперативних рішень за отриманими відхиленнями.	

Рис.1. Алгоритм ризик-менеджменту на підприємстві [2]

Варто відзначити, що система управління ризиками повинна відповідати таким вимогам: реагувати на реальні ризики ринкової економіки, включати якомога ширший аналіз факторів ризику, максимально зводячи невизначеність до мінімуму; забезпечувати ефективне зниження негативного впливу ризику чи

уникнення такого ризику взагалі; забезпечувати оперативну реакцію на зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства, які можуть призвести до виникнення ризику; функціонувати неперервно; управляюча підсистема повинна взаємодіяти зі всіма підрозділами підприємства [9, с.88].

Таким чином, основними принципами, на яких ґрунтується ефективне управління ризиками є:

1) масштабність охоплення всіх можливих сфер виникнення ризиків;

2) мінімізація кількості можливих ризиків та ступеню їх впливу;

3) адекватна, швидка реакція на внутрішні та зовнішні зміни, які призводять до ризику;

4) зважене прийняття ризику (ризик є обґрунтованим; ризик у допустимих розмірах; попереднє прогнозування можливих наслідків реалізації ризику) [5, с.182].

Отже, ризик-менеджмент має базуватися на знанні стандартних прийомів управління ризиком, на вмінні швидко і правильно оцінювати конкретну економічну ситуацію та здатності швидко знайти гідний, якщо не єдиний вихід з конкретної ситуації. У системі управління ризиками на підприємстві основна роль належить заходам їх нейтралізації, що згруповані нами та представлені на рис. 2.

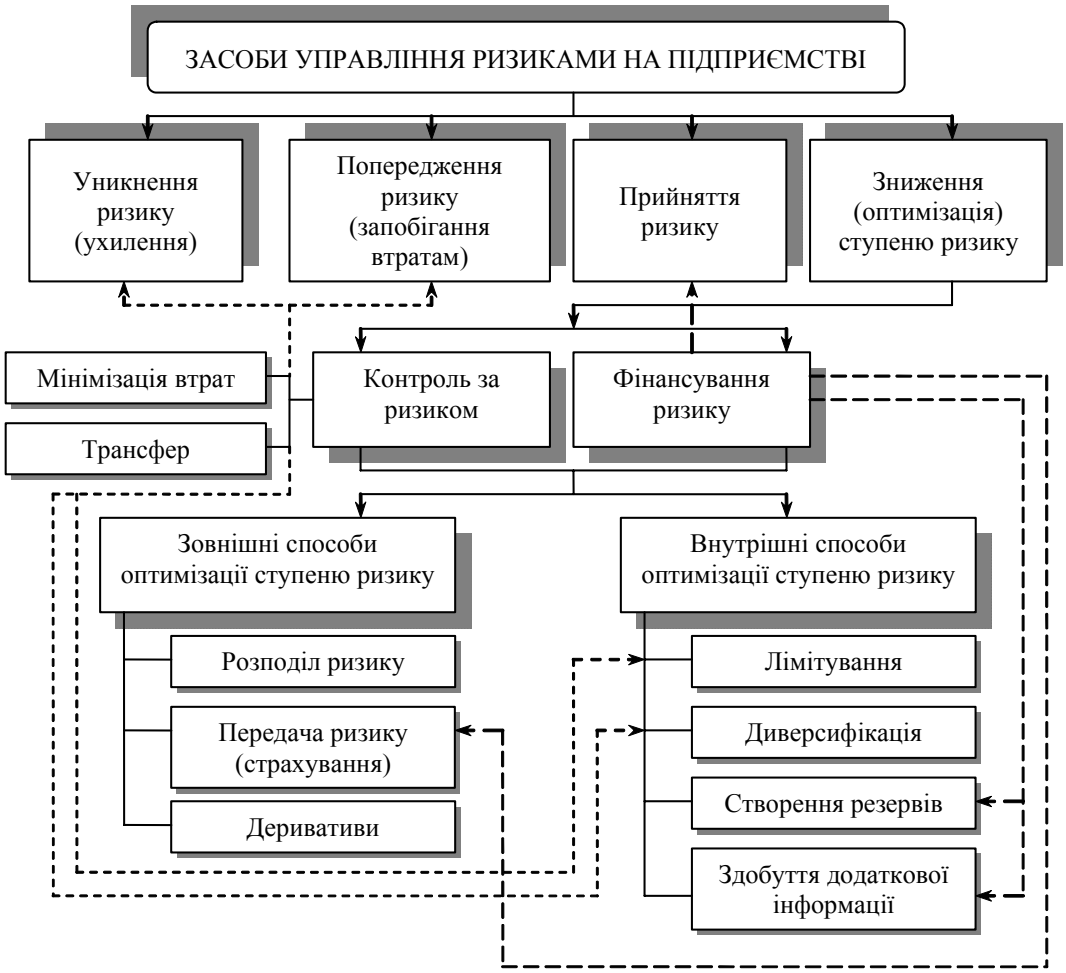


Рис.2. Засоби управління ризиками на підприємстві [4, с.125]

Наведені на рис. 2 засоби управління ризиками можна умовно поділити на три групи: превентивні (попереджують настання можливих ризиків), обмежуючі (обмежують рівень та ступінь підвищення ризику) та компенсуючі (покривають втрати від можливих та наявних ризиків). До першої групи належать: ухилення або уникнення ризику, попередження або запобігання ризику, мінімізація втрат, передавання контролю за ризиком. До другої групи варто віднести диверсифікацію, лімітування та здобування додаткової інформації. В третю групу входять страхування та самострахування або створення резервів. Таким чином, усі розглянуті засоби регулювання рівня ризику зорієнтовані передусім на його зниження до гранично допустимої величини.

Аналіз та оцінка існуючих в літературі способів та напрямів нейтралізації ризиків [1–9] дозволили систематизувати, згрупувати та більш детально розглянути основні шляхи нейтралізації ризиків на підприємстві. А також визначити їх переваги і недоліки, що можуть стати основою для прийняття рішень керівництвом щодо вибору того чи іншого способу нейтралізації ризиків в залежності від рівня ризику та визначених в табл.1 основних характеристик кожного з наведених способів.

Таблиця 1

Основні шляхи нейтралізації, оптимізації та мінімізації ризиків

Спосіб (метод) та його зміст	Переваги	Недоліки
Уникнення ризику – ухилення від певного заходу, обтяженого надмірним ризиком.	– найпростіший і радикальний спосіб уникнення ризику; – нейтралізує можливі втрати від заходу з високим рівнем ризику, від якого ухиляються.	– нерідко відмова від ризику – відмова від прибутку; – ухилення від одних ризиків може призвести до виникнення більших; – деяких ризиків уникнути неможливо, а лише частково їх зменшити.
Запобігання втратам (попередження ризику) – проведення заходів, що дають змогу звести до мінімуму ймовірність частини втрат	– доречний за високої ймовірності реалізації ризику та невеликих втрат; – розробка програми превентивних заходів з урахуванням змін.	– вартість превентивних заходів може бути вищою за настання можливих ризиків та може окупитись лише через тривалий період часу.
Мінімізація втрат – вжиття заходів для зниження ймовірності настання несприятливого випадку чи величин збитку.	– мінімізація ризику; – ймовірність уникнення ризику.	– неможливість уникнення всіх ризиків.
Прийняття ризику на себе (збереження ризику) – прийняття неминучих або потенційно прибуткових ризиків.	– доцільний за умови невисокої частоти настання збитків та незначних потенційних втратах.	– покриття можливих втрат за власні кошти або самострахування; – у разі великих втрат – ускладнення або зовсім припинення діяльності.
Передача ризику (трансфер) – ухилення від участі у ризикованому заході (але не від самого заходу) за рахунок залучення іншої сторони шляхом укладання контракту.	– трансфер може бути вигідних для обох сторін (договори факторингу, поручительства, біржові угоди, передача ризику постачальникам сировини).	– трансфер не завжди є безпечним і ефективним способом мінімізації ризику (трансфер може не мати достатніх засобів для покриття втрат трансферу).
Страхування фінансових ризиків – передача певних ризиків страховій компанії.	– доцільний при високій ймовірності настання ризику; – виплата компенсації при настанні страхового ризику.	– втрата частини доходів вкладених у страхування у разі ненастання ризику; – тривалі терміни урегулювання збитків.
Об'єднання ризику – залучення до вирішення спільних проблем у ролі партнерів інших підприємств.	– зменшення рівня власного ризику за рахунок партнерів.	– відмова партнерів у взятті ризиків на себе. – недобросовісність партнерів щодо виконання своїх зобов'язань у разі настання ризику.
Створення запасів та резервів (самострахування) – резервування частини фінансових ресурсів, для подолання негативних фінансових наслідків.	– покриття непередбачених витрат за рахунок накопичених коштів («подушки безпеки»); – швидка ліквідація наслідків непередбачених ризиків за рахунок резервів.	– важко оцінити потенційні наслідки ризику, відповідно визначити необхідний обсяг резервів; – призводить до «заморожування» використання значної суми фінансових ресурсів.
Диверсифікація – уникнення частини ризику за рахунок розподілу капіталу між різноманітними видами діяльності.	– дозволяє знижувати окремі види ризиків (кредитний, депозитний, інвестиційний, валютний); – ймовірність одночасного настання всіх чи кількох несприятливих подій значно менша, ніж кожної окремо.	– різні варіанти диверсифікації неоднаково впливають на ступінь ризику і в деяких випадках можуть його навіть збільшити; – деякі ризики не піддаються диверсифікації (криза, зміна банківського відсотка, політичний ризик, інфляція тощо). – має обмежений характер дії – впливу на ризики.
Лімітування – встановлення та коригування граничних величин часу, коштів та ін.	– встановлення граничних обсягів інвестицій, партій закупівельних товарів, наданих кредитів тощо; – не потребує великих затрат.	– обмежує деякі ризики, однак не гарантує уникнення інших; – встановлення ліміту для одних ризиків може призвести до інших.
Хеджування – передбачає страхування ціни від ризику її зміни.	– дозволяє мінімізувати ступінь ризику, що пов'язаний з тією або іншою фінансовою операцією шляхом оформлення зустрічних вимог та зобов'язань (укладання термінових контрактів і угод).	– обмежує не лише збитки, але й прибутки, зумовлені зміною цін товарів, валют.
Здобування додаткової інформації – передбачає уточнення неповної інформації або розгляд цілком нової.	– дає змогу знизити ризик та можливі збитки; – правильне встановлення цілей дає змогу більш-менш точно визначити потребу в додатковій інформації.	– обмежена в часі (повинна бути не лише достовірною, а й актуальною і вчасною); – потребує певних витрат (матеріальних, людських, часу), які можуть не дати бажаного результату або перевищити втрати від ризику.

Таким чином, виходячи з характеристик способів боротьби з ризиками, наведених в табл. 1, можна дійти висновку, що не всі ризики з їх допомогою можливо нейтралізувати, деякі з них можна лише оптимізувати (пристосуватись до ризику так, щоб отримати максимальну вигоду – прийняття ризику) або й взагалі лише мінімізувати (зменшити втрати від ризику, так би мовити, «пом'якшити» наслідки – мінімізація втрат, самострахування). Завдання менеджера полягає у виборі найбільш оптимального та прийнятного способу (методу) управління ризиком, який залежить від багатьох чинників: ймовірності настання ризику; величини та ступеня ризику; рівня втрат та можливих наслідків; наявних можливостей подолання та запобігання ризику.

Будь-яке підприємство повинно намагатись звести ризик до мінімуму, однак якщо в прийнятті

рішення буде керуватися прагненням виключення будь-якого ризику, то в кінцевому підсумку доведеться взяти на себе найбільший і нерозумний ризик із всіх можливих: ризик бездіяльності. Однак ризик не є основою для дії, він обмежує її. Вибір самих дій здійснюється таким чином, щоб сприяти максимізації можливостей [3, с. 254].

П. Друкер виділяє чотири види ризиків: ризик, який варто приймати як належне (ризик є невід'ємною складовою бізнесу); ризик, який можливо дозволити взяти на себе; ризик, який не можливо на себе взяти; ризик, який неможливо не взяти.

Автор [3] запевняє, що не існує способу, щоби переконатись в правильності обраних можливостей, однак пропонує дотримуватись наступних рекомендацій:

1. Варто більше сконцентруватися на максимізації можливостей, ніж на мінімізації ризиків. Якщо орієнтуватись лише на ризики, можна втратити багато можливостей.

2. Всі значні та сприятливі можливості мають бути піддані критичній оцінці в комплексі, систематично й по відношенню до їх характеристик, а не ізольовано одна від одної. Менеджер повинен мислити комплексно, раціонально та об'єктивно.

3. Повинна бути здійснена спроба зрозуміти, які можливості і ризики відповідають даному бізнесу, а які для нього не підходять.

4. Золота середина знаходиться між швидкими та легкими можливостями для покращення і довготерміновими та важкими можливостями для інновації і зміни характеру бізнесу [3, с.259].

Крім того, дуже важливо при виборі стратегії і тактики управління ризиком, менеджеру дотримуватись таких основних правил: недоцільно ризикувати більшим заради меншого (вибір на таку користь є цілком ірраціональним); недоцільно ризикувати більше, ніж це дозволяють власні засоби (у такий спосіб стрімко зростає ймовірність неплатоспроможності та як наслідок – банкрутства підприємства); необхідно заздалегідь піклуватися (здійснювати прогноз) відносно можливих (імовірних) наслідків ризику (планування, прогнозування, моніторинг та контроль є невід'ємними складовими ефективного управління).

Підсумовуючи, варто відзначити, що управління ризиками має здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу діяльності підприємства у тісній взаємодії ризик-менеджера з усіма учасниками підрозділу. Управляти ризиками необхідно безперервно, постійно відслідковуючи їх динаміку. При цьому слід пам'ятати, що найважливішим аспектом ефективного ризик-менеджменту є повна відкритість та доступність інформації для всіх членів проектної команди.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У динамічних ринкових умовах проблема мінімізації ризиків у процесі реалізації різних типів проектів стає особливо актуальною. Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші економічні умови господарювання обумовлюють важкопрогнозованість процесу управління. Більшість проектних рішень приймається в умовах невизначеності та економічного ризику. Саме тому ризик-менеджмент є однією з найважливіших складових ефективної проектної діяльності [8].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Сучасні умови господарювання характеризуються невизначеністю, нестабільністю та зростаючим рівнем неплатоспроможності і банкрутства підприємств. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність формування на підприємстві системи управління ризиками, що включає превентивні, обмежуючі та компенсуючі антикризові та антиризикові заходи.

2. Актуальність та важливість розробки і запровадження на підприємстві ризик-менеджменту полягає у тому, що система ефективного управління ризиками необхідна для забезпечення сталого безперервного функціонування і розвитку підприємства шляхом своєчасної ідентифікації, запобігання або мінімізації ризиків, що становлять загрозу його діяльності.

3. Систематизовані у роботі шляхи нейтралізації, оптимізації та мінімізації ризиків можуть стати основою для прийняття рішення менеджером у виборі найбільш оптимального способу управління ризиками на підприємстві завдяки їх деталізації через призму переваг та недоліків кожного з них.

4. На основі проведеного дослідження можна констатувати, що єдиного та універсального способу управління ризиками не існує. Однак варіативність наведених способів (методів) ризик-менеджменту передбачає можливість вибору найбільш придатного як для конкретної ситуації чи ризику, так і їх комбінування з метою попередження та уникнення ризиків та кризових явищ у діяльності підприємства загалом.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у пошуку та розробці нових ефективних шляхів попередження і подолання ризиків у діяльності сучасних підприємств. Крім того, на сьогодні виникає необхідність у більш глибокому аналізі та дослідженні запобігання ризиків на галузевому рівні, а саме, конкретно для машинобудівних підприємств, що є вкрай актуальним за кризових умов розвитку економіки та стрімко зростаючого рівня неплатоспроможності та банкрутства підприємств.

Література

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ. 2000. – 292 с.

2. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – [2-е видання]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; [пер. с англ. М. Котельниковой]. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.

4. Дуда Т.Т. Ризик-менеджмент та засоби управління ризиками на підприємстві / Т.Т. Дуда, І.В. Троц // Інформаційні технології, економіка та право: стан та перспективи розвитку : міжнар. наук.-практич. конф., 28-31 бер. 2012 р. : тези доп. / У 2 ч. Ч.2 ПВНЗ «Буковинський університет». – Чернівці : Книги – ХХІ, 2012. – С. 124–125.

5. Лук'янова В.В. Економічний ризик : [навч. посіб.] / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К. : Академ-видав, 2007. – 464 с.

6. Марцынковский Д.А. Обзор основных аспектов риск-менеджмента / Д.А. Марцынковский // Компетентность. – 2009. – № 1. – С. 37–42.

7. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : [навч. посіб.] / [Т.С. Клебанова, О.В. Мілов, С.В. Мілевський, С.О. Степуріна, Г.С. Ястребова]. – Харків : Вид. ХНЄУ, 2010. – 264 с.

8. Різник В.В. Ризик-менеджмент в управлінні проектами. [Електронний ресурс] / В.В. Різник // Економічний вісник університету. – 2011. – Вип. 17/1. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Riznyk%20V..pdf

9. Турко М.О. Теоретичні основи управління ризиками підприємства / М.О. Турко // Економіка розвитку. Харківський національний економічний університет. – 2011. – № 4 (60). – С. 85–89.

References

1. Vitlinskyi V.V., Verchenko P.I. Analysis, modeling and economic risk management. Kyiv, KNEU, 2000, 292 p.

2. Getman O.O. Shapoval V.M. Business Economics. Kyiv, Center educational literature, 2010, 488 p.

3. Druker P. Effective management. Economic problems and the best solutions. Moscow, FAYR-PRESS, 2001, 288 p.

4. Duda T.T., Trots I.V. Risk management and risk management tools for enterprise. Information Technologies, Economics and Law: state and development perspectives (ITEL-2012): proceedings of the international scientific conference, PHEI «Bukovinian University», Ch.2, Chernivtsi, Books, 2012, pp. 124-125.

5. Lukianova V.V., Holovach T.V. Economic risk. Kyiv, Academ-published, 2007, 464 p.

6. Martsynkovskyi D.A. Overview of the main aspects of risk management. Competence, 2009, No. 1, pp. 37–42.

7. Rationale business decisions and risk assessment / [T.S. Klebanova, O.V. Milov, S.V. Milevskyi, S.O. Stepurina, H.S. Yastrebova]. – Kharkiv, KhNEU, 2010, 264 p.

8. Riznyk V.V. Risk management in project management. Economic Journal of university, 2011, Issue. 17/1. URL. http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Riznyk%20V..pdf

9. Turko M.O. Theoretical foundations of enterprise risk management. Economics of development, 2011, No. 4 (60), pp. 85–89.

Надійшла 18.03.2013

УДК 65.016.7

С. С. ОМЕЛЬЧУК
Хмельницький національний університет

ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЕТАПІВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено періоди і стадії життєвого циклу підприємства, їх характерні ознаки та особливості, оскільки належність до певного періоду життєвого циклу підприємства є основою для прийняття багатьох управлінських рішень. Запропоновано поділ етапу росту на стадії за економічною ознакою.

Ключові слова: життєвий цикл підприємства, етапи та стадії життєвого циклу підприємства.

S. S. OMEL'CHUK
Khmelnytsky National University

PERIODIZATION LIFE CYCLE STAGES ENTERPRISE

The article presents periods and stages of the life cycle of an enterprise, their characteristics and features, as belonging to a certain period of the life cycle of an enterprise is the basis for many decisions. A division stage of growth under the economic basis. During its life cycle the company is under construction, growth, maturity and decline. Since the duration of the life cycle can be significant, it is reasonable division of individual steps on stage. A division stage of growth divided into stages and invested their own development, given as the main criterion for funding companies. That is, the stage of development invested enterprise financed with borrowed funds, and the stage of their own development is able to develop its activities mainly through their own profits. Further studies require the determination of economic criteria limits of each of the periods and phases, and the choice of optimal strategies for the maximum possible extension of the productive stages of growth and maturity.

Keywords: life cycle of enterprise, steps and stages of the life cycle of an enterprise.

Постановка проблеми. Поняття життєвого циклу в економіці знайшли широке застосування. Воно використовується відносно підприємства, продукції (товару), технології. Усі вони між собою тісно пов'язані, однак не тотожні. Життєві цикли підприємства, товару, технології можуть в окремих випадках співпадати (наприклад, при диференційованому моно виробництві), але в переважній більшості випадків не збігаються, оскільки підприємство протягом свого життєвого циклу може використовувати певну кількість послідовних технологій з відповідними власними життєвими циклами для випуску певної кількості різноманітної продукції, кожний вид якої буде мати власний життєвий цикл. Для великих промислових підприємств послідовне або паралельне комбінування життєвих циклів технологій та продукції і буде становити життєвий цикл підприємства. Однак для керівництва завжди є актуальним питання часу, коли слід розпочинати наступний життєвий цикл технології або продукції, аби підприємство в цілому функціонувало ефективно та отримувало бажані результати відповідного етапу своєї діяльності. Тому важливим для дослідження є питання етапів життєвого циклу підприємства в цілому та їх характерних ознак.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Життєвий цикл підприємства та його етапи розглядало у своїх працях досить широке коло дослідників як зарубіжних, так і вітчизняних: І. Адізес, Т.Ю. Базаров С.В. Корягіна О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, А.А.Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова, Мільнер, Б.З. Коваленко О.В. та інші. Було створено ряд поділів життєвого циклу підприємства на періоди та етапи, наведено загальні ознаки етапів. Однак на даний час немає єдиної, обгрунтованої за економічними ознаками, періодизації життєвого циклу.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення сутності поняття життєвого циклу підприємства, підходів до його поділу на окремі етапи та визначення характерних ознак таких етапів.

Виклад основного матеріалу. За загальноприйнятим у менеджменті визначенням, життєвий цикл підприємства – це період часу від створення до ліквідації підприємства.

Життєвий цикл підприємства, згідно з [1, с.674], становить період часу від початку діяльності підприємства до припинення його існування або оновлення на нових засадах. Відповідно до [2, с.39], життєвий цикл показує циклічність розвитку і проходження певних етапів (стадій), які відображають характер виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства. Г.В. Козаченко [3] розглядає функціонування великої виробничо-фінансової системи (ВВФС) в будь-якій з організаційних форм, що здійснюється протягом життєвого циклу. Життєвий цикл розглядається як сукупність етапів діяльності системи, що послідовно змінюють один одного, і кожний з яких характеризується певною метою діяльності і станом як ВВФС в цілому, так і її структурних одиниць, особливою формою організаційного механізму, що реалізує досягнення стратегічних та оперативних цілей діяльності системи. У праці О.Ю. Фірстової життєвий цикл підприємства трактується як окреслений у часі період діяльності підприємства, протягом якого воно проходить певні етапи розвитку [4, с.73]. Б.З. Мільнер трактує життєвий цикл організації як передбачувані зміни з визначеною протягом часу послідовністю станів [5, с.52].

На відміну від багатьох інших дослідників життєвого циклу підприємств, С.В. Корягіна не

ототожнює поняття життєвого циклу підприємства з поняттям загальної тривалості життя підприємства, а розглядає життєвий цикл підприємства як сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності і напрями діяльності можуть принципово змінюватися. ЖЦП – це сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності і напрями діяльності можуть принципово змінюватися. Життєдіяльність підприємства від моменту створення і до ліквідації може бути циклічним спіралеподібним процесом. ЗТЖП може включати кілька ЖЦП. У свою чергу, стадії ЖЦП – це проміжки часу, протягом яких діяльність підприємства характеризується відносною стабільністю таких параметрів, як: 1) напрям та інтенсивність розвитку; 2) стратегічні та тактичні цілі; 3) способи і особливості формування ресурсного потенціалу; 4) конфігурація організаційного механізму) [6, с.31-32]. Таким чином, загальна тривалість життя підприємства, на думку С.В. Корягіної, може включати декілька життєвих циклів підприємства

Основні підходи щодо розгляду життєвого циклу підприємства, згідно з [7], сформовано у три групи, а саме, коли життєвий цикл підприємства розглядається стосовно технології конкретного підприємства; коли зіставляється з життєвим циклом товару; коли залежить від життєвих циклів конкурентних переваг підприємства.

Перший підхід базується на розгляді життєвого циклу стосовно технології конкретного підприємства. Основою боротьби є закон зменшуваної ефективності еволюційного удосконалення систем. Відповідно до цього закону, зв'язок між затратами, які пов’язані із поліпшенням продукту або процесу, та результатами, які одержані від вкладених коштів, відображаються S-подібними кривими розвитку. Механізм конкуренції сприяє тому, що розвиток не доходить до кінцевої стадії циклу, й у рамках старих технологій починають зароджуватися та розвиватися нові [8, с.80–82]. По-іншому, здійснюється перехід на наступну S-подібну криву розвитку. Цей підхід базується на об’єктивному законі розвитку систем і є загальним і для технічних систем, і для товарів, послуг, секторів ринку тощо.

Другий підхід заснований на розгляді життєвого циклу товару, який, як зазначають більшість вітчизняних та зарубіжних авторів, послідовно проходить фазу впровадження, початкового та подальшого росту, зрілості та занепаду. В окремих випадках можна сказати, що підприємства проходять ті ж самі етапи розвитку, що й товари, які вони випускають. Основна відмінність життєвого циклу підприємства від життєвого циклу товару зумовлюється можливістю роботи підприємства за кількома напрямами або товарами, що дозволяє шляхом комбінування стадій життєвого циклу стосовно окремих напрямів досягти стабільної діяльності підприємства загалом, тобто підтримувати її у стадії зрілості. Своєчасне проведення модернізації старого продукту, або виведення на ринок нових товарів, які повинні замінити товари, що з певних причин втратили свою актуальність, підтримує життєдіяльність підприємства. В результаті відбувається перебудова виробничо-технічної бази, організаційної структури та здійснюється перехід до наступного циклу.

Третій підхід полягає в тому, що життєвий цикл підприємства розглядають як зміну життєвих циклів його конкурентних переваг. Конкурентна перевага проходить у своєму розвитку 5 фаз життєвого циклу: зародження, прискорення росту, зрілості, уповільнення росту та спад. Як відзначають А.П. Градов та Б.І. Кузін, своєчасне зародження чергового циклу конкурентної переваги дозволяє (до відповідного моменту) підтримати живучість підприємства [9, с.54].

Існує підхід, в якому життєвий цикл підприємства розглядається у вигляді послідовної зміни конкурентних стратегій, які враховують зміни зовнішнього середовища. Однак ми вважаємо, що використання певної конкурентної стратегії та формування конкурентних переваг є лише засобами досягнення цілей, які ставить перед собою підприємство на відповідному етапі свого життєвого циклу, і не є визначальними формуючими факторами етапів життєвого циклу.

Погляди науковців стосовно поділу життєвого циклу підприємства на етапи та назви етапів є досить різноманітними. Класичним в наукових дослідженнях вважається життєвий цикл за Ф. Котлером, в якому виділяють чотири етапи: створення, ріст, зрілість і занепад [10, с. 255]. На основі вказаного поділу із використанням [11] було зведено у таблицю 1 періоди та етапи життєвого циклу підприємства.

Автори [12–16] наводять у своїх роботах наступні характерні ознаки стадій та етапів життєвого циклу підприємства.

Народження будь-якої організації пов'язане з необхідністю задоволення інтересів нового клієнта, з пошуком та займанням вільної ринкової ніші. На стадії народження (реєстрація, початкове інвестування діяльності) визначається мета, яка полягає у виживанні, а також формується стиль керівництва. Ставиться основне завдання – вихід на ринок, забезпечення виживання в умовах збиткової діяльності, забезпечення в достатніх обсягах капітальних вкладень для започаткування діяльності організації та досягнення високих темпів зростання прибутку. Для заснування організації необхідна присутність 3-х складових: наявність ресурсів; підтримуюча політика держави; легітимація у формі культурних цінностей. Цілеспрямованість, здатність ризикувати і відданість справі характеризують цей етап. Нерідко використовується директивний метод керівництва, який потребує швидкого виконання і ретельного контролю. Для тих, хто в цей період працює в організації, характерні найвища згуртованість і взаємодія.

Таблиця 1

Етапи життєвого циклу підприємства

Автори-науковці	Класичні етапи життєвого циклу			
	1. Створення	2. Ріст	3. Зрілість	4. Занепад
	Запропоновані авторами етапи життєвого циклу підприємства			
Б. Коласс	1. Дитинство	2. Юність	3. Зрілість	4. Старість
І.А. Бланк	1. Народження	2. Дитинство 3. Юність	4. Рання зрілість 5. Кінцева зрілість	6. Старіння
Б.З. Мільнер	1. Народження	2. Дитинство 3. Юність	4. Рання зрілість 5. Розквіт 6. Повна зрілість	7. Старіння 8. Оновлення
І. Адізес	1. Виходжування	2. Етап немовляти 3. Швидкий ріст 4. Юність	5. Розквіт 6. Стабільність 7. Аристократизм	8. Рання бюрократизація 9. Бюрократизація 10. Смерть
Л.А. Брагін, П.П. Данько	1. Становлення	2. Розширення	3. Стабілізація	4. Затухання
В.В. Григор'єв	1. Зародження	2. Ріст	3. Стабільність	4. Занепад
Т.Ю. Базаров	1. Формування організації	2. Інтенсивного росту	3. Стабілізація	4. Кризи
С.В. Корягіна	1. Створення	2. Ріст	3. “Стійка” зрілість 4. «Паразитична» зрілість	5. Занепад
Д. Загорський	1. Народження	2. Старт 3. Зростання ідеї	4. Стабілізація 5. Експансія	6. Спад 7. Вихід
О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник	1. Народження	2. Дитинство 3. Юність	4. Рання зрілість 5. Кінцева зрілість	6. Старіння 7. Відродження
А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова	1. Народження	2. Дитинство 3. Юність	4. Рання зрілість 5. Зрілість	6. Старіння 7. Відродження
Н.В.Родіонова	1. Зародження	2. Розвиток 3. Бурхливий ріст	4. Стабільний розвиток 5. Поява тенденцій спаду	6. Активний спад 7. Банкрутство 8. Ліквідація діяльності
В.О.Василенко	1. Поріг нечутливості (виникнення організації)	2. Становлення (впровадження) 3. Розвиток (ріст)	4. Зрілість 5. Насичення	6. Спад 7. Крах (банкрутство) 8. Ліквідація

На стадії розвитку пріоритети змінюються. Метою стають прискорення зростання, нарощення обсягів виробництва і збуту, формування іміджу, зростання прибутку, виживання за рахунок жорсткого керівництва, розширення частини ринку, збільшення оплати праці.

В період дитинства характерні зростання чисельності персоналу, спеціалізація на виробництві певного товару або послуги; закріплення на окремих сегментах ринку, забезпечення беззбиткової діяльності. Управління організацією централізоване. Дитинство – стадія небезпечна, оскільки саме в цей період відбувається неспівмірне в порівнянні зі зміною управлінського потенціалу зростання організації. На цій стадії більшість організацій, що утворюються, переживають крах через недосвідченість та некомпетентність своїх менеджерів. Тому основним завданням організації є зміцнення своїх позицій на ринку, при цьому особливе значення надається посиленню конкурентоспроможності. Головна мета організації на цій стадії – короткочасний успіх та забезпечення бурхливого зростання.

Юність – це період переходу від комплексного менеджменту, здійснюваного невеликою командою однодумців, до диференційованого менеджменту з використанням простих форм фінансування, планування та прогнозування. Головна мета організації в цей період – забезпечення швидкого зростання і, як правило, повне захоплення своєї частини ринку. Стадія юності характерна тим, що інтуїтивна оцінка ризику керівництвом організації вже не є достатньою, що примушує менеджерів використовувати математичні оцінки можливих втрат у результаті дії ризику. У цей період організація потребує появи фахівців у вузьких сферах знань. В період юності відбувається подальше зростання чисельності персоналу, управлінські рішення приймаються кількома керівниками, збільшення кількості службовців та обслуговуючого персоналу, вузьке коло спеціалістів-професіоналів; жорсткий бюджет та інформаційна система; організація діяльності проводиться за допомогою обмеженої кількості нормативів та інструкцій, спостерігається розширення цільових сегментів ринку, забезпечення високих темпів зростання прибутку, інвестування розвитку на засадах самофінансування.

Під час перехідного періоду отроцтва ріст організації здійснюється, як правило, несистематично, ривками; організація все більше набирає силу, однак координація проводиться нижче оптимального рівня. Більш організовані процедури поступово заміняють жагу успіху. Налагоджується планування, розробка бюджетів, прогнозів. Засновники організації змушені більше виконувати роль безпосередніх керівників, а не підприємців, проводячи систематичне планування, координацію, управління і контроль.

Розквіт сил. Маючи в правлінні акціонерів, організація ставить на даному етапі ціль збалансованого росту. Структура, координація, стабільність і контроль повинні мати таке ж значення, як й інновації, удосконалення всіх частин і децентралізація. Приймається концепція структурних підрозділів, результати діяльності яких вимірюються отриманим прибутком. Нова продукція, ринок збуту і технології повинні бути керованими, а кваліфікаційні навички управлінського персоналу – високого рівня. З прискоренням темпів росту в порівнянні з попередніми стадіями організація нерідко переоцінює свої успіхи і можливості.

Рання зрілість. Відмітні ознаки цього періоду – експансія, диференціація і, можливо, диверсифікованість. Утворюються структурні підрозділи, результати діяльності яких вимірюються отриманим прибутком. Використовується багато загальноприйнятих методів оцінки ефективності, посадові інструкції, делегування повноважень, норми продуктивності, експертиза, організація навчання і розвитку. Однак починають виявляти себе тенденції бюрократизму, боротьби за владу, місництва, прагнення домагатися успіху за будь-яку ціну.

Для етапу середнього віку характерне наступне: організація збільшується за розмірами, відбувається розширення сегментів збуту, орієнтація на регіональну диверсифікацію, зростання прибутків на оптимальному рівні; в організації розвивається бюрократія, розподіл праці екстенсивний, формалізується політика та розподіл повноважень. На виробництві та в маркетингу зайняті спеціалісти-професіонали. Децентралізація до рівня керівників підрозділів, що може призвести до зменшення гнучкості та інноваційної активності. Для організації характерні великі масштаби та механічна вертикальна структура. Посилення централізації, збільшення навантаження на топ-менеджерів. Формалізація діяльності: більшість видів діяльності регламентують інструкції. Значна кількість професійних та обслуговуючих відділів. Відбувається формування іміджу фірми, збалансоване зростання, орієнтація на галузеву диверсифікацію, підтримка рівня прибутковості на оптимальному рівні.

На стадії зрілості мета полягає в систематичному збалансованому зростанні, максимізації прибутків та обсягів виробництва, формуванні індивідуального іміджу, завоюванні більшої частини ринку, орієнтації на галузеву диверсифікацію діяльності з метою підтримання конкурентоспроможності. Керівник організації, як правило, задоволений логічністю та стрункістю системи управління, що зменшує його інтерес щодо таких питань, як адаптація до змін зовнішнього середовища, а також оновлення і децентралізація. Стадія зрілості пов'язана з проникненням організації в нові сфери діяльності, розширенням і диференціацією. Проте саме в цей період активно зароджується бюрократизм у системі управління. Етап зрілості небезпечний, оскільки є можливість виникнення у керівництва організації думки щодо завершення руху вперед.

На стадії старіння (спаду) організації метою стає збереження досягнутих результатів. Поступово згортається діяльність, знижуються прибутковість, фінансова стійкість, спостерігається бюрократична криза. Стадія старіння характеризується тріумфом бюрократії на всіх етапах управління, загибеллю нових ідей в структурах управління.

На стадії смерті проходить організаційний спад, який визначається як умова, за якої відбувається суттєве і абсолютне зниження ресурсної бази протягом конкретного часу.

На стадії відродження мета полягає в оновленні всіх функцій організації за рахунок колективізму і впровадження наукової організації праці, забезпеченні умов для зростання прибутковості, залученні значних обсягів інвестицій. У період відродження в організацію приходить нова команда менеджерів, специфічні погляди яких дають змогу розробити програми внутрішньої перебудови, змінити структуру управління. У керівництві організації, як правило, з'являється лідер, здатний дати поштовх структурі управління. Проведення реінжинірингу з радикальною перебудовою бізнес-процесів в організації. Залучення значних обсягів інвестицій для впровадження інноваційних проектів. Оновлення форм, видів та напрямів діяльності.

З наведених характеристик різних етапів та стадій життєвого циклу стає очевидним, що поділ є досить умовним і не має чітких критеріїв та ознак. Ознаками поділу у різних авторів є пріоритети підприємства, стратегії, управлінські механізми, розміри підприємства тощо.

Враховуючи насамперед економічний зміст поняття життєвого циклу підприємства, пропонуємо наступну класифікацію етапів життєвого циклу, в якій базовим критерієм поділу є фінансове забезпечення діяльності підприємства, оскільки самофінансування та самоокупність є основними принципами діяльності підприємств в умовах ринкової економіки.

Таблиця 2

Запропоновані етапи життєвого циклу підприємства

Етапи життєвого циклі підприємства, у порівнянні із класичними			
1. Створення	2. Ріст	3. Зрілість	4. Занепад
1. Створення	2. Інвестований розвиток 3. Власний розвиток	4 “Стійка” зрілість 5. “Паразитична” зрілість (автор Корягіна С.В.)	6. Спад 7. Оновлення

Висновки. Протягом свого життєвого циклу підприємство проходить етапи створення, росту, зрілості та занепаду. Оскільки тривалість життєвого циклу може бути досить значною, доцільним є поділ

окремих етапів на стадії. Запропоновано поділ етапу росту поділяти на стадії інвестованого та власного розвитку, враховуючи як основний критерій фінансування підприємства. Тобто, на стадії інвестованого розвитку підприємство фінансується за рахунок залучених коштів, а на стадії власного розвитку має можливість розвивати свою діяльність переважно за рахунок власних прибутків. Подальшого дослідження потребують питання визначення економічних критеріїв меж кожного з періодів та етапів, а також вибір оптимальних стратегій для максимально можливого подовження продуктивних етапів росту та зрілості.

Література

1. Бланк И.А. Управление активами / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.

2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка" (Інформаційно-видавничий центр "ІНТЕЛЕКТ+" Інституту післядипломної освіти), "Інтелект-Захід", 2003. – 352 с.

3. Козаченко Г.О. Формування механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступня д-ра екон. наук : 08.07.01 / Козаченко Г.О. / Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 1998.

4. Фірстова О.Ю. Управління підприємством на основі його життєвого циклу / О.Ю. Фірстова // 61-а студ. наук.-техн. конф. : зб. тез доповідей. – Львів : Вид-во НУ "Львівська Політехніка", 2004.

5. Мильнер Б.З. Теория организации : [учебник] / Мильнер Б.З. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИН-ФРА-М, 2002. – XVIII, 558 с.

6. Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Корягіна С.В. – Львів, 2004. – 202 с.

7. Коваленко О.В. Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори [Електронний ресурс] / Коваленко О.В. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf.

8. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : [учебное пособие для вузов / под ред. И.П.Любушина]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

9. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / [под общ ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина]. – СПб : «Специальная литература», 1996.

10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер ; [пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб : Питер, 2001. – 496 с. : ил. – (Серия "Деловой бестселлер").

11. Гудзь О.І. Аналізування сучасних підходів до сутності і структури життєвого циклу підприємства [Електронний ресурс]ю – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011_714/09.pdf

12. Монастирський Г.Л. Теорія організації : [навчальний посібник] / Г.Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.

13. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій / Шморгун Л.Г. – К. : Знання, 2011. – 436 с.

14. Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я / Баєва О.В. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 640 с.

15. Бондар В. О. Ситуаційний менеджмент : [навч. посібник] / В. О. Бондар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 326 с.

16. Осовська Г.В. Основи менеджменту : [навч. посібник] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : «Кондор», 2008. – 664 с.

References

1. Blank Y.A. Upravlenye aktyvamy / Blank Y.A. – K.: Nyka-Tsentr, 2000. – 720 s.

2. Kuz'min O.Ye. Teoretychni ta prykladni zasady menedzhmentu: Navchal'nyy posibnyk [2-he vyd., dop. i pererob.] / Kuz'min O.Ye., Mel'nyk O.H. // L'viv: Natsional'nyy universytet "L'vivs'ka politekhnika" (Informatsiyno-vydavnychyy tsentr "INTELEKT+" Instytutu pislyadyplomnoyi osvity), "Intelekt-Zakhid", 2003. – 352 s.

3. Kozachenko H.O. Formuvannya mekhanizmu stratehichnoho upravlinnya velykymy vyrobnycho-finansovymy systemamy promyslovosti : Avtoref. dys. d-ra ekon. nauk: 08.07.01/ Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrayiny. – Donets'k, 1998.

4. Firstova O.Yu. Upravlinnya pidpryyemstvom na osnovi yoho zhyttyevoho tsyklu// 61-sha student•s'ka nauk.-tekhn. konf.: Zb. tez dopovidey. – L'viv: Vyd-vo NU "L'vivs'ka Politekhnika",2004.

5. Myl'ner B.Z. Teoryya orhanyzatsyy: Uchebnyk. – 3-e yzd., pererab. y dop. – M.: YN-FRA-M, 2002. – XVIII, 558 c.

6. Koryahina S.V. Ekonomichna otsinka ta planuvannya zhyttyevoho tsyklu rozvytku pidpryyemstva. Dys. na zdobuttya nauk.stupenya kand..ekon.nauk: spec. 08.06.01 - economics, organization and management. L'viv,

2004. – 202s.

7. Kovalenko O.V. Kontseptsiya zhyttyevoho tsyklu pidpryyemstva ta kryzovi faktory [Elektronnyy resurs] / Kovalenko O.V. // Rezhym dostupu http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf.

8. Lyubushyn N.P., Lyashcheva V.B., D'yakova V.H. Analyz fynansovo-эkonomycheskoy deyatel'nosty predpryyatyya: Uchebnoe posobye dlya vuzov / Pod red. Y.P.Lyubushyna – M.: YuNYTY-DANA, 2000.

9. Stratehyya y taktyka antykryzysnoho upravlenyya fyrmoy / Pod obshch red. A.P. Hradova, B.Y. Kuzyna – S-P.: «Spetsyal'naya lyteratura», 1996.

10. Kotler F.. Marketynh menedzhment: Эkspress-kurs / F.Kotler; [per. s anhl. pod red.Yu.N. Kapturevskoho]. – SPb: Pyter, 2001. – 496 s.: yl. – (Seryya “Delovoy best•seller”).

11. O.I.Hudz'. Analizuvannya suchasnykh pidkhodiv do sutnosti i struktury zhyttyevoho tsyklu pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011_714/09.pdf

12. Monastyrs'kyy H.L. Teoriya orhanizatsiyi: Navchal'nyy posibnyk/ H.L. Monastyrs'kyy. – K.: Znannya, 2008. – 319 s.

13. Shmorhun L.H. Menedzhment orhanizatsiy. – K.: Znannya, 2011. – 436 s.

14. Bayeva O.V. Menedzhment u haluzi okhorony zdorov"ya. K.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2008. – 640 s.

15. Bondar V. O. Sytuatsiynyy menedzhment: navchal'nyy posibnyk / V. O. Bondar. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2010. – 326 s.

16. Osovs'ka H.V., Osovs'kyy O.A. Osnovy menedzhmentu. Navchal'nyy posibnyk. - K.: «Kondor», 2008. - 664 c.

Надійшла 18.03.2013

УДК 658

Т. Г. РЗАЄВА, Г. І. РЗАЄВ, К. В. ГУМЕНЮК
Хмельницький національний університет

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В РОЗРІЗІ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ

В статті простежено підходи до поняття "потенціал", що представлено в довідковій економічній літературі та зазначено існуючі проблеми щодо його вивчення. Розглянуто теоретико-концептуальні підходи до поняття "потенціал підприємства" в контексті ресурсного та цільового підходів, а також в розрізі колективних відносин та здібностей персоналу. Визначено основні характеристики щодо представлених понять потенціалу в розрізі зазначених підходів та окреслено їх переваги та недоліки. Доведено необхідність комплексного підходу до оцінки потенціалу підприємства за умов конкурентної боротьби.

Ключові слова: потенціал підприємства, ресурсний підхід, цільовий підхід, сукупність засобів та ресурсів, можливості підприємства, здатність підприємства функціонувати, економічний потенціал.

T. G. RZAYEVA, G. I. RZAYEV, K. V. GUMENYUK
Khmelnytsky National University

THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF APPROACHES TO ITS DETERMINATION

The approaches to the concept of potential which is presented in the reference economic literature were traced in the article and the existing problems in its study described. Theoretical and conceptual approaches to the concept of "the potential of the enterprise" in the context of resource and purpose-oriented approaches, and in the context of collective relations and staff abilities were considered. The main characteristics of the presented concepts of the potential in the context of indicated approaches were determined. Their advantages and disadvantages were traced in the article. The necessity of the comprehensive approach to the potential of the enterprise assessment under the terms of competition were proved.

Keywords: enterprise potential, resource approach, purpose-oriented approach, totality of means and resources, potentialities of an enterprise, the enterprise's ability to operate, economic potential.

Вступ

За сучасних умов господарювання одним із першочергових завдань є підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Лише конкурентоспроможне підприємство може ефективно функціонувати, отримувати прибутки та оптимізувати свої витрати відповідно до особливостей діяльності підприємства. Однією із обов’язкових умов ефективного функціонування за умов конкурентної боротьби є наявність конкурентоспроможного потенціалу. Саме конкурентоспроможний потенціал забезпечує розвиток підприємства, випуск конкурентоспроможної продукції, оптимальний процес формування доходів, витрат і фінансових результатів, що забезпечує подальші перспективи розвитку суб’єкта господарювання. На

сьогодні основним завданням функціонуванням будь-якого підприємства є формування відповідного потенціалу. Розвиток економічної думки представляє різні спрямування трактувань щодо теоретико-концептуальних підходів до поняття «потенціал підприємства».

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що на сьогодні «потенціал підприємства» та підходи до його оцінки розглядала значна частина науковців. Потенціал підприємства як сукупність ресурсів вивчали Балацький О. Ф., Рєпіна І.М., Мокроусова Т.О., Шевченко Д.К. та ін. Потенціал як здатність чи можливість забезпечити розвиток та існування суб'єкта господарювання вивчали Должанський І.З., Федонін О.С, Марушков Р.В, Лапін Є.В. та ін. Потенціал як виробничі відносини та можливості персоналу вивчали Самоукін Л.І., Лук'янихін В.О., Отенко І.П. та ін. В економічній літературі виділено такі підходи до оцінки потенціалу, як конкурентний, стратегічний, структурно-функціональний, ресурсний, цільовий, підхід в розрізі колективних відносин та здібностей персоналу тощо. Так структурно-функціональний (полягає у сукупності елементів, кожний із яких виконує відповідно лише свою функцію); стратегічний (спрямований на досягнення стратегічних цілей); конкурентний (виражається у джерелі конкурентних переваг, які визначають оптимальний розвиток підприємства у майбутньому, за умови, наявності відповідних ресурсів) [1, с.93].

Нами більш ґрунтовно буде розглянуто ресурсний, цільовий та підхід в розрізі колективних відносин та здібностей персоналу. Важливо наголосити, що зазначені підходи до визначення поняття «потенціал підприємства», які різняться між собою по суті та напрямом дослідження. Виокремленні розбіжності і обумовили мету написання даної статті.

Метою даної статті є дослідження існуючих підходів до визначення поняття «потенціал підприємства», визначення їх основних характеристик та виділення основних напрямів дослідження на перспективу. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

– дослідження та узагальнення існуючих підходів до поняття «потенціал» у довідковій економічній літературі;

– опрацювання теоретико-концептуальних підходів в розрізі існуючих наукових шкіл та думок і визначення основних їх характеристик;

– узагальнення існуючих підходів і думок з метою з'ясування їх дублювання й підміни та визначення існуючих проблем, що потребують розв'язання відповідно до вимог часу.

Експериментальна частина

Дослідження будь-якого поняття вимагає його широкомасштабне вивчення. Так, в першу чергу, на увагу заслуговують підходи, що представлені у довідкової літературі. Не менш важливим є опрацювання існуючих наукових шкіл, думок, що представлені в економічній літературі різними науковцями. Важливим у вивченні економічних категорій є оцінка та узагальнення існуючих підходів і думок з метою з'ясування їх дублювання й підміни. Вирішальним етапом є критична оцінка зазначених підходів та визначення існуючих проблем, що потребують розв'язання відповідно до вимог часу.

Важливе значення у формуванні будь-якого поняття має довідкова економічна література, яка безпосередньо формує сутність дефініцій, що вивчаються. Розглянемо поняття «потенціал» під кутом довідкових матеріалів. Проведені нами дослідження та узагальнення дали змогу зауважити, що потенціал представляє собою:

– можливості, сили, запаси, способи, які можуть бути використані (Словник іноземних слів за ред. Мельничука О.С.);

– засоби, запаси, джерела, що є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведеними в дію, використаними для досягнення певних цілей, виконання плану, розв'язання завдань (Велика Радянська Енциклопедія);

– здатність підприємств забезпечувати своє довгострокове функціонування (Економічна енциклопедія за ред. Абалкіна Л.І.);

– можливості, наявні сили чи їх запаси, які можуть бути використані (Тлумачний словник – мінімум української мови, укл. Ващенко Л.О., Єфімов О.М.).

Нажаль зазначені визначення, в більшості своїй розглядають потенціал як окрему категорію, яка не пов'язує в собі основні процеси функціонування підприємства, що представляє її однобоке тлумачення. Виокремленні підходи дали нам змогу зауважити що потенціал є поняттям комплексним яке більшою мірою пов'язане з ресурсами, що можуть бути використані, мобілізовані, приведені в дію при чому їх використання спрямовано на розв'язання завдань, виконання плану, досягнення певних цілей, які в кінцевому рахунку будуть спрямовані на довгострокове функціонування підприємства.

Сучасна довідкова економічна та енциклопедична література дала авторам, що вивчали дану категорію з позицій різних досліджень, зауважити що «потенціал» представляє собою:

– сукупність засобів, можливостей у будь-якій галузі (наприклад, військовий потенціал тої чи іншої країни – сукупність її економічних, морально-політичних та військових ресурсів тощо);

– сукупність різних видів ресурсів в економіці, включаючи матеріальні фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші, за допомогою яких можна отримати певні результати);

– джерела, можливості, засоби, запаси, що можуть бути використані для вирішення будь якого завдання, досягнення визначеної цілі;

– енергетична характеристика параметра [2, с.16-17].

Як видно із досліджень, більшість авторів розглядає потенціал з точки зору ресурсів та засобів лише окремі з них роблять наголос на результатах, що можуть бути вирішені та на кінцевій меті. На нашу думку, потенціал є поняттям комплексним і умови часу вимагають його дослідження у розрізі зазначених аспектів.

Проведені дослідження дали змогу зауважити, що одним із найпоширеніших підходів до визначення поняття «потенціал підприємства», на нашу думку, є ресурсний. Основні визначення за яким представлені у табл.1.

Як бачимо, усі автори, праці яких вивчались, роблять акцент на ресурсах, вважаючи, що саме вони забезпечують розвиток і повноцінне функціонування підприємства. До ресурсів вони відносять не тільки матеріали і сировину, а також: інформацію, фінанси, кадри, нематеріальні і матеріальні фонди та технічну і технологічну складові. Саме потенціал, на думку зазначених науковців, і є потенціалом підприємства за допомогою якого буде отримано прибутки та підвищено його конкурентоспроможність.

Узагальнення та опрацювання існуючих підходів, що представлено у табл.1 дало змогу виділити його особливості і основні характеристики потенціалу підприємства. Так потенціал представляє собою:

- джерела і запаси можуть бути мобілізовані та використані;
- обсяги накопичених ресурсів;
- максимально можливий обсяг матеріальних благ, що можна отримати в перспективі;
- сукупність ресурсів щодо виробництва продукції, максимального доходу та розвитку підприємства;
- сукупність виробничих ресурсів, що мають потенційні можливості;
- кількість ресурсів, що є в наявності підприємства.

Таблиця 1

Визначення поняття «потенціал підприємства» з точки зору ресурсного підходу

Автор	Сутність поняття «потенціал підприємства»
Балацький О.Ф. [3, с.535]	Це запаси, джерела, які є або можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети.
Мочалов Б.М. [4, с.10]	Це потенціал, який характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливим обсягом матеріальних благ і послуг, виробництва яких можна досягнути в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів.
Рєпіна І.М. [5, с.7]	Це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.
Мокроусова Т.О. [6, с.110]	Це сукупність ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, і спроможність його співробітників і менеджерів використовувати ресурси з метою створення товарів, виконання робіт, надання послуг та отримання максимального прибутку.
Шевченко Д.К. [7, с.15]	Це сукупність виробничих ресурсів, що об'єднані в процесі виробництва та мають певні потенційні можливості у сфері виробництва матеріальних благ та послуг.
Лукінов І.І. [8, с.14]	Це кількість та якість ресурсів, які є в наявності підприємства.

Наступний підхід, що відображає сутність потенціалу це цільовий, який ототожнює потенціал підприємства із здатністю, спроможністю чи можливістю підприємства здійснювати певну діяльність, яка б сприяла досягненню поставленої цілі шляхом виконання певних завдань, що представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Визначення поняття «потенціал підприємства» з точки зору цільового підходу

Автор	Сутність поняття «потенціал підприємства»
Марушков Р.В. [9, с.50]	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.
Лапін Є.В. [10, с.170]	Максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш повне використання по часу та продуктивності певної кількості наявних економічних ресурсів
Федонін О.С. [5, с.11]	Поточні і майбутні можливості економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи у такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.
Должанський І.З. [11, с.13]	Реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу.

За інформацією табл. 2 доцільно наголосити, що зазначені автори спрямовують свої дослідження на можливість досягнення мети підприємством, якою є отримання прибутку, розвиток підприємства на ринках

і його конкурентоспроможність. Представники даного підходу роблять безпосередньо наголос не на наявності ресурсів, а саме на їх доцільному і раціональному використанні, оскільки саме за таких умов реально досягти поставлених цілей. Основними характеристиками «потенціалу підприємства» з точки зору цільового підходу, на нашу думку, є наступні:

- здатність забезпечити довгострокове функціонування;
- спрямовано на досягнення стратегічних цілей;
- максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ;
- поточні та майбутні можливості економічної системи;
- реальна або ймовірна здатність виконувати цілеспрямовану роботу.

Ще одним із поширених підходів до поняття «потенціал підприємства» є підхід, який приділяє більше уваги саме колективу, його відносинам та здатності кожного з колективу в цілому працювати злагоджено для досягнення поставлених завдань та кінцевої мети, що розрахована на перспективу. Суть потенціалу підприємства за цим підходом представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Визначення поняття «потенціал підприємства» у розрізі колективних відносин та здібностей персоналу

Автор	Сутність поняття «потенціал підприємства»
Лук'янихін В.О. [12, с.34]	Сукупні можливості персоналу підприємства досягати поставленої мети, які оцінюються в конкретній ситуації на визначену перспективу.
Отенко І.П. [13, с.11]	Відображає здатності робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг.
Самоукін Л.І. [9, с.50]	Виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг.

Важливо зазначити, що потенціал – це не лише наявність ресурсів та умінь ними розпоряджатися, а й наявність такого колективу, який би міг знайти спільну мову, навчитись працювати разом та гармонійно поєднувати кадри різних кваліфікаційних рівнів. Так узагальнення існуючих підходів до «потенціалу підприємства» за зазначеним підходом, дало змогу виділити такі його характеристики:

- сукупні можливості потенціалу;
- здатність робітників підприємства пізнавати та створювати можливості;
- виробничі відносини, що виникають між працюючими та ін.

Проведені дослідження, узагальнення та опрацювання дали змогу представити поняття «потенціал» яке, на нашу думку відповідає сучасним умовам господарювання і може бути використано у подальших дослідженнях. Отже потенціал підприємства – це наявність на підприємстві різних складових елементів ресурсів, які можна застосувати чи мобілізувати за допомогою трудових відносин, що виникли у колективі, заради забезпечення здатності підприємства досягати поставлених короткострокових та довгострокових цілей, шляхом виконання відповідних завдань, бути конкурентоспроможним та виробляти таку кількість товарів, яка б могла задовольнити споживачів своєю якістю та кількістю, а виробників прибутком, отриманим у результаті їх реалізації.

Визначення поняття «потенціал» в розрізі існуючих підходів дало змогу виділити основні його характеристики, спільні та невирішені питання та окреслити проблеми, що потребують вирішення на перспективу.

За кількістю та різноплановістю характеристик, що представлені на рис.1 потенціал підприємства представляє собою багатоаспектну економічну категорію, що відображає в собі результати звичайної та надзвичайної діяльності суб'єкта господарювання. Представники зазначених напрямів окреслюють різні характеристики потенціалу, що, на їх думку, акцентує увагу на потенціалі з точки зору ресурсного підходу, цільового та з точки зору колективних відносин і здібностей персоналу.

Так представники ресурсного підходу наголошують, що потенціал підприємства представляє собою певні ресурси, джерела, запаси які будуть використані для досягнення певної мети, максимального доходу (прибутку) і будуть сприяти сталому функціонуванню та розвитку підприємства. Т.О. Мокроусова (ресурсний підхід) наголошує на необхідності спроможності співробітників підприємства і його менеджерів використовувати ресурси з метою отримання максимального прибутку.

Науковці, що представляють цільовий підхід підкреслюють, що потенціал забезпечує довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей шляхом продуктивного використання ресурсів підприємства. О.С. Федонін наголошує на поточних та майбутніх можливостях системи можуть бути реалізовані за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей персоналу.

Дослідники, що розглядають потенціал у розрізі колективних відносин та здібностей персоналу підкреслюють, що потенціал представляє собою можливості та здібності персоналу, що спрямовані на

досягнення мети підприємства, створення матеріальних благ і послуг через трансформацію різних видів ресурсів.

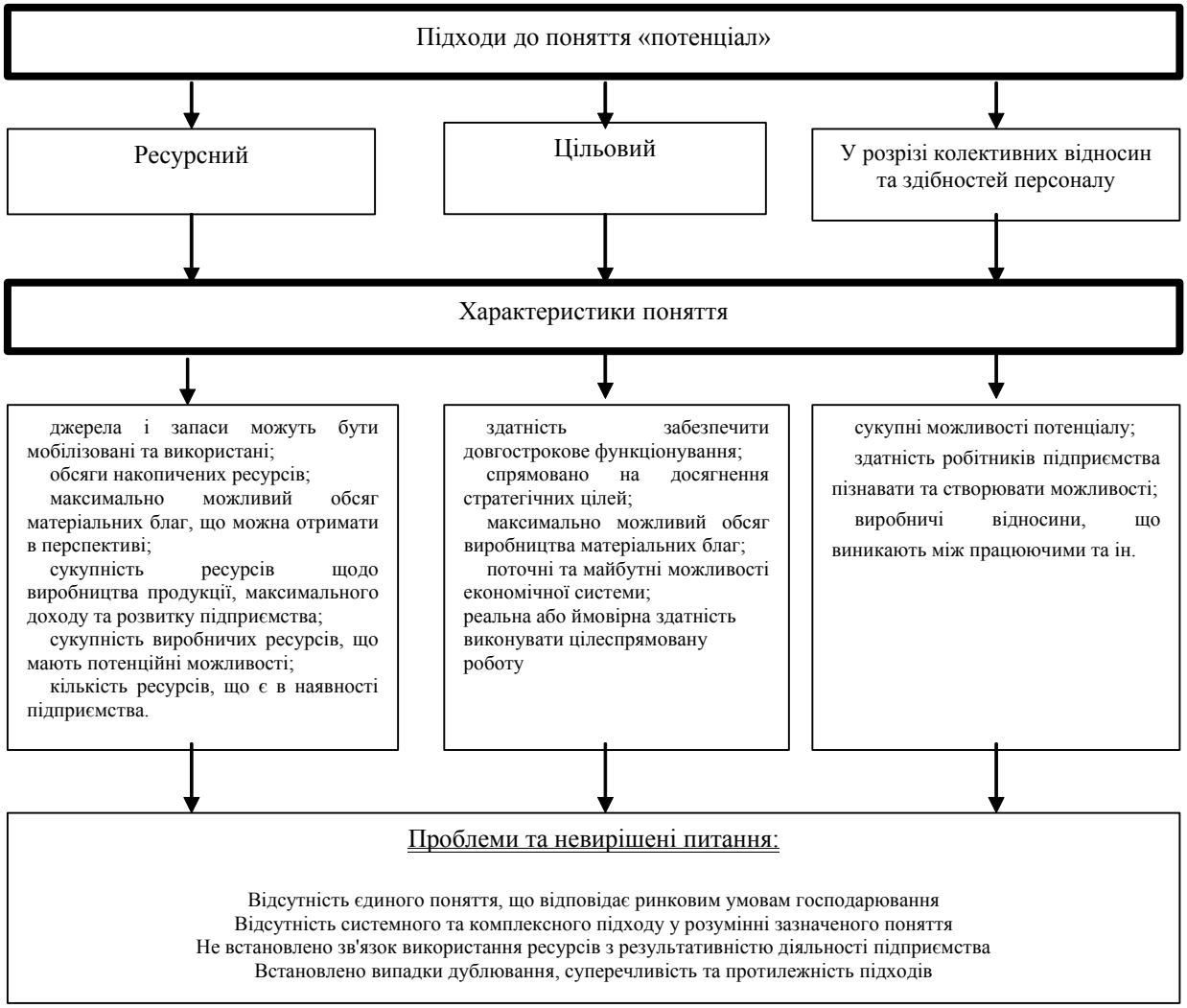


Рис.1. Характеристики поняття «потенціал», проблеми та невирішені питання в розрізі підходів, що досліджувались авторами

Як видно із досліджень, представники кожного підходу при оцінці персоналу вивчають ресурси підприємства, його результати діяльності та здібності персоналу, розставляючи при цьому свої пріоритети, або віддаючи перевагу відповідно ресурсам, кінцевій меті та здібностям персоналу. Таке узагальнення результатів щодо дослідження потенціалу дає змогу зауважити, що потенціал підприємства є поняттям комплексним і потребує цілісного дослідження з точки зору ресурсів підприємства, їх використання, через доходи та витрати підприємства з безпосереднім виходом на його кінцевий фінансовий результат.

Висновки

Дослідження суті потенціалу у розрізі зазначених підходів дали змогу окреслити основні його характеристики та виділити перелік проблемних питань, що потребують вивчення. Важливо відзначити, що підходи які досліджувались вивчають потенціал підприємства лише під певним кутом і вирішують обмежене коло завдань, що унеможливлює дослідження потенціалу підприємства як комплексної категорії, яка оцінює не лише ресурси та засоби підприємства, а й вивчає результативність та продуктивність їх використання. Різноплановість досліджень потенціалу підприємства, що різняться науковими підходами, провідними аспектами і напрямами досліджень потребує подальшого розвитку та удосконалення існуючих напрацювань відповідно до умов функціонування підприємств за умов конкурентної боротьби та розробки відповідних характеристик і ознак потенціалу, що дадуть змогу здійснювати постійний контроль за його станом, ефективністю використання та розробляти своєчасні оперативні управлінські рішення.

Література

1. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І. Й. Плікус // Фінанси України – 2012. – № 4. – С. 91–104.

2. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев, Т.Г. Рзаєва / под ред. А.Н. Асаула. – СПб : АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.

3. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем / О.Ф. Балацкий. – С. : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.

4. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 42–44.

5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

6. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 109–114.

7. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко. – В. : Изд-во Дальневосточного университета, 2001. – 156 с.

8. Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики – 1998. – № 1. – С. 12–21.

9. Гура В.Л. Аналіз трактувань поняття «потенціал підприємства» / В.Л. Гура // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2007. – № 2. – С. 49–53.

10. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – С. : ИТД «Университетская книга», 2004. – 359 с.

11. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

12. .Лук'янихін В.О. Потенціал системи управління та персонал сучасної організації / В.О. Лук'янихін // Вісник СумДУ. – 2004. – № 9 (68). – С. 34–47.

13.Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание / И.П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.

References

1. Plikus I.Y. "The potential of the enterprise, its assessment and transformation: economic and accounting interpretation", " Finance of Ukraine", 2012, №4 pp. 91 – 104.

2. Industrial and economic potential and economic activity of business entities/ A. N. Asaul, M.P. Voinarenko, S.Y. Knyazev, T.G. Rzaeva / under ed. of Honored Science Worker, Doctor of Economics, prof. A.N. Asaula. - St. Petersburg.: ANO YPEV, 2011. - 312 p.

3. Balatsky O.F., Economic potential administrative and production systems, S: ITD "University book", 2006 – 973 p.

4. Vorsovsky O.L. "Theoretical and methodological fundamentals of the enterprise potential", " Economy and State", 2008, №8, pp. 42 - 44.

5. Fedonin O.S., Repina I.M and Oleksiuk O.I., Enterprise potential: formation and assessment: Text-book, K.: KNEU, 2006. – 316 p.

6. Shamanska O.I. "Total system of the economic potential formation", "Actual problems of economy", 2009, №2 (92), pp. 109-114.

7. Shevchenko D.K., Problems of effectiveness of the economic potential use, V: Ed. Far East University, 2001. – 156 p.

8. Lukynov I., Onishchenko A. and Paskhaver B., "Agrarian potential: calculation and use", " Economy questions", 1998, №1, pp. 12-21.

9. Gura V.L., "Analysis of interpretations of the concept of "the potential of the enterprise"", "Visnyk KNU. Economic sciences", 2007, № 2, pp.49-53.

10. Lapyn E.V. Evaluation of the economic potential of the enterprise: Monograph, S: ITD "University book", 2004. – 359 p.

11. Dolzhansky I.Z., Zagorna T.O., Udalyh O.O. and Gerasimenko I.M., Management of the enterprise potential: Text-book, K. Center of the educational literature, 2006. - 362 p.

12. Luk'yanyhin V.O., "Potential of the management system and staff of the modern organization", "Bulletin SSU", 2004, № 9 (68), pp. 34-47.

13. Otenko I.P., Methodological fundamentals of the potential enterprise management, Science edition - H.: HNEU, 2004. - 216 p.

Надійшла 18.03.2013

УДК 338.486

У. В. ІВАНЮК
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено особливості формування стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства із виокремленням ролі стратегічного управління при виборі та оцінці фінансових стратегій, а також аргументовано доцільність проведення при цьому аналізу фінансового стану туристичного підприємства. Запропоновано механізм обґрунтування вибору фінансової стратегії туристичного підприємства з урахуванням зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Ключові слова: стратегія, фінансові стратегії, туристичне підприємство, стратегічне управління.

U. V. IVANYUK
Vasyl Stefanyk Prycarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF STRATEGIES FOR FINANCING ACTIVITIES IN TOURISM ENTERPRISE

Based on the relevance of the topic and the results of the analysis of a variety of research sources, revealing especially the formation of financial strategies of companies, including in the tourism sector should identify the following objectives: to reveal the preferences and the formation of the financial strategy of the enterprise in a modern market economy, a mechanism rationale for the choice of the financial strategy of tourist enterprises to the changing conditions of the internal and external environments. In the article the features of a strategy of financial performance of tourism enterprises forming a strategic management in the selection and evaluation of financial strategies and arguments of expediency in this financial analysis tourist enterprise. The mechanism of the rationale for the choice of the financial strategy of tourist enterprises to the changing conditions of the internal and external environments. The development and implementation of financial strategies tourist enterprises will not only achieve the chosen goals to improve its profitability and performance, improve the scope and structure of the productive capacity of a particular item, and simultaneously improve the quality parameters of national social, environmental and anti-crisis component in the course of its production destroy the economic security risks during the latest changes in the mechanism of global economic development.

Keywords: strategy, financial strategy, tourist enterprises, strategic management.

Постановка проблеми

В сучасних економічних умовах розвиток та ефективне функціонування туристичних підприємств та їх фінансових відносин у значній мірі пов'язано із адаптацією адекватної й науково обґрунтованої фінансової стратегії до змін кон'юнктури туристичного ринку. Оскільки фінансово-економічне становище туристичних підприємств залежить від особливостей формування грошових фондів і використання їх на основі ефективного управління грошових потоків в цілях здійснення своєї виробничо-обслуговуючої і фінансової діяльності, виручення прибутку, забезпечення фінансової стійкості. Саме тому, актуалізуються питання щодо розроблення відповідного механізму формування та вибору, адекватних до змін ринкових умов та коливань кон'юнктури туристичного ринку, стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства. У широкому розумінні саме розроблення фінансових стратегій дозволяє стабілізувати фінансовий стан підприємства, представити перспективні фінансові можливості й суттєво вплинути на загальну економічну стратегію підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вагомий внесок у дослідження проблеми вибору фінансової стратегії підприємства зробили такі вчені, як: І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко, А.Г. Семенов, О.О. Європутова, Т.В. Перекрест, А.В. Линенко, С. Булгакова, Л. Буряк, О. Горпінченко, А. Ковальова, А. Куліш, Г. Нам, О. Павловська, А. Павліковський, А. Поддерьогін, В. Савчук, Г. Степанова, М. Старовойтов, О. Терещенко, Л. Хоменко, Н. Шульга та ін. У працях даних науковців розкрито особливості вибору підприємством фінансової стратегії й розроблено загальні підходи до аналізу та оцінювання фінансового стану підприємства. Теоретично-методологічні засади формування стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства досліджували багато вітчизняних вчених, зокрема: Р.І. Балашова, М.Г. Бойко, Т.І. Ткаченко, М.А. Борущак, О.А. Спориш тощо. Проте, питання щодо обґрунтування вибору фінансової стратегії туристичного підприємства з урахуванням зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовищ досліджені не в повній мірі та потребують більш ґрунтовного наукового вивчення із представленням відповідних рекомендацій.

Постановка цілей

На підставі актуальності теми й за результатами аналізу різноманітних наукових джерел, котрі розкривають особливості формування фінансових стратегій підприємств, в т.ч. у туристичній сфері слід визначити наступні цілі: розкрити особливості вибору та формування фінансової стратегії підприємства в умовах сучасних ринкових відносин; запропонувати механізм обґрунтування вибору фінансової стратегії туристичного підприємства з урахуванням зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Виклад основного матеріалу

Функціонування туристичного підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками, покупцями, державними органами, персоналом підприємства тощо. Дані грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності туристичного підприємства. Основні завдання фінансової діяльності туристичного підприємства спрямовують на: обрання оптимальних форм фінансування; структури капіталу підприємства і напрямків його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості; балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своєчасності розрахунків. Від так, основний зміст фінансової діяльності туристичного підприємства повинен ґрунтуватись на належному забезпеченні фінансування та відповідному реалізуванні фінансових стратегій.

Множина визначень стратегії, яка використовується в економічній теорії та практиці, об’єднується розумінням її як свідомої, науково обгрунтованої сукупності норм, правил, принципових установок, що лежать в основі прийняття розроблених науковцями та практиками стратегічних рішень, що позитивно впливають на майбутній стан підприємства. Фінансова стратегія — це генеральний план дій підприємства, який охоплює формування, використання, планування та оптимізацію фінансів в цілях забезпечення стабільного стану підприємства, його економічної безпеки та подальшого антикризового розвитку. Фінансова стратегія визначає завдання, закріплює перелік необхідних робіт і результатів, котрих має досягти управлінський персонал: планування, облік, аналіз і контроль фінансового стану підприємства; удосконалення об’ємів та структури основних та обігових коштів; управління ростом прибутковості, рентабельності та ділової активності; визначення основної цільової функції та політики у довгостроковому періоді.

Поняття «фінансова стратегія підприємства» інтегрує в собі перелік основних змістовних його характеристик, конкретний прояв яких варіює за окремими підприємствами у досить широкому діапазоні залежно від особливостей їх основної діяльності, внутрішньої фінансової структури, обсягу внутрішнього фінансового потенціалу, зовнішнього фінансового середовища та інших умов. Така варіація цілей та умов формування фінансової стратегії підприємств породжує відповідну варіацію видів цієї стратегії, що мають обиратись ними в конкретних умовах фінансової діяльності.

Згідно Закону України «Про туризм» нормативно-правове визначення джерел фінансування туризму зазначено як [3]: власні фінансові ресурси суб'єктів туристичної діяльності, грошові внески громадян і юридичних осіб; позичкові фінансові кошти (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); безоплатні та благодійні внески, пожертвування підприємств, установ, організацій і громадян; позабюджетні фонди; кошти фонду розвитку України, що формується за рахунок відрахувань суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності; іноземні інвестиції; надходження від туристичних лотерей; інші джерела, не заборонені законодавством України.

Фінансова діяльність туристичного підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями. Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства є першою і найбільш необхідною інформацією як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів.

Саме тому, найприйнятнішим і найважливішим джерелом фінансування туристичної діяльності підприємства є прибуток.

Концептуальні основи формування стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства слід ґрунтувати на наступних акцентах: повноті виявлення доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, правильному розподілу й використанню прибутку, визначенню потреби в оборотних коштах, раціональному використанню капіталу підприємства. Фінансова стратегія туристичного підприємства повинна розроблятися з урахуванням ризику неплатежів, стрибків інфляції, інших форс-мажорних обставин, а також при необхідності корегуватися і адаптовуватись до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Важливим моментом при формуванні стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства є проведення системного та комплексного контролю за реалізацією фінансової стратегії, що повинно забезпечувати перевірку надходжень доходів, економне і раціональне їх використання, оскільки добре налагоджений, фінансовий контроль допомагає виявляти внутрішні резерви, підвищувати рентабельність, збільшуючи грошові накопичення. Важливою частиною фінансової стратегії є також розробка внутрішніх нормативів. Розробка фінансової стратегії відіграє велику роль у забезпечені ефективного розвитку туристичного підприємства.

Більшість вітчизняних науковців пропонують при формуванні фінансової стратегії підприємства враховувати висновки фінансового аналізу підприємства по об’єктах і складових генеральної фінансової стратегії в декількох варіантах з обов’язковою кількісною оцінкою пропозицій і оцінкою їх впливу. Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується при взаємоурівноважені теорії і практики, при відповідності фінансових стратегічних цілей реальним економічним і фінансовим можливостям через жорстку

централізацію управлення і гнучкість його методів, а вдосконалення фінансової стратегії підприємства забезпечить його оптимальне реагування на зміни в ринковому середовищі, підвищить ефективність його діяльності забезпечить максимальну реалізацію головної цілі стратегії розвитку [5; 7-9].

Значна кількість розробок вітчизняних та закордонних вчених-економістів присвячена формуванню дієвої фінансової стратегії розвитку підприємства шляхом поєднання таких механізмів управління: стратегічного, інвестиційного, інноваційного, антикризового, економічної безпеки, екологічного, соціального та, можливо, і деяких інших в умовах всесвітнього інформаційного простору.

Визначення концепції фінансової стратегії туристичного підприємства значною мірою залежить від складності сформованої ситуації як зовнішнього, так і внутрішнього середовища й можливості достовірної визначеності довгострокового часового періоду. Постійне підвищення складності виживання туристичного підприємства у зовнішньому економічному середовищі відповідно потребує нових властивостей та можливостей до модифікації і адаптації адекватної й науково обґрунтованої фінансової стратегії. Першочергового значення для активізації розвитку підприємств туристичної галузі набуває стратегія, яка повинна відповідати перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив і взаємозв’язки між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища.

В умовах ринку, що динамічно розвивається, підприємства туристичної галузі повинні бути здатними пристосуватися до мінливості його впливу. Аргументовано, що в процесі формування стратегії розвитку домінуючим елементом повинно бути стратегічне мислення, яке спрямовує підприємство до постійного творчого пошуку, втілення новаторських ідей в усіх аспектах діяльності. З цих позицій формування стратегії розвитку підприємства визначено як системний процес, який дозволяє на засадах стратегічного мислення як домінуючої логіки проаналізувати суть умов, в яких працює галузь (підгалузь); визначити місію, цілі і завдання підприємства, розробити головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища при максимальному використанні всіх наявних ресурсів підприємства. Це обумовило дихотомію суб’єктів господарювання, поділ, залежно від підприємницької активності на групи: "підприємство прирісного (класичного) формату господарської діяльності" - "підприємство інноваційного (підприємницького) формату господарської діяльності"; систематизацію основних якісних характеристик залежно від господарського формату.

Теоретично визначено, що суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність факторів макро-, мезо- та мікросередовища. Стосовно будь-якого туристичного підприємства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними. Комбінаційний склад чинників, їх варіації, вагомість та інтенсивність впливу залежать від цілей підприємства, організаційної структури, виробничих і комерційних зв’язків. Забезпечення розвитку підприємств туристичного господарства повинно супроводжуватися постійною діагностикою факторів впливу на їхню господарську діяльність у декомпозиційному аспекті [5].

Формування стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства доцільно ґрунтувати на стратегічному управлінні. Зокрема, професор Ткаченко Т.І. зазначає, що основними перевагами стратегічного управління для суб'єктів туристичного бізнесу є те, що стратегія:

– дозволяє визначити основні напрями та шляхи досягнення цілей щодо активізації розвитку та забезпечення виживання підприємства в довгостроковій перспективі, концентруючи зусилля на очевидних пріоритетах;

– є способом встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;

– дає змогу здійснювати оперативне та постійне уточнення у процесі господарської діяльності та змін при умові добре налагодженого зворотного зв'язку;

– є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, що є системною характеристикою напрямів розвитку підприємства;

– у дестинації має складну внутрішню структуру через багатоцільовий характер її діяльності, тому потребує формування системи стратегій у вигляді «стратегічного набору»;

– є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства і одним із способів досягнення синергії;

– є основою для формування і проведення змін в організаційній структурі підприємства, узагальненим стрижнем діяльності всіх рівнів і ліній організаційних систем управління; є чинником стабілізації відносин в організації;

– дає можливість забезпечити ефективну мотивацію, контроль і облік дотримання стандарту підприємства, що визначає успішний його розвиток і результати діяльності [6].

Стратегічне управління забезпечує туристичне підприємство: інструментарієм для координації й інтегрування операцій, які часто можуть бути диверсифіковані та географічно розрізнені; засобами передбачення й адаптації до зовнішніх змін; механізмом створення необхідного зв'язку між формуванням і реалізацією стратегії.

Аналіз наукових праць дозволяє згрупувати основні причини неефективної реалізації стратегій на вітчизняних підприємствах окремих сегментів туристичної індустрії, зокрема: ригідність існуючих організаційних структур, які слабо піддаються змінам відповідно до обраної стратегії та обґрунтування

стратегічних змін; недостатнє розуміння менеджерами конкретних завдань і термінів досягнення цілей, а також того, які конкретні зміни необхідні в поведінці та діях кожного з них; низька ефективність механізмів моніторингу результативності реалізованих стратегій і внесення необхідних корегувань при виявленні відхилень; недостатнє опрацювання питань ідентифікації, забезпечення і розподілу необхідних ресурсів для реалізації стратегій, у тому числі фінансових, інформаційних, людських і ресурсів часу; відсутність системи колективного прийняття рішень про напрями стратегічного розвитку підприємства, які обумовлюють відсутність у колективі почуття відповідальності за досягнення стратегічних цілей впродовж усього періоду їх реалізації; неготовність керівників до подолання опору, пов'язаного з новими стратегічними змінами [5; 7-9].

До групи інших факторів, що визначають складність реалізації стратегій на підприємствах туристичного сектору, належать: висока диференціація психологічних типів споживачів, що суттєво відрізняє індивідуальне ставлення кожного споживача до туристичних продуктів; комплексність складу туристичного продукту та висока залежність його якості від репутації туристичного підприємства та діяльності численних виробників послуг (засоби розміщення, транспортні організації, заклади ресторанного господарства, розваг тощо); недостатня ефективність збутової діяльності туристичних і агентів щодо реалізації туристичного продукту, виробленого туристичним оператором; висока диференціація туристичних продуктів за асортиментом, каналами збуту та просуванням на ринку, що обумовлює рекламо-місткість туристичного продукту та потребує різнорідних форм рекламних операцій, дотримання різних вимог до розподілу рекламних зусиль у часі; невідповідність у циклах розміщення рекламних замовлень на різні туристичні продукти сезонним коливанням їх реалізації, що призводить до втрат потенційної економії часу та коштів на обробку замовлень; високі витрати, пов'язані з переорієнтацією виробництва та реалізацією окремих послуг із одних на інші у складі туристичного продукту, а в окремих випадках - комплексного туристичного продукту (непередбачувані події та різкі зміни у пропозиції або попиті у сфері туризму).

Професор Семенов А.Г. зазначає, що при формуванні фінансової стратегії підприємства доцільно здійснювати проведення аналізу фінансового стану підприємства, який характеризується системою показників, що відображають стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб’єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким та кризовим, що, у свою чергу, впливає на формування стратегії. Здатність підприємства з успіхом функціонувати та розвиватись, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що змінюються, постійно підтримувати свою платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки. Фінансовий стан підприємства, його стійкість та стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, які відображають реальні та потенційні фінансові можливості підприємства як партнера по бізнесу, об’єкта інвестування капітану, платника податку. Інформація, необхідна для аналізу фінансового стану підприємства, міститься у фінансовій звітності, аудиторських висновках, оперативному й аналітичному бухгалтерському обліку та інших джерелах. Аналіз фінансових показників дає змогу виявити критичні точки в діяльності фірми, визначити причини проблем та запланувати дії, спрямовані на їх вирішення. Фінансовий аналіз складається з чотирьох основних кроків:

1. Вибір показників для аналізу стратегічних проблем;

2. Розрахунок цих показників;

3. Порівняння отриманих величин з аналогічними показниками підприємства за попередні роки, а також середньогалузевими та конкурентними величинами;

4. Використання показників при складанні прогнозних фінансових планів для визначення заходів вирішення проблем і майбутніх можливостей підприємства.

Можна виділити чотири типи найбільш значущих фінансових показників. Це показники: ліквідності (короткострокова платоспроможність); господарської активності (оборотність); дохідності (прибутковість, рентабельність); ринкової активності [4].

Натомість автор Балашова Р.І. зазначає, що об’єктивна оцінка фінансового стану туристичного підприємства в умовах розвитку ринкових взаємовідносин має важливе значення для визначення конкурентоспроможності, фінансової стабільності, надійності підприємства як господарюючої одиниці. До однієї з найхарактерніших для сучасних туристичних підприємств проблем, які перешкоджають їх ефективному функціонуванню, крім недостатньо ефективної системи управління підприємством, належать відсутність достовірної інформації про фінансово-економічний стан для користувачів цієї інформації, якими є власники, акціонери, керівники інших підприємств, інвестори та кредитори.

Фінансовий стан туристичного підприємства як господарюючого суб’єкта – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності, використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов’язань перед державою й іншими господарюючими суб’єктами [2].

Професор Бланк І.О. стверджує, що основними завданнями процесу реалізації фінансової стратегії є створення на підприємстві необхідних передумов для здійснення передбачуваної фінансової підтримки його

базової корпоративної стратегії та успішного досягнення кінцевих стратегічних цілей фінансового розвитку. Процес управління реалізацією фінансової стратегії підприємства починається із з'ясування масштабів майбутніх стратегічних змін фінансової діяльності. Завершальним етапом процесу управління реалізацією фінансової стратегії підприємства є здійснення (за необхідності) коригування програми його стратегічного фінансового розвитку. Це коригування може здійснюватися в таких основних випадках [1]: за неочікуваних змін факторів зовнішнього фінансового середовища, що генерують суттєві загрози реалізації фінансової стратегії, нейтралізувати які в повній мірі неможливо; за неочікуваних змін факторів зовнішнього фінансового середовища, які створюють достатньо значущі додаткові можливості фінансового розвитку підприємства; при зростанні внутрішнього фінансового потенціалу підприємства за рахунок додаткового ефекту, отриманого в результаті успішної реалізації стратегічних змін; при внесенні суттєвих об'єктивно обумовлених коректив до цілей корпоративної стратегії, інших функціональних стратегій, а також окремих бізнес-стратегій. Реалізацію фінансової стратегії слід вважати успішно завершеною, якщо досягнуті всі основні стратегічні цілі по кожній з домінантних сфер (напрямів) фінансового розвитку підприємства.

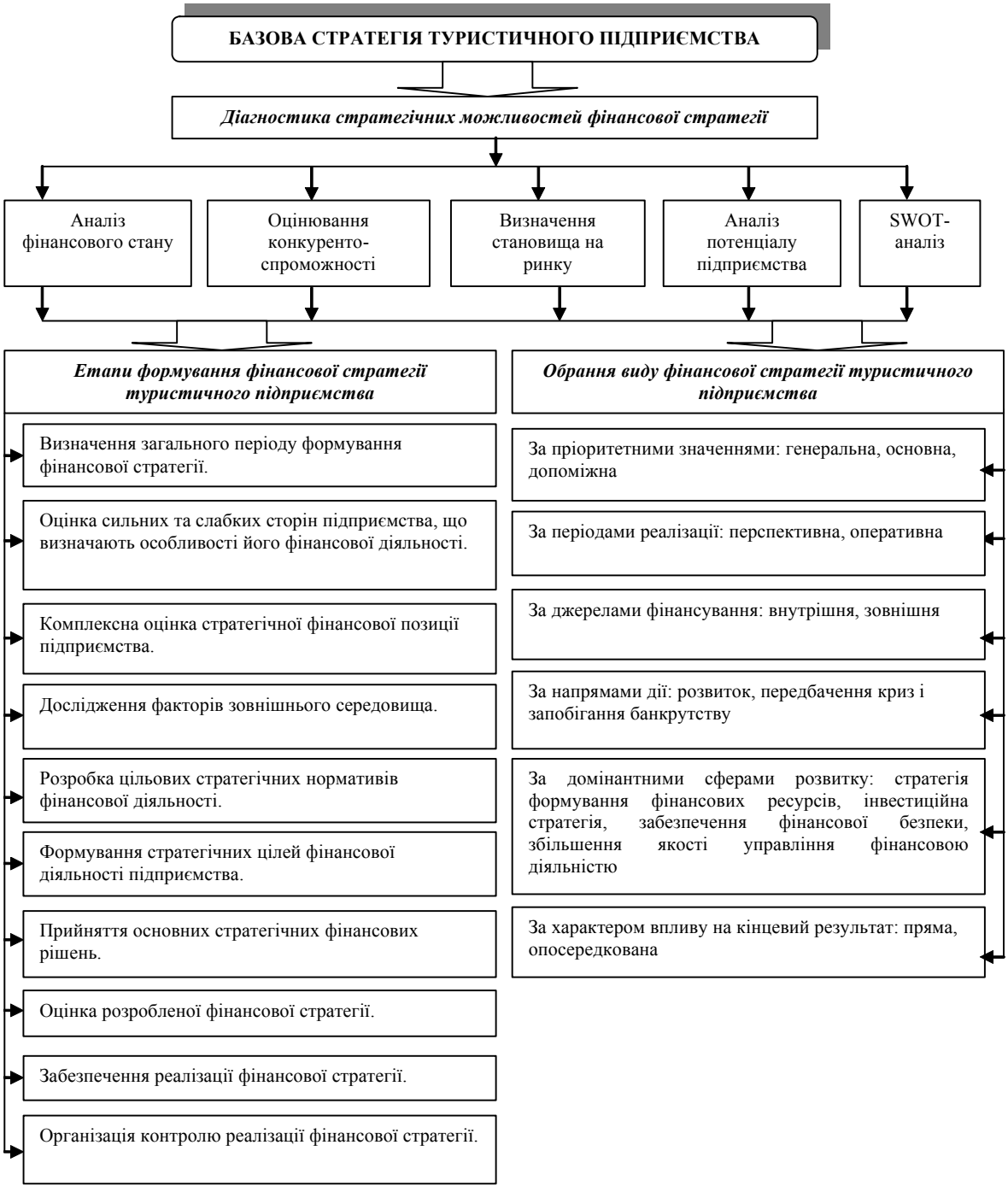


Рис.1. Механізм обґрунтування вибору фінансової стратегії туристичного підприємства з урахуванням зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовищ

Оцінка розробленої фінансової стратегії - це аналітичний процес, який дозволяє відповісти на запитання про те, чи спричинить розроблена фінансова стратегія (представлена у формі комплексної програми стратегічного фінансового розвитку підприємства) досягнення підприємством своїх фінансових цілей в умовах можливих змін факторів зовнішнього фінансового середовища. Оцінка фінансової стратегії, розробленої підприємством, здійснюється за такими основними параметрами [1]:

1. Узгодженість фінансової стратегії підприємства з його базовою корпоративною стратегією - виявляється ступінь узгодженості цілей та етапів реалізації цих стратегій; визначається, в якій мірі базова корпоративна стратегія підприємства може бути підтримана його фінансовою стратегією; чи синхронні стратегічні рішення цих стратегій у розрізі стратегічних об'єктів підприємства - стратегічних зон господарювання та стратегічних господарських одиниць.

2. Узгодженість фінансової стратегії підприємства із передбачуваними змінами зовнішнього фінансового середовища. Визначається, наскільки розроблена фінансова стратегія відповідає прогнозованому розвитку економіки країни та змінам кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих його сегментів; в якій мірі можливості та загрози, що генеруються зовнішнім фінансовим середовищем, відображені моделлю стратегічної фінансової позиції підприємства; чи правильно відображена цією моделлю можлива варіація коливальності факторів зовнішнього середовища (ступінь її нестабільності).

3. Узгодженість фінансової стратегії підприємстві із його внутрішнім потенціалом - дозволяє визначити, наскільки обсяги, напрями та форми фінансової стратегії взаємопов'язані із можливостями формування внутрішніх фінансових ресурсів, кваліфікацією фінансових менеджерів, організаційною структурою управління фінансовою діяльністю, організаційною культурою фінансових менеджерів та іншими параметрами внутрішнього фінансового потенціалу підприємства.

4. Внутрішня збалансованість параметрів фінансової стратегії – визначається, наскільки узгоджуються окремі цілі та цільові стратегічні нормативи майбутньої фінансової діяльності; наскільки ці цілі та нормативи кореспондують із змістом фінансової політики з окремих аспектів фінансової діяльності; наскільки узгоджені за напрямами та у часі заходи із забезпечення реалізації фінансової стратегії.

5. Реалізованість фінансової стратегії - розглядаються потенційні можливості підприємства у формуванні необхідного обсягу фінансових ресурсів із всіх джерел і у всіх формах; наскільки технологічні обрані для реалізації інвестиційні проекти; чи є на фінансовому ринку достатній перелік фінансових інструментів, що забезпечують формування ефективного інвестиційного портфеля; які організаційні та технічні можливості успішної реалізації обраної фінансової стратегії.

6. Прийнятність рівня ризиків, пов'язаних із реалізацією фінансової стратегії - визначається, наскільки рівень прогнозованих фінансових ризиків, пов'язаних із діяльністю підприємства, забезпечує достатню фінансову рівновагу в процесі його розвитку і відповідає фінансовому менталітету його власників та відповідальних фінансових менеджерів. Крім того, необхідно оцінити, наскільки рівень цих ризиків допустимий для фінансової діяльності даного підприємства з позицій можливого розміру фінансових втрат та генерування загрози банкрутства.

7. Економічна ефективність реалізації фінансової стратегії - здійснюється насамперед на основі прогнозних розрахунків раніше розглянутої системи основних фінансових коефіцієнтів та заданих цільових стратегічних нормативів, зіставлених із базовим їх рівнем.

8. Позаекономічна ефективність реалізації фінансової стратегії - враховуються ділова репутація підприємства, підвищення рівня керованості фінансовою діяльністю структурних його підрозділів; підвищення рівня матеріальної та соціальної задоволеності фінансових менеджерів.

Отже, досліджені основи формування стратегій фінансової діяльності туристичного підприємства дозволяють запропонувати наступний механізм обґрунтування вибору фінансової стратегії туристичного підприємства з урахуванням зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовищ (рис.1).

Висновки

Результати досліджень свідчать про наявність резервів у процесі розроблення та реалізації стратегій, використання яких сприятиме зростанню ефективності діяльності суб'єктів господарювання в туризмі. Удосконалення стратегічного управління створить передумови стабілізації розвитку туристичних підприємств в довгостроковій перспективі на якісно нових концептуальних засадах сталості, адаптації механізмів їх функціонування до організаційно-економічного механізму діючої економічної системи.

Таким чином, формування й реалізація фінансових стратегій туристичного підприємства дозволить не тільки досягти обраних цілей з підвищення його прибутковості, ефективності діяльності, удосконалення обсягів та структури виробничого потенціалу конкретного об'єкта діяльності, та одночасно поліпшити якісні параметри вітчизняної соціальної, екологічної й антикризової складових у ході розвитку свого виробництва, знищити ризики економічної безпеки в ході новітніх перетворень у механізмі глобального економічного розвитку.

Досліджені та проаналізовані особливості формування стратегій фінансування туристичних підприємств будуть покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо розроблення комплексу фінансових стратегій туристичних підприємств та представлення шляхів їх ефективного реалізування.

Література

1. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко; за заг. наук. ред. І.О. Бланк. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2009. – 147 с

2. Балашова Р.І. Розвиток туристичного підприємства : теорія та практика : [монографія] / Р.І. Балашова ; донецький інститут туристичного бізнесу. – Донецьк : видавництво «Вебер», 2009. – 343 с.

3. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про туризм" від 18.11.2003 р. № 1282-XV. – Режим доступу: <http:// www.rada.gov.ua

4. Семенов А.Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : [монографія] / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Линенко. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.

5. Бойко М.Г. Формування стратегії розвитку підприємств готельного господарства [Текст] : автореферат... канд. екон. наук, спец.: 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / М.Г. Бойко. - Київ, 2003. – 17 с.

6. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т.І. Ткаченко. - 2-ге вид., випр. та доповн. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. - 463 с.

7. Спориш О.А. Стратегія розвитку підприємств туристично-рекреаційного бізнесу [Текст] : автореферат... канд. екон. наук, спец.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.А. Спориш. – Полтава, 2008. – 16 с.

References

1. Blanc I.O., Sitnik G.V., Korolova-Kazanska O.V, Hanechko I.G. The financial strategy of the enterprise: [monograph]. - Kyiv: Kyiv. nat. auction. - Econ. University Press, 2009. - 147 p. [in Ukrainian]

2. Balashov R.I. The development of tourism enterprises: Theory and Practice [monograph]. - Donetsk Institute of Tourist Business. - Donetsk publishing "Weber", 2009. - 343 p. [in Ukrainian]

3. Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine" On Tourism "from 18.11.2003 № 1282-XV. - Mode of access: <http:// www.rada.gov.ua. [in Ukrainian]

4. Semenov A.G., Yeroputova A.A., Perecrest T.V, Lynenko A.V. Financial strategy in the management of enterprises [monograph]. - Kiev: CPU 2008. - 188 p. [in Ukrainian]

5. Boyko M.G. Formation of business strategy hotel industry: abstract candidate. econ. sciences, spec.: 08.06.01 - economics, organization and management. - Kyiv, 2003. - 17 p. [in Ukrainian]

6. Tkachenko T.I. Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities: [monograph]. - Kyiv: Kyiv. Nat. Torh.-Econ. University Press, 2009. - 463 p. [in Ukrainian]

7. Sporys O.A. The development strategy of enterprises of the tourism business: abstract candidate. econ. sciences, spec.: 08.00.04 - economics and management. - Poltava, 2008. - 16 p. [in Ukrainian]

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 658.7

І. Б. ХАБЕР
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН В УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті визначено складові середовища підприємства та чинники, що на нього впливають; розглянуто основні його потоки. На підставі аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчих і нормативних актів, що діють в Україні, в статті виділено та обґрунтовано сучасні тенденції в управлінні матеріальними потоками на промислових підприємствах України.

Ключові слова: управління, матеріальний потік, система, процес, середовище.

I. B. HABER
Vasyl Stefanyk Prycarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

FEATURES AND TRENDS IN MATERIALS OF MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

At the present stage of development of the economy is characterized by accelerated change and complexity of business environment. Stochasticity instability and socio-economic processes leads to increased uncertainty in the management of economic systems and, consequently, a significant increase in risk of the economies of individual enterprises. It should also be noted that the reliability and rationality of the decision-making depends largely on the quality of information provision. In the article the composition of medium enterprises and the factors that affect it; considered its main streams. Features material management industry in modern conditions caused, according to the author, the necessity and feasibility of new methods to manage them. Based on the analysis of scientific papers domestic and foreign scholars, laws and regulations in force in Ukraine, the article been substantiated current trends in materials management in industrial enterprises in Ukraine.

Keywords: management, material flow, system, process environment.

Вступ

На сучасному етапі розвитку економіка характеризується прискореною зміною та ускладненням умов господарської діяльності. Стохастичність і нестійкість соціально-економічних процесів зумовлює зростання невизначеності при управлінні економічними системами і, як наслідок, істотне збільшення ризиків функціонування економіки окремих підприємств. Слід також зазначити, що надійність і раціональність прийняття управлінських рішень багато в чому залежать від якості інформаційного забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання управління матеріальними потоками підприємств розглядалися Д. Бауерсоксом, Д. Клосом [1], Д. Ламбером, Є. Мате, Л.Б. Міротіним [4]. За останні роки було опубліковано цілий ряд наукових праць з управління матеріальними потоками, які підготовлені науковцями України, зокрема, І. А. Воркутом, Є. В. Крикавським, М. Р. Окландером [5].

Виділення невирішених частин

Як бачимо, дослідження в галузі управління матеріальними потоками розглянуті в роботах багатьох науковців, але окремі питання останніх тенденцій змін в управлінні ними потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу

В сучасних економічних умовах принципового значення набуває здатність промислових підприємств забезпечувати високу економічну ефективність і максимально повно задовольняти ринкові потреби в своїй продукції. Складність реалізації даної стратегії обумовлена високим ступенем мінливості станів ділового середовища. При цьому підвищення економічної ефективності блокується існуючими методами управління і організації виробництва. Тому для забезпечення прискореного розвитку промислових підприємств у сучасних умовах важливим і актуальним є створення наукових основ ефективного управління економікою за рахунок оптимізації потокових процесів в тісному поєднанні з економічними параметрами зовнішнього середовища. Нові методи повинні враховувати високу варіабельність середовища, матеріальних, фінансових та інформаційних потоків підприємства, вимоги максимального задоволення ринкових потреб, необхідність узгодження потокових процесів підприємства.

При цьому середовище підприємства можна визначити як сукупність трьох сфер - внутрішнього середовища, робочого середовища, навколишнього середовища (рис. 1).

Внутрішнє середовище організації включає в себе наступні основні елементи: виробництво, фінанси, логістику, маркетинг, організаційну структуру. Опис внутрішнього середовища виявляє внутрішні можливості організації. До виробничої сфери внутрішнього середовища відносяться робоча сила; виробничі потужності, в тому числі економія на масштабах і виробничі можливості; ритмічність виробництва;

технічний рівень виробництва. Фінансове середовище - це витрати підприємства, оборотність капіталу, фінансова стійкість, тощо. До логістичної сфери внутрішнього середовища відносяться потокові процеси, їх організація і оптимізація. До самої організації безпосередньо відносяться співробітники підприємства, підприємницька орієнтація та гнучкість підприємства. До маркетингу відносяться наступні показники: частка ринку; репутація; якість продукції; якість обслуговування; ефективність цінової політики; ефективність системи розподілу; ефективність методів просування товарів; ефективність роботи служби збуту; ефективність інновацій; географічний розподіл.

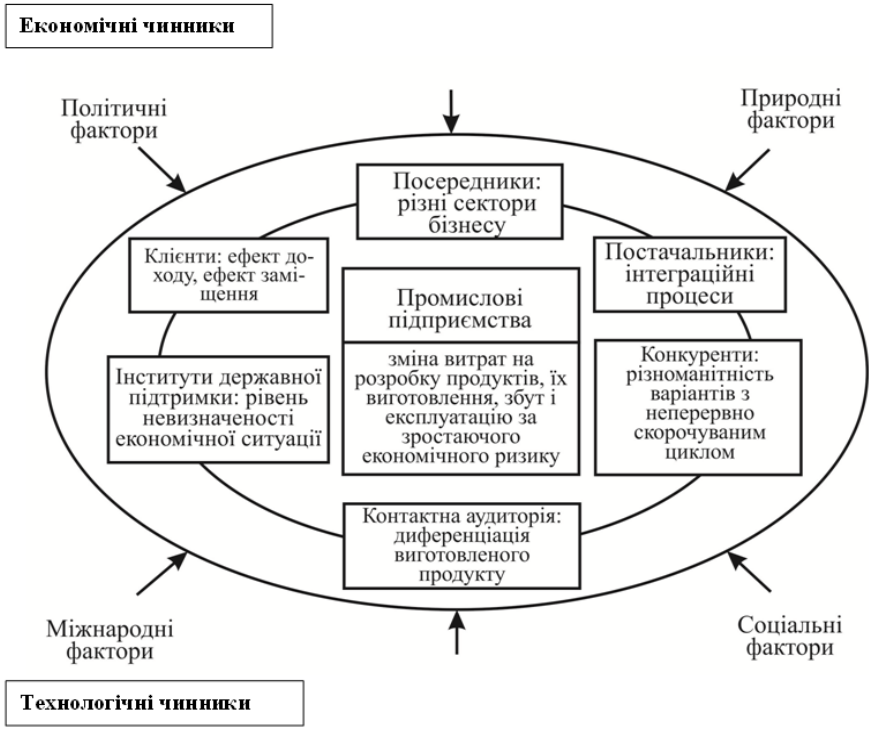


Рис. 1. Чинники, що впливають на характер управління економічними потоками підприємства

Робоче середовище - це середовище безпосередніх контактів з підприємством. Воно включає тих учасників ринку, з якими у нього є прямі відносини або які здійснюють прямий вплив на нього. Це, по-перше, постачальники економічних ресурсів, необхідних підприємству (сировина, фінансовий капітал), клієнти - споживачі продукції підприємства, посередники - фінансові, торгові, маркетингові, державні економічні структури. По-друге, до елементів робочого середовища відносять конкуруючі підприємства і так звані контактні аудиторії - система масової інформації, товариства споживачів, тощо, які мають істотний вплив на формування сприятливого і несприятливого іміджу підприємства. Важливим у даній області є вихід у світ різноманітних законодавчих документів, здійснюваних державними економічними структурами.

Навколишнє середовище складається з елементів, які не пов'язані з підприємством безпосередньо, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Навколишнє середовище - це середовище непрямих контактів підприємства. Можна виділити сім основних чинників навколишнього середовища - демографічні, економічні, природні, технологічні, політичні, соціальні та міжнародні. Кожен з них, у свою чергу, тісно пов'язаний з іншими чинниками і впливає на них.

Демографічні чинники - це чисельність і темпи зростання населення різних міст, регіонів і країн, його вікова структура і етнічний склад, рівень освіти, структура домашнього господарства, регіональні відмінності.

Економічні чинники. Одна з найважливіших характеристик ринку - купівельна спроможність населення. Загальний рівень платоспроможного попиту залежить від поточних доходів населення, рівня цін, заощаджень, боргів і доступності кредиту. Тенденції в зміні доходів і структурі витрат мають велике значення при прогнозуванні збуту.

Природні чинники. Рух за охорону навколишнього середовища ініціював прийняття цілого пакету законів, які негативно позначилися на розвитку деяких галузей промисловості. Підприємства повинні бути готові до появи нових загроз і можливостей, які несуть за собою скорочення запасів природних ресурсів, подорожчання енергоносіїв, зростання забруднення навколишнього середовища та орієнтацію держави на її захист.

Технологічні чинники. При появі у конкурента нового товару, що відрізняється сучасною технологією підприємство своєчасно повинно передбачати можливі наслідки. Це може виражатися навіть у

відсутності необхідності купувати покупцем «старий» товар, так як новий набагато краще його замінює. Тому з появою нових технологій підприємствам доводитися витрачати значні кошти, оскільки відсутність реакції може призвести навіть до банкрутства виробника. Підприємство має уважно слідкувати за динамікою зміни виробничих потужностей конкурентів з метою виключення закупівлі і використання застарілого обладнання.

Політичні та законодавчі чинники. Майбутнє продажу знаходиться під значним впливом подій, що відбуваються в політичній і законодавчій областях. Політична сфера складається з законів, державних установ і впливових груп, які впливають і обмежують діяльність організацій і окремих громадян. Іноді в ній виникають і нові можливості для бізнесу.

Соціальні (культурні) чинники передбачають розуміння ставлення людей до самих себе, інших людей, різних організацій, суспільства, природи і світобудови. Необхідно знати, які продукти відповідають базовим, а які - вторинним цінностям, і враховувати інтереси різних субкультур, що існують у суспільстві.

Міжнародні чинники. В даний час у світі існує безліч міжнародних організацій, які прямо або опосередковано впливають на економічні угоди між країнами. Не можна при прогнозуванні збуту ігнорувати факт зміни світових цін на продукцію, а також виникнення сприятливих і несприятливих подій в інших країнах.

Таким чином, економічна діяльність промислових підприємств тісно пов'язана з рухом економічних потоків:

– матеріальних і сервісних (підприємства закуповують сировину, комплектуючі та напівфабрикати, організовують їх доставку і зберігання для потреб виробництва, обслуговують споживачів, доставляючи відповідно до їх замовлень готову продукцію);

– інформаційних (координація матеріальних потоків нерозривно пов'язана з прийняттям рішень, що передбачають збір, обробку та передачу інформації – організацію системи інформаційного забезпечення);

– фінансових.

Тож усі процеси діяльності підприємства розглядаються як сукупність економічних потоків. При цьому виділяють два види потоків:

– основні потоки (матеріальні і сервісні потоки);

– супутні потоки (інформаційні, фінансові і сервісні потоки).

Матеріальний потік - матеріальні ресурси, що знаходяться в стані руху, незавершене виробництво і готова продукція, до яких застосовуються такі види діяльності, пов'язані з їх фізичним переміщенням в просторі: відвантаження, розвантаження, затарювання, перевезення, сортування, тощо. Якщо продукція не знаходиться в стані руху, то вона переходить в запас. Таким чином, матеріальний потік у певні моменти часу може бути запасом матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва або готової продукції.

Сервісний потік - потік послуг (нематеріальної діяльності, особливого виду продукції або товару), що генеруються системою підприємства в цілому або її підсистемою з метою задоволення зовнішніх або внутрішніх споживачів.

Інформаційний потік - сукупність циркулюючих в системі, між системою і зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління і контролю. Витрати на обробку інформаційного потоку є важливою складовою частиною витрат підприємства.

Фінансовий потік - спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з матеріальними, інформаційними та іншими потоками як в рамках системи, так і за її межами. Фінансові потоки виникають при відшкодуванні витрат і витрат підприємства, залучення коштів із джерел фінансування, відшкодування (у грошовому еквіваленті) за реалізовану продукцію і надані послуги учасникам діяльності організації.

Потік як система характеризується початковою і кінцевою точками переміщення. При цьому можливі проміжні точки. Сама ж діяльність підприємства розглядається як сукупність взаємопов'язаних між собою процесів, унаслідок чого необхідно управляти потоками на кожному етапі роботи підприємства. Так як матеріальні потоки відносяться до основних потоків, то, з нашої точки зору, менеджерам промислових підприємств слід приділити увагу підвищенню ефективності управління саме цими потоками.

На підставі аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчих і нормативних актів, що діють в Україні, даних статистичної звітності, поданих матеріалами Державною службою статистики України, нами були виділені наступні тенденції в управлінні матеріальними потоками на промислових підприємствах України.

1. Орієнтація на кінцеві результати.

На промислових підприємствах підвищується інтерес до технологічних інновацій, під якими розуміється кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту або послуги, впроваджених на ринку, нового або вдосконаленого виробничого процесу чи способу виробництва (передачі) послуг, використовуваних у практичній діяльності.

Так як матеріальний потік - це матеріальні ресурси, що знаходяться в стані руху, незавершене виробництво і готова продукція, то технологічні інновації спрямовані на вдосконалення матеріального потоку промислових підприємств. Таким чином, промислові підприємства створюють більш високу цінність для замовників і споживачів за рахунок більш досконалого управління своїми основними процесами в

порівнянні з конкурентами. До цих основних процесів відносяться такі види діяльності, як розробка нового товару, організація постачання, виконання замовлень і налагодження взаємин із замовником.

Тоді наступну тенденцію в управлінні матеріальними потоками промислових підприємств можна сформулювати наступним чином.

2. Підвищення якості споживчого сервісу.

Під споживчим сервісом розуміється нематеріальна діяльність, створювана з метою задоволення зовнішніх або внутрішніх споживачів організації бізнесу. В даний час обслуговування клієнтів - хороший конкурентний засіб, який має особливу перевагу на аналогічні товари, щоб ліквідувати початкову порівняльну перевагу. Удосконалення споживчого сервісу вимагає більш тривалого часу, так як конкурентам «імітувати» його набагато важче. Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що обслуговування споживачів – це результат діяльності промислового підприємства, який відображає її ефективність.

В процесі надання послуг створюється додана, купівельна цінність. Під купівельної цінністю ми розуміємо розробку промисловими підприємствами «пропозиції» або «пакету», здатного позитивно вплинути на сприйняття покупцями тієї цінності, яку вони отримають від придбання пропонованого товару. Промисловим підприємствам стає необхідним точніше ідентифікувати витрати обслуговування клієнтів, щоб модифікувати набір послуг з урахуванням особливостей окремих покупців.

У таких умовах промисловим підприємствам стає важливо забезпечити точні оцінки «витрат на обслуговування», яке є в сучасних умовах засобом індивідуалізації підприємства. Це, в свою чергу, вимагає від українських промислових підприємств інтегрованого управління їх матеріальними потоками, спрямоване на підвищення купівельної цінності.

Для реалізації такого управління підприємствам необхідно, з одного боку, правильно розрахувати нормативи оборотних коштів з метою підвищення ефективності виробництва і своєї фінансово-господарської діяльності, а, з іншого боку, визначити внутрішні резерви за рахунок проведення заходів з покращення постачання, «боротьби з неліквідами», зниження часу документообігу, зменшення виробничого циклу, тощо. Тому наступну тенденцію в управлінні матеріальними потоками промислових підприємств можна сформулювати наступним чином.

3. Переважання принципів системного та процесного підходів.

Відомо, що серед чинників, що обмежують ділову активність організацій, найбільш істотними є недостатній попит і висока конкуренція з боку зарубіжних виробників. Дійсно, прогнозувати попит в сучасних умовах підприємствам досить складно. Здавалося, за законами ринкової економіки повинна була зрости кількість пропонованих на ринку товарів. Однак замість цього індекси виробництва за окремими видами економічної діяльності знизилися, що свідчить про низьку ділову активність підприємств. Індекс підприємницької впевненості організацій має від'ємне значення, що свідчить про невизначеність економічної ситуації в країні. У таких умовах підвищення конкурентоспроможності підприємства у відповідності з середньостроковою програмою економічного розвитку країни має два напрямки: перший - на завоювання ринків, використовуючи всі свої конкурентні переваги; другий - на адаптацію та прямий захист окремих елементів діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Як один із варіантів досягнення цього завдання пропонується комплекс заходів, реалізація яких забезпечує економічно доцільну діяльність підприємств, орієнтовану на раціональне формування вхідних і вихідних потоків, при одночасній мінімізації витрат, тобто використання принципів системного та процесного підходів до управління матеріальними потоками промислових підприємств.

Тоді наступну тенденцію в управлінні матеріальними потоками промислових підприємств можна сформулювати наступним чином.

4. Підвищення ролі інформаційних технологій.

Зростання ролі інформаційних потоків у сучасному суспільстві викликане наступними основними причинами:

– наявність повної і достовірної інформації дозволяє скоротити потребу в запасах і трудових ресурсах за рахунок зменшення невизначеності в попиті;

– інформація підвищує гнучкість промислового підприємства з точки зору того, як, де і коли можна використовувати ресурси для досягнення конкурентних переваг.

З кожним роком підвищується кількість організацій, що використовують у своїй діяльності інформаційні та комунікаційні технології, завдяки чому знижується невизначеність економічної ситуації.

Можливості отримання взаємної вигоди від постійного обміну інформацією про потреби дозволяють повністю оглядати весь канал товаропотоку, в результаті чого система підприємства набуває додаткової швидкості реагування на фактичний попит. Тому наступну тенденцію в управлінні матеріальними потоками промислових підприємств можна сформулювати таким чином.

5. Розвиток партнерства і стратегічних союзів.

Держава активно підтримує і готова продовжувати підтримувати й надалі інтеграцію і кооперацію українських виробників з провідними світовими компаніями. Реалії глобальних ринків такі, що пробитися на них поодинці, без відповідної підтримки великих гравців практично неможливо.

Крім того, можна відзначити ще одну тенденцію - тенденцію скорочення покупцями числа своїх постачальників і перехід до використання «одного джерела» отримує все більшого поширення. Позитивною стороною такого підходу є: підвищення якості, поширення інновацій, скорочення витрат, інтегрування графіків виробництва і поставок. В основі всього цього лежить ідея про те, що взаємодія між постачальником і покупцем має базуватися на відносинах партнерства.

Все більше число підприємств починає виявляти ті взаємні вигоди, які можуть бути забезпечені за рахунок встановлення довгострокових зв'язків з постачальником. З точки зору постачальника, таке партнерство може стати непереборною перешкодою на шляху конкурентів. Один з ефективних способів розвитку партнерських взаємовідносин полягає у вдосконаленні системи підприємства в рамках інтегрованого підходу, який стає ниткою, яка зв'язує матеріальні, інформаційні, фінансові та інші потоки, що рухаються між партнерами по каналу поставок.

Всі перераховані вище тенденції в управлінні матеріальними потоками промислових підприємств можна представити у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості управління матеріальними потоками на промислових підприємствах

Особливість	**Коротка характеристика**	**Результат**
Орієнтація на кінцеві результати	Здійснення технологічних інновацій	Отримання технологічного конкурентної переваги
Підвищення якості споживчого сервісу	Розробка «пропозиції», здатного позитивно вплинути на сприйняття покупцями тієї цінності, яку вони отримають від придбання пропонованого товару	Отримання сервісної конкурентної переваги
Переважання принципів системного та процесного підходів	Раціональне формування вхідних і вихідних потоків при одночасній мінімізації витрат	Завоювання ринків, адаптація та захист окремих елементів діяльності підприємства в умовах ринкової економіки
Підвищення ролі інформаційних технологій	Постійний обмін інформацією про потреби з метою підвищення швидкості реагування на фактичний попит	Зниження невизначеності економічної ситуації
Розвиток партнерства і стратегічних союзів	Встановлення довгострокових зв'язків з постачальником	Отримання ресурсної конкурентної переваги

Висновки

Особливості управління матеріальними потоками промислових підприємств в сучасних умовах зумовили, на думку автора, необхідність і доцільність застосування нових методів в управлінні ними. Отже, на підставі аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчих і нормативних актів, що діють в Україні, в статті виділено та обгрунтовано сучасні тенденції в управлінні матеріальними потоками на промислових підприємствах України.

Література

1. Бауэрсокс Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. ;[пер. с англ.]. - М. : Олимп-Бизнес, 2001. - 640 с.

2. Вірченко В. Синергетичний підхід в економічних дослідженнях / Вірченко В. // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – К. : КНУ. – 2009. – Вип. 110. – С. 34-36.

3. Князєва О.М. Антропний принцип в синергетиці / Князєва О.М., Курдюмов С.П. / Питання філософії, - 1997. № 3. С 62-79.

4. Крикавський Є. В. Промисловий маркетинг і логістика / Є.В.Крикавський, Н. І. Чухрай. - Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. - 448 с.

5. Миротин Л. Б. Эффективная логистика / Л.Б.Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. - М.: Экзамен, 2002. - 160 с.

6. Рязанов А. В. Організація системи управління матеріальними потоками промислового підприємства / А.В.Рязанов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 131 – 137.

7. Селезньова Н. Управління матеріальними потоками промислових підприємств / Н.Селезньова // Економіка. - № 2 (116), березень-квітень 2012 р. – С. 49-53.

References

1. Donald J. Bowersox, David J. Kloss. Logistics: integrated supply chain. Moscow: Olimp-Business, - 2001. - 640 c. [in Russian]
2. Virchenko V. Synergetic approach in economic research. Bulletin of Kyiv National University. Taras Shevchenko. - K.: KNU. - 2009. - Vol. 110. - C. 34-36. [in Ukrainian]
3. Knyazev A.N., Kurdyumov S.P. Anthropic principle in synergetic. - 1997. Number 3. C 62-79. [in Russian]
4. Krykavskyy E.V. , Chukhrai N.I. Industrial marketing and logistics. - Lviv: Type of Nat. Univ. "Lviv Polytechnic", 2004. - 448 c. [in Ukrainian]
5. Mirotin L.B., Tashbaev I.E., Poroshina O.G. Efficient logistics. - M.: Examination, 2002. - 160 c. [in Russian]
6. Ryazanov A.V. Organization of material management of industrial enterprises. Actual problems of economy. - 2009. - № 11. - C. 131 - 137. [in Ukrainian]
7. Selezneva N. Materials management of industry. Economy. - № 2 (116) March-April 2012 - C. 49-53.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 65.015.3:330.526

Ю. П. СИНИЦІНА
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто стан, проблеми і перспективи розвитку теорій та концепцій стратегічного управління. Проведено ретроспективний аналіз становлення і розвитку теорії стратегії. Визначено суть поняття «стратегія підприємства». Виділені етапи розвитку стратегічного управління за наступними параметрами: допущення, тип змін, процес, основа управління, акцент в управлінні, інновації, період. Запропонована класифікація сучасних концепцій стратегічного управління за джерелами формування конкурентних переваг.

Ключові слова: розвиток теорії, концепція, стратегічне управління, етапи розвитку, конкурентні переваги

Y. P. SYNYTSINA
National metallurgical academy of Ukraine, Dnipropetrovs'k

PRE-CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THEORY AND CONCEPTION OF STRATEGIC MANAGEMENT

The state, problems and prospects of development of theories and conceptions of strategic management, is considered. The retrospective analysis of becoming and development of theory of strategy is conducted. Certainly essence of concept «strategy of enterprise». The selected stages of development of strategic management are after the followings parameters: assumption, type of changes, process, government base, accent, is in a management, innovations, period. The offered classification of modern conceptions of strategic management is on the sources of forming of competitive edges.

Keywords: development of theory, conception, strategic management, stages of development, competitive edges

Вступ

Стратегічне управління є самостійною частиною, або сферою наукових знань загальної науки «менеджмент». Водночас, «стратегічне управління» є міждисциплінарним науковим напрямом, який в основі теоретичної та емпіричної бази наукових досліджень використовує теорії і концепції інших наук: політології (формування стратегії, як політичного процесу за Е. Петтігрю), психології (розробки у сфері когнітивної психології управління Г. Саймона), соціології (дослідження впливу соціального середовища та організаційної культури на процес стратегічного управління Е. Петтігрю, Е. Ренмана, Р. Норманна), біології (концепція популяційної екології організацій М. Ханнана і Дж. Фрімена) тощо.

Дослідженню теорії стратегії та процесу її становлення приділяється багато уваги з боку як провідних вчених, так і початківців. Слід відзначити серед них провідних українських вчених, які здійснили певний внесок у розвиток цієї теорії. Так, А. Наливайко переймається проблемами теоретико-методологічних основ стратегічного управління. І. Александров розробляє теорію стратегії з погляду її впровадження у практику діяльності підприємств промисловості. В. Пастухова опрацьовує напрямок стратегічного управління підприємством в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Крім того, слід відзначити розробки А. Садєкова, який розвиває теорії стратегії з позиції еколого-економічного підходу. Дослідження В. Пономаренка, О. Пушкаря та О. Тридіда ґрунтуються на систематизації теорії стратегії та її розвитку з погляду економіко-математичного моделювання. Але, незважаючи на достатню кількість

досліджень у галузі теорії стратегії, існування суперечливих концептуальних підходів обумовлюють різне тлумачення як самих теорій, так і базових понять.

Постановка завдання

З метою виявлення тенденцій розвитку теорії стратегії та визначення нових концептуальних напрямків та етапів розвитку теорії стратегії доцільно здійснити ретроспективний аналіз становлення і розвитку теорії стратегії (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток теорії стратегії і стратегічного управління

Автор	Напрямок розробок	Сутність розробок
Сунь-Цзи (4-е ст. до н.е.)	Стратегія і тактика ведення війни	Стратегія є заставою майбутніх перемог
Друкер П.	Стратегічний менеджмент	Обґрунтував необхідність стратегії як організуючої і спрямовуючої складової в діяльності підприємства
Ансофф І.	Стратегічне планування	Обґрунтував вплив зовнішнього середовища на стратегію підприємства
Чандлер А.	Стратегічний менеджмент	Обґрунтував первинність стратегії і вторинність структури
Майлс Р., Сноу Ч.	Стратегічне планування	Розроблено і обґрунтовано адаптивний цикл
Котлер Ф.	Стратегічне планування	Обґрунтував значення маркетингу як інструменту стратегічного менеджменту
Нонака І.	Стратегічний менеджмент	Розробив і обґрунтував чотири типи адаптації підприємства до зовнішнього середовища
Мінцберг Г.	Стратегічний менеджмент	Обґрунтував сприйняття стратегії як сукупність видів діяльності
Пітерс Т.	Стратегічний менеджмент	Розробив і обґрунтував модель 7 «S»
Омає К.	Стратегічний менеджмент	Виявив і обґрунтував необхідність наявності чинників стратегії
Петтігрю Е.	Стратегічний менеджмент	Обґрунтував методику стратегічного розвитку і дослідження динамічних організаційних процесів
Портер М.	Стратегічний менеджмент	Установив взаємозв'язок стратегії з мікроекономікою, визначив генеричні стратегії і теорію конкурентної переваги
Хемел Г., Прахалад К.	Стратегічний менеджмент	Обґрунтували стратегію як інструмент створення розривів між можливостями і спрямуваннями
Рейч Р.	Стратегічний менеджмент	Обґрунтував, що стратегія базується на домінуванні культури
Шулер Р.	Управління людськими ресурсами	Обґрунтував існування трьох типів переваг: інновації, низькі витрати, висока якість

Результати дослідження

Ураховуючи, що внесок учених у становлення й розвиток теорії стратегії не має одного значення, доцільно розглянути його детальніше з метою виявлення передумов формування основ нової парадигми стратегії в сучасних умовах.

Термін «стратегія» використовується нині в багатьох сферах суспільного життя. Щодо терміну «стратегія підприємства (фірми)», то тут існує чимало визначень. Її розуміють як:

- систему організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства;
- обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища;
- генеральний напрямок розвитку підприємства, який забезпечує узгодження його цілей і можливостей та інтересів усіх суб'єктів;
- ефективну ділову концепцію досягнення конкурентних переваг підприємством;
- сукупність перспективних орієнтирів для роботи підприємства;
- план дій, що визначає пріоритети розв'язання проблем і ресурси для досягнення основної мети.

На думку автора, лише в комплексі всі визначення найбільш повно відображають суть поняття «стратегія підприємства».

І. Ансофф під стратегією розумів один із декількох наборів правил прийняття рішень стосовно поведінки фірми в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства.

А. Чандлер сформулював власне визначення стратегії (1962 р.), в якому відзначив, що стратегія повинна визначати довгострокові цілі підприємства, а також намічати дії та розміщувати необхідні для вирішення сформованих завдань ресурси [1]. Крім того, А. Чандлер визначив відмінності між стратегією і тактикою; між формулюванням стратегії і здійсненням стратегії. Їм була визначена первинність стратегії і вторинність структури [1].

І. Ансофф є одним з провідних фахівців теорії стратегічного менеджменту. Він створив і розвинув напрямок формування цілісного підходу до вивчення стратегічного менеджменту, а також процедуру стратегічного управління в реальному часі. І. Ансофф поклав початок баченню стратегічного планування як процесу.

Г. Мінцберг відзначає, що розділення процесів розробки й упровадження стратегії є досить неефективним. З його точки зору, правильно розроблена стратегія є підсумком вивчення планів, імпровізації, заходів адаптації та стратегічних основ. Таким чином, Г. Мінцберг поклав початок відмові від «школи планування стратегії» на користь стратегії, що «розвивається (виникає)» [2]. Отже, Г. Мінцберг підсилив розуміння стратегії як системи, що розвивається і змінюється, розвиток якої відбувається під впливом як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Орієнтацію на одну із складових внутрішнього середовища підприємства – знання (компетенції) поклав за основу розробки і реалізації стратегії І. Нонака [3], що дало поштовх зростанню ролі змін (інновацій) в теорії стратегічного менеджменту.

Дослідження К. Омає у сфері теорії стратегії і стратегічного менеджменту сприяли розвитку теорії адаптивного циклу Р. Майлс і Ч. Сноу. К.Омає в виявив, що для досягнення успіху будь-якої стратегії необхідна наявність трьох чинників: свідомість зобов'язань, креативність, конкурентоспроможність. Причому він підкреслює, що два останні чинники залежать головним чином від рівня та якості освіти, а також від бажання та здатності організовувати взаємодії з партнерами. Дослідження Е. Петтігрю, присвячені стратегічному розвитку організацій і розробці методологій дослідження динамічних організаційних процесів. Його дослідження сприяли поглибленню розуміння багаторівневої природи комплексних процесів щодо організації в рамках корпоративної стратегії. Е. Петтігрю досліджував причини обмежень стратегій бізнесу набором понять, придатних для опису статичних явищ, а не динамічних процесів, що відбуваються в організаціях та обґрунтував стратегію як динамічний організаційний процес, визначивши мінливість (гнучкість) стратегії як основу успіху її реалізації в умовах зростання значення інтернаціоналізації діяльності підприємства [4].

У своїх дослідженнях Т. Пітерс систематизував складові стратегії та запропонував модель 7 «S», яка враховує сім організаційних змінних: структуру (structure), стратегію (strategy), системи (systems), здібності (skills), співробітники (staff), стиль управління (style) і спільні цінності (shared values). Таким чином, Т. Пітерс поклав початок орієнтації стратегії на споживача, що стало початком використання стратегічного маркетингу як інструменту розробки й реалізації стратегії, а також необхідність упровадження інновацій у рамках стратегічного управління підприємством [5].

Вагомий внесок у розвиток теорії стратегії зробив М. Портер, який поклав в основу стратегії формування конкурентних переваг, що дало підставу стверджувати про конкуренцію як основний чинник, який впливає на зміст стратегії.

Виявивши взаємозв'язок стратегії підприємства і прикладної мікроекономіки, які раніше розглядалися незалежно одна від одної, М. Портер, запропонував низку моделей і методів для проведення досліджень.

Запропонований М. Портером підхід до стратегії підприємства, який припускає розгляд стратегії як принцип, застосовний не тільки до окремих підприємств, але і до цілих секторів промисловості, що дозволило розробити модель п'яти сил конкуренції, а потім запропонувати систему генеричних стратегій на основі двох чинників: «конкурентні переваги – область конкуренції» [6].

Орієнтованість на ресурсний підхід і реалізацію перспектив характерні для розробок Г. Хемела і К. Прахалада. Які розробили орієнтовані на управління стратегії, які є відмінними від поширених у 80-і роках XX ст. стратегій зменшення розмірів підприємства та фінансового контролю. На їх думку, стратегія повинна займатися не адаптацією підприємства до зовнішнього середовища, а створенням розриву між його поточними можливостями і спрямуваннями, таким чином стимулюючи підприємства до реалізації власних зазіхань [7].

Дослідження Р. Шулера є свого роду продовженням досліджень І. Нонаки, котрий визначив як основу стратегії компетенції персоналу. Р. Шулер досліджував зв'язки між управлінням людськими ресурсами і вибором варіантів стратегій організації [8].

Р. Шулер обґрунтував існування трьох основних типів такої переваги: інновацій, низьких витрат і високої якості. Це стало початком розробки та реалізації, орієнтації стратегії на людські ресурси як джерела компетенцій, які надають конкурентні переваги.

Визначення етапів розвитку теорії стратегії та стратегічного менеджменту не є однозначним. Так, А. Зуб визначає, що становлення стратегічного управління здійснювалося у три етапи: бюджетування і контроль; довгострокове планування; стратегічне планування і стратегічний управління. Даний поділ відображає більшість поглядів на становлення теорії стратегії.

Можливо виділити чотири етапи розвитку стратегічного управління, наведені у таблиці 2.

І. Семенов розвиток поглядів на стратегію пропонує поділити на три етапи [9]:

– стратегічне планування і корпоративна стратегія (кінець 50-х рр. - середина 70-х рр.);

– стратегічне управління і конкурентна стратегія (кінець 70-х рр. - середина 80-х рр.);

– синтез різних шкіл стратегічного управління та орієнтована на ринок стратегія.

Таблиця 2

Етапи розвитку стратегічного управління за параметрами

Параметри	Бюджетування	Довгострокове планування	Стратегічне планування	Стратегічне управління
Допущення	Минуле повторюється	Тенденції зберігаються	Нові явища (тенденції) передбачені	Часткова передбаченість по слабких сигналах
Тип змін	Повільніші реакції організації	Порівнянний з реакцією організації	Порівнянний з реакцією організації	Швидша реакція організації
Процес	Циклічний	Циклічний	Циклічний	Реальний час
Основа управління	Контроль відхилень, комплексне управління	Передбачення зростання і можливостей	Зміна стратегічних цілей	Облік розвитку організації та змін зовнішнього середовища
Акцент в управлінні	Стабільність	Передбачення	Дослідження	Творчість
Інновації	Підходи до розрахунку бюджету	Методика прогнозування	Методи управління	Бізнес-процеси
Період	З 1940 р.	З 1950-х р.	З 1970-х р.	З 1990-х р.

А. Воронкова визначає, що період стратегічного управління починається з 70-х рр. XX століття і продовжується до нашого часу та базується на процесній, системній, ситуативній парадигмі управління.

Х. Віссема визначає, що стратегічне управління переходить у нові якості – стратегічне підприємництво.

Цю позицію підтримує В. Архипов, котрий виділяє ряд чинників, що формують етап стратегічного підприємництва: розвиток теорії відбувається у двох формах – еволюційній та стрибкоподібній; еволюційна зміна відбувається шляхом введення в систему стратегічного планування нових елементів і застосування нового інструментарію; стрибкоподібні зміни характеризуються синтезом теорії конкурентного позиціонування і ресурсного підходу; відбувається перехід від закритої моделі стратегічного управління до відкритої.

Стратегічне управління характеризується великою тематичною різноманітністю та наявністю різних поглядів на процес побудови стратегії. Велика робота з класифікації й аналізу розробок різних шкіл стратегій проведена Г. Мінцбергом та ін. [2], де розглядає десять шкіл управлінської думки (школа дизайну, планування, позиціювання, підприємницька, когнітивна школи, школа навчання, силова, культурна, екологічна та конфігураційна школи), описує стан і нових підходи до розробки стратегії підприємства.

Шершньова З.Є. наголошує, що кожна з вищеперерахованих шкіл акцентує увагу на певних моделях та методах розробки стратегій.

На основі усіх вищерозглянутих концепцій стратегічного управління розвитком підприємства, розроблена класифікація сучасних концепцій стратегічного управління за джерелами формування конкурентних переваг табл. 3, 4.

Таблиця 3

Класифікація сучасних концепцій стратегічного управління розвитком за внутрішніми джерелами формування конкурентних переваг

Автор і назва концепції	Конкурентна перевага
Г. Хемел, К.К. Прахалад «Конкуренція за майбутнє»	Галузеве лідерство і створення конкурентних переваг на ринках майбутнього
Б. Вернерфельт «Ресурсна теорія»	Конкурентна перевага компанії створюється на основі її здатності використовувати потрібну комбінацію ресурсів. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом постійного розвитку існуючих ресурсів і створення нових у відповідь на швидкі зміни ситуації на ринках
І. Нонака і Х. Такеучі «Організація, що навчається»	Основним завданням підприємства є поступова трансформація неформалізованого знання окремих співробітників в загальний масив формалізованих знань підприємства.
П. Сендж «П'ята дисципліна»	Створення організації, що навчається та поєднання 5 дисциплін: системне мислення; майстерність у вдосконаленні особи; інтелектуальні моделі; йти до загального бачення; групове навчання.
Д. Логан і Х. Фішер-Рай «Мікростратегії»	Мікростратегії складаються в певну систему планів. Замість того щоб заздалегідь планувати всі майбутні кроки, краще розбивати їх на мікростратегії. Це дозволить організації вчитися і коригувати свої дії у процесі досягнення глобальної мети.

Таблиця 4

Класифікація сучасних концепцій стратегічного управління розвитком за зовнішніми джерелами формування конкурентних переваг

Автор і назва концепції	Конкурентна перевага
Р. Вуд «Стратегічне управління для організацій, що адаптуються – FutureStep»	Поліпшення можливостей для збору і аналізу інформації; формування більш ясного та стабільного стратегічного спрямування, що призводить до зменшення ризиків; поліпшення адаптивності, підвищення швидкості і гнучкості реагування на зовнішні зміни; оптимізація дизайну організації.
Дж.Б. Куїнн «Стратегія змін»	Ефективна формальна стратегія повинна містити в собі основні ланцюги, найбільш істотні елементи обмежувальної політики, та послідовність основних дій. Ефективні стратегії розвиваються навколо декількох ключових концепцій і напрямів. Стратегія має справу не тільки з непередбачуваними, але і з невідомими чинниками. В складній організації повинна бути ієрархія взаємопов'язаних і підтримуючих стратегій
Г. Мінцберг «П'ять П стратегії»	П'ять П стратегії взаємопов'язані, жодна з них не може вважатися єдиним вірним. Ці дефініції самостійні, але кожна з них неможлива без решти.
С. Д. Ентоні, М.Ейрінг та Л. Гібон «План інноваційної гри»	Запорука успіху – підривні інновації. Щоб регулярно створювати успішні інноваційні продукти, необхідно зрозуміти, які потреби клієнтів поки не задовольняються, і вивчити пропозиції, які виявилися вдалими в минулому
Кім Чан «Стратегія блакитного океану»	Суб`єкт господарювання має створювати свій унікальний товар чи послугу, заповнювати ті ніші, які є пустими, і бути унікальним, неповторним підприємством, що забезпечить йому безперечне виживання та позиціювання в умовах жорсткого конкурентного тиску

Висновки

Розвиток теорії стратегії є синтезом стратегічного менеджменту і варіативності переваги на даному етапі розвитку ринку стратегій. Визначення етапів розвитку стратегічного управління не є завершальним. Сучасний етап інтеграції стратегічного менеджменту та стратегії, орієнтованої на ринок характерний для становлення нового етапу – етапу стратегічного підприємництва. Таким чином, провівши ретроспективний аналіз становлення і розвитку теорії стратегії, можна відзначити, що зміна самої теорії стратегії та її значення в діяльності підприємства відбувається під впливом зовнішнього середовища, що обґрунтував ще І. Ансофф, і внутрішнього, що обґрунтували Т. Пітерс, І. Нонака, Р. Шулер.

Література

1. Chandler A. D. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises / A. D. Chandler. − Cambridge. MA : MIT Press, 1962. − 457 p.

2. Минцберг Р. Стратегический процесс / Р. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; перевод с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.

3. Nonaka, I. Etal. Strategic vs. Evolutionary Management: A US-Japan Comparison of Strategy and Organization / I. Nonaka. − Amsterdam : North-Holland, 1985.

4. Pettigrew A. M. Espoused business strategy and Structure changes is the UK and German insurance industries / A. M. Pettigrew, D. Webb // Paper presented to the all Academy Symposium on the Evolution of New organization Forms for the Information Age, academy of Management, Cincinnati, 1996, August 12-14.

5. Peters T. J. In Search of Excellence: Lessons from America's Best-run Companies / T. J. Peters, R. H. Waterman. − New York : Harper & Row, 1982.

6. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industry and Competitors / M. E. Porter. − New York : The Free Press, 1980.

7. Hamel G. Competing for the Future: Breakthrough Strategies / G. Hamel, C. K. Prahalad. − Boston, MA : Harvard Business School Press, 1994. – 445 p.

8. Schuler R. S. Linking competitive strategies with Human resource management practices / R. S. Schuler, S. E. Jackson // Academy of Management Executive. − 1987. − № 1(3). – P. 207-219.

9. Семенов І. Маркетинг і стратегії організації / І. Семенов // Маркетинг. – 2004. − № 2 (75). – С. 112-125.

References

1. Chandler A. D. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises / A. D. Chandler. − Cambridge. MA : MIT Press, 1962. − 457 p.

2. Minczberg R., Strategicheskiy process / R. Minczberg, Dzh. B. Kuinn, S. Goshal – Питер : СПб., 2001. – 688 с. [in Russian]

3. Nonaka, I. Etal. Strategic vs. Evolutionary Management: A US-Japan Comparison of Strategy and Organization / I. Nonaka. − Amsterdam : North-Holland, 1985.

4. Pettigrew A. M. Espoused business strategy and Structure changes is the UK and German insurance industries / A. M. Pettigrew, D. Webb // Paper presented to the all Academy Symposium on the Evolution of New organization Forms for the Information Age, academy of Management, Cincinnati, 1996, August 12-14.

5. Peters T. J. In Search of Excellence: Lessons from America's Best-run Companies / T. J. Peters, R. H. Waterman. − New York : Harper & Row, 1982.

6. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industry and Competitors / M. E. Porter. − New York : The Free Press, 1980.

7. Hamel G. Competing for the Future: Breakthrough Strategies / G. Hamel, C. K. Prahalad. − Boston, MA : Harvard Business School Press, 1994. – 445 p.

8. Schuler R. S. Linking competitive strategies with Human resource management practices / R. S. Schuler, S. E. Jackson // Academy of Management Executive. − 1987. − № 1(3). – P. 207-219.

9. Semenov I., Marketing i strategiya organizaciya, Marketing, 2004, № 2 (75), pp. 112-125. [in Ukrainian]

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Ковальчук К. Ф.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 005.95/.96:061.5+331.101.3

Л. Р. КУЧЕР
Львівська філія Європейського університету

ВНУТРІШНЬООРГАНІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою статті є дослідження якості трудового життя персоналу торговельних підприємств. Висвітлено результати опитування персоналу торговельних підприємств щодо стану та якості трудового життя; визначено мотиви та чинники підвищення продуктивності праці для різних категорій працівників. В результаті проведеного дослідження виявлено, що основними мотивами підвищення продуктивності праці для більшості працівників є висока заробітна плата, можливість просування у кар'єрі, підвищити продуктивність праці, позитивний психологічний мікроклімат підприємства. Для працівників молодого віку найбільш важливими є високий рівень заробітної плати, можливість просування по службі, професійне зростання. Для працівників, старших за 30 років, найважливішими виявилися психологічний мікроклімат, висока заробітна плата та характеристики роботи.

Ключові слова: якість трудового життя, мотивування праці, мотиви, нематеріальні засоби мотивування, задоволення працею.

L. R. KUCHER
Lviv Department of European University

THE ORGANIZATIONAL FACTORS OF RISE OF LABOUR PRODUCTIVITY OF PERSONNEL OF TRADING ENTERPRISES

The aim of the article is to study the quality of working life of trading enterprises. Deals with the survey trading enterprises on the state and quality of working life; defined motives and factors increasing productivity for different categories of workers. As a result, the study found that the main reasons of productivity growth for most workers have high wages, promotion opportunities in their careers, increase productivity, positive psychological climate enterprise. For younger employees are the most important high wages, opportunity promotion, professional growth. For employees over 30 years old, the most important were the psychological climate, high wages and work characteristics.

Keywords: quality of labour life, motivation of labour, motives, immaterial facilities of motivation, pleasure by labour.

Вступ

Особливістю управління персоналом в умовах ринкової економіки є зростаюча роль працівника як особистості. В зв'язку з цим потрібно вибирати такі стимули та мотиви, які будуть мати максимальний вплив на персонал підприємства. Адже основною метою мотивування є отримання найвищої продуктивності праці від працівників, що сприяє зростанню економічної ефективності підприємства.

Систему мотивування працівників не можна вважати досконалою, якщо вона обмежується тільки матеріальним стимулюванням. Слід відзначити, що в сучасних умовах в Україні прослідковується диференціація засобів мотивування в сторону матеріальної її частини на шкоду нематеріальній.

Питаннями мотивування праці займалися ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме А. Колот, К. Наумік, М. Семикіна, І. Тимошенко, П. Друкер, Є. Ільїн, Н. Кабушкін, Ф. Лемін, О. Митрофанова, які займалися вивченням специфіки застосування методів мотивації до ефективної праці. Й. Завадський, Л. Червінська, В. Шинкаренко, О. Криворучко, О. Сирота працювали над дослідженням мотивів до праці персоналу підприємств у різноманітних сферах економіки України. Однак в літературі недостатньо уваги приділено дослідженню мотивування персоналу торговельних підприємств, зокрема якості трудового життя.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження стану якості трудового життя персоналу залежно від організації соціального та психологічного мотивування працівників торговельних підприємств.

Висновки і рекомендації автора базуються на аналітичних матеріалах, отриманих в процесі спеціального дослідження. Вони достатньо аргументовані обраним підходом до аналітики внутрішнього середовища торговельних підприємств м. Львова.

Результати

При дослідженні впливу чинників на мотивування працівників основна увага була акцентована нами на вивчення мотиваційного впливу нематеріальних засобів мотивування, до яких, крім загальноприйнятих, ми віднесли організацію управління, розподіл владних повноважень в організації, соціально-психологічний клімат в колективі.

На основі проведеного опитування працівників мереж супермаркетів м. Львова отримані нами результати представлені нижче.

Рівень задоволення трудовими відносинами працівників в торговельних підприємствах відображає рис. 1.

Дослідження виявило, що більша частина працівників (61%) частково або повністю не задоволені трудовими відносинами. Велика частка незадоволених працівників вказує на необхідність удосконалення механізму мотивування праці в торговельних підприємствах.

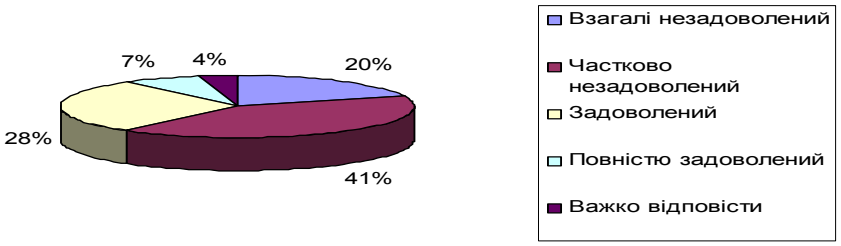


Рис. 1. Рівень задоволення працею працівників у торговельних підприємствах

Досліджуючи задоволеність працею, ми використовували положення теорії очікування в поєднанні з інструментальною теорією. З інструментальної теорії було запозичено наступне положення: задоволеність працею на рівні 10 % вказує на нездатність людини таким чином досягти якогось результату [1, 2]. Задоволеність працею керівників різного рівня управління відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Відносна задоволеність працею адмінперсоналу торговельних підприємств

Рівень задоволення	Всього, %	Чоловіки, %	Жінки, %	До 30 років, %	Після 30 років, %
Взагалі не задоволений	4,00	1,00	3,00	2,00,	2,00
Частково не задоволений	26,4	24,8	12,5	42,8	10,9
Задоволений	38,5	36,6	59,5	36,5	49,4
Повністю задоволений	31,1	37,6	25	18,7	37,7

За нашим дослідженням, 4 % керівників не задоволені працею і це досить низький показник задоволеності трудовими відносинами серед управлінського персоналу підприємств.

Можна порівняти результатів опитування стосовно рівня задоволення роботою і доходами працівників (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень задоволення працею працівників залежно від доходів, (%)

Рівень задоволення	Самооцінка матеріальної забезпеченості				
	дуже багатий	заможний	середній	небагатий	бідний
Повністю задоволений	-	0,9	1,8	1,9	2,8
Задоволений	-	4,1	6,9	8,2	9,1
Частково незадоволений	-	6,7	7,6	12,0	14,8
Взагалі незадоволений	-	8,6	5,2	3,5	2,4
Важко відповісти	-	0,9	1,1	0,5	1,0

Результати, наведені в таблиці, свідчать: повністю задоволені працею на підприємстві працівники, які зазначали про себе, що вони матеріально не забезпечені – 2,8 %; 9,1 % – задоволені. Дуже багатих людей серед опитуваних працівників не виявлено, а заможні працівники відрізняються низьким рівнем задоволення працею на підприємстві: 0,9 % повністю задоволені, 4,1 % – загалом задоволені роботою працівники.

Надзвичайно цікавими виявилися результати аналізу задоволеності різними аспектами професійної діяльності. За основу аналізу ми взяли двофакторну теорію мотивування Герцберга.

Переважна частина опитаних заявили, що їх влаштовують чинники-мотиватори: різноманітність роботи, відносини з колегами, з керівниками. Проте співробітники одностайно заявили, що абсолютно не задоволені гігієнічними чинниками: заробітною платою, порядком вирішення соціально-побутових проблем. З огляду на теорію Герцберга, у такому випадку ситуація виглядає позитивною. Проте за теорію потреб А. Маслоу не задоволені основні базові потреби працівників (у заробітній платі, впевненості в своєму майбутньому). Потреби ж більш високого рівня: самовираження, соціальні потреби – задоволені. Тобто піраміда не має основи, а отже, стан в організації вкрай нестійкий. Швидше за все в цій ситуації люди намагатимуться або активно задовольняти потреби низького рівня, тобто постійно порушувати питання про

розмір заробітної плати, виражати свою незгоду. Або ж вони використовуватимуть інші способи задоволення базових потреб, що ідуть в розріз з метою організації: працювати нечесно, на себе, на конкурентів [3].

Одне із завдань, яке мали виконати респонденти – оцінити в балах від 0 до 5 найбільш важливі характеристики діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Пріоритетність для працівників характеристик роботи (бали)

Характеристика роботи	Адмін. персонал	Оперативні працівники	З них віком	
			до 30 років	після 30 років
Забезпеченість оргтехнікою	0	0	0	0
Можливість професійного зростання	0	3	2	0
Можливість просування по службі	1	2	3	3
Різноманітність роботи	5	5	0	4
Складність роботи	0	0	0	0
Висока заробітна плата	2	1	1	2
Самостійність у виконанні завдань	0	0	0	5
Авторитет підприємства (організації) та престиж професії	0	0	5	0
Сприятливий психологічний клімат	0	4	0	1
Можливість спілкування в процесі роботи	0	0	0	0
Участь в управлінні підприємством	4	0	4	0
Можливості втілювати в життя свої ідеї	3	0	0	0

Аналіз значущості характеристик праці персоналу торговельних підприємств дозволив виявити наступні тенденції. Більшість працівників молодого віку як найбільш важливу характеристику обрали високий рівень заробітної плати. Крім того, важливими характеристиками працівники вважають можливість просування по службі, професійне зростання. Адмінперсонал підприємства найбільше цінує можливість просування по службі, високу заробітну плату, можливість реалізовувати власні ідеї та керувати підприємством. Для працівників, старших за 30 років, найважливішими виявилися психологічний мікроклімат, висока заробітна плата, просування по службі та характеристики роботи.

Дослідження починникової задоволеності роботою працівників торговельних підприємств виявило, що опитані представники адміністрації абсолютно задоволені такими чинниками, як різноманітність робіт (89,1 %), відповідність роботи особистим здібностям (82,5 %), відносини з колегами (82,2 %), відносини з безпосередніми керівниками (80,0 %), самостійність у роботі (80 %). Адмінперсонал не влаштовує розмір заробітної плати (72,6 %) та перспективи вирішення соціально-побутових проблем (49,5 %). Оперативні працівники виявилися незадоволеними такими ж чинниками, і, крім того, вони незадоволені також розміром заробітної плати (74,2 %), можливістю просування по службі (53,7 %) та можливістю вирішення соціально-побутових проблем (48,6 %).

На основі опитування можемо зробити висновок, що ступінь задоволення умовами праці визначається, в першу чергу, розміром заробітної плати, загальним психологічним мікрокліматом. Аналогічним чином опосередковується міра задоволення працівників реальним просуванням по службі. Ставлення працівника до встановленого за ним контролю залежить від того, наскільки «конфліктні» покладені на нього рольові функції. Прагнення працівників змінити місце праці залежить не стільки від особливостей встановлених рольових функцій, скільки від матеріального стимулювання праці та від оцінки діяльності торговельних підприємств в цілому.

Керівники очікують від роботи можливості самовираження, більшої самостійності, більшої винагороди за самостійність. У той же час вони висловлюють побажання, щоб усю відповідальність за ризик брав на себе їх безпосередній керівник. Можливо, вдосконалення системи управління персоналом загалом, а не тільки системи оплати праці, дозволить вирішити дану суперечність. Мотиваційний зсув, що характеризується зниженням важливості матеріального чинника для топ-менеджерів, призвів до розбалансованості мотиваційної структури. В такій ситуації керівництво компанії не може собі дозволити ігнорувати проблему вдосконалення системи стимулювання менеджерів.

Значний вплив на діяльність працівників має низка матеріальних і нематеріальних мотиваційних засобів. Дієвість окремих засобів залежить від рівня освіти працівників (табл. 4).

За результатами опитування можна зробити висновок, що найвищими балами оцінені такі мотиваційні засоби впливу, як цікава і змістовна робота (4,2 бали), самостійність діяльності і повноваження (4,1 бал), психологічний мікроклімат (3,8 балів). Найнижчі бали працівники виставили таким мотиваційним засобам, як рівень напруженості роботи (-3,6 бали), матеріальне заохочення (-2,9 балів), втомлюваність на роботі (-2,1 бал), і зрозуміло, що ці чинники мають негативний вплив на продуктивність праці.

Результати, наведені в табл. 4, свідчать, що працівники із загальною середньою та середньою спеціальною освітою найбільше задоволені цікавою і змістовною роботою, самостійністю діяльності і

повноваженнями, а найбільше не задоволені матеріальним заохоченням, рівнем напруженості роботи, втомлюваністю на роботі; працівники з базовою вищою та повною вищою освітою найбільше задоволені самостійністю діяльності і повноваженнями, психологічним мікрокліматом, цікавою і змістовною роботою.

Таблиця 4

Балові оцінки впливу засобів мотивування на відношення до праці працівників супермаркетів (діапазон оцінок -5 - +5)

Засоби мотивування	Рівень освіти працівників				середній бал
	середня	середня спеціальна	базова вища	повна вища	
	середня кількість балів				
Матеріальне заохочення	-3,8	-2,5	-2,7	-2,5	-2,9
Моральне стимулювання	1,8	0,9	2,6	3,4	2,2
Графік роботи	2,7	2,1	3,8	2,9	2,9
Умови праці	2,6	3,3	3,9	4,2	3,5
Можливість робити кар'єру	0,5	0,8	2,5	2,9	1,7
Цікава і змістовна робота	3,4	4,3	4,0	5,0	4,2
Психологічний мікроклімат	2,7	3,9	4,5	4,1	3,8
Можливість підвищення кваліфікації	2,2	3,6	3,2	2,7	2,9
Самостійність діяльності і повноваження	3,5	3,8	4,6	4,6	4,1
Створення можливості реалізувати ідеї	2,9	3,0	3,3	4,3	3,4
Низький рівень втомлюваності на роботі	-2,9	-1,6	-1,8	-2,1	-2,1
Участь в управлінні підприємством	0,4	2,0	2,0	3,1	1,9
Складність роботи	-1,3	-0,4	1,9	1,5	0,4
Рівень напруженості роботи	-3,6	-2,4	-3,5	-4,8	-3,6

На думку працівників, основними чинниками, які можуть підвищити продуктивність їхньої праці, є проранжовані за важливістю мотиви (табл. 5).

Таблиця 5

Ранжування працівниками торговельних підприємств мотивів підвищення продуктивності праці (оцінка в балах: 1 – найбільш важлива, …, 13 – найменш важлива)

Мотиви підвищення продуктивності праці	Всього	Адмін. персонал	Оперативні працівники	Зі всієї кількості працівників			
				чоловіки	жінки	до 30 років	після 30 років
Високий рівень заробітної плати	1	3	1	1	2	1	1
Можливість підвищення посади та кар'єрного зростання	2	1	2	2	3	3	2
Гнучкість робочого часу	6	6	7	9	5	4	6
Сприятливі умови праці	7	9	6	5	8	5	8
Можливість підвищення кваліфікації	3	2	4	3	6	2	3
Низький рівень напруженості праці	12	12	11	12	10	13	12
Змагальність між працівниками	9	8	9	8	7	8	10
Участь в управлінні підприємством	8	4	10	7	11	7	9
Позитивний соціально-психологічний мікроклімат у колективі	4	7	5	6	4	6	4
Гарантія зайнятості і заробітку	5	10	3	4	1	10	5
Добрі відносини з керівництвом	10	5	8	11	9	11	7
Заходи адміністративного впливу	11	11	12	10	12	9	11
Відсутність потреби пошуку засобів підвищення продуктивності праці	13	13	13	13	13	12	13

Отже, основними мотивами підвищення продуктивності праці для більшості працівників є висока заробітна плата, можливість просуватися у кар'єрі, підвищувати продуктивність праці, позитивний психологічний мікроклімат підприємства. Однак адмінперсонал як найважливіший мотив виділив бажання кар'єрного росту, а жінки на перше місце висунули мотив гарантії зайнятості та заробітку. Неважливими мотивами підвищення продуктивності праці виявилися низька напруженість праці, заходи адміністративного впливу.

Як позитив, на нашу думку, можна виділити той факт, що майже всі групи респондентів на останнє місце поставили твердження «Відсутність потреби пошуку засобів підвищення продуктивності праці», а це свідчить про наявність у керівництва підприємства засобів для підвищення продуктивності праці їх підлеглих.

Результати опитування засвідчили: співробітники не бояться втратити роботу в аналізованих підприємствах. Виявилося, що одержання наступної, вищої посади або перехід в іншу організацію є одним із основних найближчих планів співробітників всіх рівнів управління. Тільки жінки-керівники віком понад 30 років демонстрували готовність надалі працювати на тій же посаді і відзначили високий рівень активності і задоволеність роботою. Готовність змінити організацію виявили не тільки фахівці, що виглядало загалом закономірним, але і керівники.

Висновки

Аналіз значущості характеристик праці для персоналу супермаркетів дозволив виявити наступні тенденції. Більшість працівників молодого віку як найбільш важливу характеристику своєї праці обрали високий рівень заробітної плати, можливість просування по службі, професійного зростання. Адмінперсонал підприємств найвище оцінив можливість просування по службі, високу заробітну плату, можливість реалізовувати власні ідеї та керувати підприємствами. Для працівників, старших за 30 років, найважливішими виявилися психологічний мікроклімат, висока заробітна плата, просування по службі та характеристики роботи. Отже, основними мотивами підвищення продуктивності праці для більшості працівників є висока заробітна плата, можливість просування у кар'єрі, підвищити продуктивність праці, позитивний психологічний мікроклімат підприємства.

Література

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Ильин Е.П. – СПб. : Питер, 2006. – 512 с.

2. Шинкаренко В. Мотивація результатів діяльності працівників / В. Шинкаренко, О. Криворучко // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 2. – С. 25–28.

3. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Элизабет Мерманн ; [пер. с нем.]. – Х. : Гуманитарный Центр Е. И. Высочинова, 2007. – 184 с.

4. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, А. Уотермен ; [пер. с англ., под. ред. В. Зотова, Д. Васильева]. – М. : Прогресс, 1986. – 423 с.

References

1. Il'in E.P. Motivaciya i motivy'. Sankt Peterbyrg, Piter, 2006, 512 p.

2. Shinkarenko V. Motivaciya rezyl'tativ diyal'nosti pracivnykiv. Ukraine: aspekty praci,1998, No. 2, pp. 25–28.

3. Mermann E. Motivaciya personala. Instrumenty motivaciyi dl'a uspeha organizacii. Har'kiv, Gumanitarnyj centr E.Y. Vy'sochinova, 2007, 184 p.

4. Piters T.V. V poiskah effektivnogo upravleniya. Moskva, Progress, 1986, 423 p.

Надійшла 18.03.2013

УДК 378

С. А. МАТЮХ
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ НА ЕФЕКТИВНЕ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Досліджено зміни показників національного багатства у розвинутих країнах та визначено місце людського капіталу в його структурі. Сформовано комплекс особливостей впливу діяльності вищих навчальних закладів на розвиток людського капіталу. Зроблено висновки щодо впливу поточних економічних процесів на людський капітал через систему чинників доступності вищої освіти.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, людський капітал, ринок праці, економічна ефективність.

S. A. MATIUKH
Khmelnytsky national university

INFLUENCE OF EDUCATIONAL ACTIVITY OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS ON EFFECTIVE FORMING OF HUMAN CAPITAL

The changes of indexes of national riches in the developed countries have been investigated and the location of human capital in its structure has been determined in the article. The complex of features of influence of activity of higher educational establishments on development of human capital has been formed by the author. A level and quality of education, that is given by higher educational establishments to the population, forms scientific and technical development of country and assists the increase of its international competitiveness. The conclusion in relation to influence of current economic processes on a human capital through the system of factors of higher education availability has been made in this article.

Keywords: higher educational establishment, human capital, labour market, economic efficiency.

Актуальність теми дослідження. Сучасний інноваційно-креативний шлях розвитку української економіки вимагає формування та розвитку нових підходів до підготовки фахівців з вищою освітою. Стрімкий перехід до ринкової економіки не дав очікуваних ефектів в сфері вищої освіти. Якість підготовки фахівців, яка повинна бути викликана конкурентною боротьбою на ринку освітніх послуг, є недостатньою, що в свою чергу негативно впливає на розвиток усієї системи економіки. Не отримали належного розвитку організація і планування вдосконалення вищої професійної освіти, практично повністю припинено довгострокове і середньострокове прогнозування сфери послуг. Як відомо, найбільша частина інтелектуального капіталу – людський капітал – формується в освітньому процесі при здобутті вищої освіти.

У різноманітті концепцій поглядів, ідей, стосовно економічного зростання, ролі людського чинника відводиться ключове значення, що логічно вкладається в межі інформаційних та інноваційних стратегій суспільного розвитку. З цієї точки зору, ефективність виробництва залежить від якості людських ресурсів, мотивації праці, безпеки країни і майбутнього нації – нарощування людського капіталу. В межах класичної економіки процес виробництва вимагає наявності трьох складових: предмету, знаряддя і безпосередньо самої праці, що забезпечують динаміку виробництва та одночасно внутрішньо видозмінюються, вдосконалюються та самовдосконалюються [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під впливом історико-економічного розвитку суспільства дослідженням сутності та якості людського капіталу займалася велика когорта науковців, враховуючи в еволюційному розвитку тогочасний економічний стан економіки. Дослідження проблем впливу діяльності вищих навчальних закладів на розвиток людського капіталу є порівняно новітнім. Визначальну роль у процесі соціально-економічного розвитку держави відіграє ефективна діяльність вищих навчальних закладів, яка виступає каталізатором процесу відтворення людського капіталу. Дослідженням цієї проблеми займаються вітчизняні науковці: В.П. Андрущенко, І.М. Гріщенко, М.З. Згуровський, В.Г. Кремень, В.І. Луговий, С.М. Ніколаєнко, С.О. Сисоєва, М.Ф. Степко, А.А. Чухно та інші.

Дослідженням можливостей людини в суспільному відтворенні та їх використанням в економічній науці займалися Е. Брукінг, Л. Прусак, І. Роос, П. Страссман, Т. Стюарт, І. Хірояка, Л. Едвінссон. На сучасному етапі ведуться ґрунтовні дослідження з розробки теоретико-прикладних аспектів теорії людського капіталу, зокрема, до них можна віднести облік і оцінку інтелектуальних ресурсів людського капіталу. Сучасна концепція управління економікою знань, яка динамічно розвивається, а також впливає на продуктивність діяльності економічних суб'єктів являється головною рушійною силою накопичення людського капіталу.

Невирішені частини проблеми. Генезис наукових поглядів на людський капітал, як було зазначено вище, характеризується різноманітністю підходів, але цілісна концепція відсутня. Недостатньо вивченими є деякі теоретичні аспекти, такі як суть, структура, особливості відтворення людського капіталу, специфіка економічних стосунків зі сферою економіки вищої школи. Потрібно переглянути традиційне осмислення ряду економічних категорій, функцій, принципів і методів розвитку людського потенціалу в системі вищої

освіти, наповнити їх іншим новітнім змістом.

Постановка завдання – дослідити економічний зміст впливу діяльності вищих навчальних закладів на розвиток людського капіталу за сучасних глобальних освітніх процесів.

Основний матеріал дослідження. За домінування основних закономірностей сучасного цивілізаційного розвитку, людині та її потенціалу відводиться головна роль у економічному зростанні. За умов трансформації економіки України зростає роль системних чинників обов'язкового задоволення матеріальних і духовних потреб людини, розширення можливостей її вибору, формування адекватного механізму відтворення людського капіталу. Забезпечення перерахованих вимог визначається ефективністю державної політики в системі вищої школи задля повноцінного відтворення людського капіталу.

Сучасна економічна політика спрямовується на всебічний розвиток країни, в тому числі і людського капіталу, головної компоненти її продуктивних сил через гармонізацію цілей та збалансованість дій. Як наслідок, повноцінне ресурсне забезпечення та ефективний механізм відтворення людського капіталу потребує адекватного узгодження демографічної, освітньої, медичної, соціально-культурної та економічної політики. Узагальнення публікацій наштовхує на думку, що значна увага вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків приділяється питанням розвитку та відтворення людини в ході суспільної еволюції, де головним ресурсом будь-якої суспільної системи виступають людські ресурси з потенційною спроможністю до їх повноцінного використання [2, с. 76–77].

Настав час, коли людський капітал починає відігравати ключову роль у розвитку суспільства, так до прикладу, ще на початку минулого століття він становив близько 30% у структурі національного багатства розвинутих країн. Докорінні зміни відбулися вже у 50-х роках: завдяки потужному поштовху науково-технічного розвитку відбувається збільшення показника до 50%, а наприкінці століття цей показник досягає 70%. При цьому, інвестиції населення і держави в освіту, охорону здоров'я і соціальне забезпечення вже у 70-х р. удвічі перевищували приватні і державні вкладення до основних фондів та на початку століття вони збільшилися в чотири рази. Використовуючи статистичні дані національного багатства розвинутих країн визначимо зміну пропорцій людського, виробничого та природного капіталів [3, с. 22], а також за допомогою трендів побудуємо їх прогнозні показники у достроковому періоді (рис. 1).

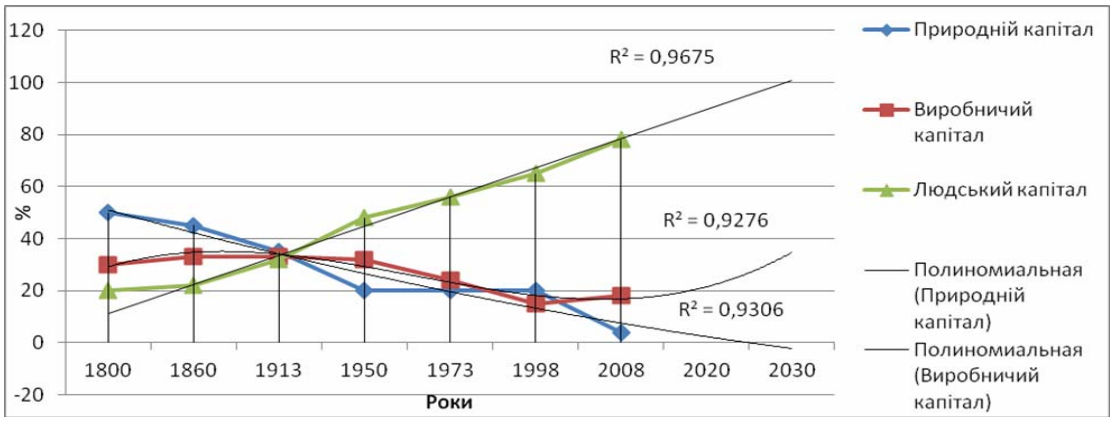


Рис. 1. Стан та прогноз структури національного багатства у розвинутих країнах

Проаналізувавши прогнозні дані зміни національного багатства у розвинутих країнах можна з впевненістю стверджувати, що в недалекому майбутньому людський капітал майже замінить природний, відповідно до цього його вплив на розвиток людства є очевидним.

В Україні ж дана ситуація є дещо іншою, так очевидно, що розвиток людського капіталу є не таким глобальним та не має такої тенденції до збільшення. Усе це, на наше переконання, вказує на ту глибоку прірву в соціально-економічному розвитку між нашою державою та розвинутими країнами.

Відповідно до вищезазначеного можна стверджувати, що саме стан системи освіти і, в першу чергу, вищої освіти визначає нині якість людського капіталу, рівень практичного використання знань, міру інноваційної активності працівників, що є ключовим чинником економічного зростання і розвитку соціуму, і визначає сьогодні місце країни в сучасному світі.

За таких умов виникли протиріччя між потребою в нових знаннях, що відповідають інформаційній стадії розвитку суспільства, соціальним замовленням на кваліфіковані кадри для ринкової економіки і недостатньою готовністю вищих учбових закладів до ефективної діяльності та відсутністю науково обґрунтованої системи управління в сфері освіти. Формування якісного освітнього процесу і напрямів модернізації у зазначеній сфері формує невирішену проблему сучасної економіки. Нині перед економічною наукою стоїть завдання розширення власного теоретичного базису в області розвитку людського капіталу за рахунок інноваційно-креативної діяльності вищих навчальних закладів.

До однієї з основних тенденцій освіти автор відносить незбалансованість розвитку складових

системи професійної освіти, що виражається в нестачі фахівців початкової і середньої професійної освіти у поєднанні з масовим розвитком вищої освіти.

Зниження якості вищої освіти разом з ростом чисельності випускників вищих навчальних закладів призвело до незатребуваності цих випускників на ринку праці. Сформувалася тенденція загального незадоволення роботодавців якістю знань випускників вищих навчальних закладів. На перший план для них стала виходити наявність досвіду роботи працівників. Ми вважаємо, що це неодмінно призведе до виникнення глибоких структурних дисбалансів на українському ринку людського капіталу. З одного боку, нестача працівників з низькою освітньою підготовкою призведе до лібералізації міграційного законодавства і допуску на вітчизняний ринок праці великої кількості мігрантів. З іншого боку, поступова девальвація дипломів вищих навчальних закладів вплине на те, що працівникам з вищою освітою доведеться виконувати роботу низької кваліфікації. Тому основні зусилля держави і суспільства мають бути спрямовані не на спрощення доступу до освіти, а на реформування її існуючої системи.

На сучасному етапі розвитку суспільства формується єдиний світовий освітній простір, який проявляється в гармонізації освітніх стандартів, учбових планів, напрямів підготовки та спеціальностей. Після вступу України до Болонського процесу вона стала частиною європейського освітнього простору, узявши курс на уніфікацію освітніх стандартів у вищій освіті. Але, не дивлячись на це, вітчизняна система вищої освіти, як і раніше, багато в чому відрізняється від зарубіжної.

Останнім часом в Україні простежується тенденція орієнтації української професійної освіти на міжнародні стандарти. Проте, передбачувана уніфікація вітчизняних і зарубіжних дипломів шляхом введення системи кредитів, дворівневої системи вищої освіти, підвищення якості професійної освіти та інші напрями розвитку були лише частково реалізовані.

Для вирішення наведених вище проблем потрібне реформування існуючої системи фінансування з боку держави, усієї освітньої системи країни. За змістом це означає перехід до цільової освіти за заявками майбутніх орендарів людського капіталу, а також від перерозподілу ресурсів суспільства через податково-бюджетну систему до інвестування на основі відповідальності держави, населення і бізнесу за об'єми, якість і структурну відповідність людського капіталу, що готується, потребам сучасної економіки і соціально-економічного розвитку суспільства.

Державне інвестування в людський капітал повинне стати результатом громадського вибору, що відображає громадські пріоритети і, як наслідок, подолання залишкового принципу фінансування освіти.

Ми вважаємо, що необхідно створити конкуренцію між вищими навчальними закладами за отримання державних ресурсів і з цією метою підвищити віддачу від них. Одним з варіантів вирішення цієї проблеми може стати «ринковий підхід», суть якого полягає в побудові системи визначення ефективності діяльності вищого навчального закладу і відповідно до цього першочергове державне фінансування повинно надаватись навчальним закладам, які мають високі рейтингові показники. Якщо фахівець потрібний на регіональному ринку праці, то за його підготовку повинен платити обласний бюджет, якщо він потрібний муніципальній владі, то фінансуванням його підготовки повинен займатися місцевий бюджет.

Розділення потоку державних ресурсів в освіті повинне забезпечити їх цільове використання; створити для вищих навчальних закладів конкурентне середовище; стимулювати студентів у виборі напрямів підготовки, затребуваних на ринку праці, а також у їх більш відповідальному відношенні до навчання. Усе вищесказане сприяє посиленню конкуренції вищих навчальних закладів за засоби державного фінансування.

У результаті реформування система вищої освіти за усіма своїми параметрами стане відповідати потребам сучасного інноваційного виробництва. І тільки в цьому випадку кошти, вкладені в людину, почнуть приносити прибуток не лише орендарям людського капіталу, але і особам, що інвестували в його розвиток.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Таким чином, одним з ключових чинників, що впливають на формування людського капіталу, є рівень розвитку вищої освіти, тому що вона дозволяє отримати найголовніший багаж знань, який може оптимально використовуватися в трудовій діяльності та бути джерелом постійного доходу людини. Вища освіта дозволяє швидше адаптуватися до структури ринку праці, яка є гнучкою, якісно впливає на умови праці, сприяє розвитку особистості, а також позитивно впливає на здоров'я. Рівень та якість освіти, яку надають вищі навчальні заклади населенню, формує науково-технічний розвиток країни і сприяє підвищенню її міжнародної конкурентоспроможності. Вищі навчальні заклади, формуючи певну частину людського капіталу суспільства, утворюють сучасний стан ринку праці, а він, в свою чергу, визначає напрям розвитку системи вищої освіти; цей зв’язок є взаємодоповнюючим та нерозривним.

Перспективи подальшого дослідження слід намітити у напрямку визначення теоретичних аспектів економічної ефективності діяльності вищих навчальних закладів в період трансформації економіки.

Література

1. Матюх С.А. Закономірності сучасного етапу відтворення людського потенціалу України / С.А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. Т. 2. – С. 50–53.

2. Баланда А. Соціально-економічні ризики та наслідки безробіття в Україні / А. Баланда // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 75–78.

3. Карпенко М.П. Телеобучение / Карпенко М.П. – М. : СГА, 2008. – 800 с.

4. Богиня Д.П. Науково-практичні засади конкурентоспроможності людського потенціалу України: стан та шляхи формування в контексті інтеграційних процесів / Д.П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. Т. 1. – С. 7–13.

5. Мандибура В. Теоретичні аспекти дослідження проблеми маргиналізації населення / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 1999 – № 3. – С. 33–37.

References

1. Matiukh S.A. Zakonomirnosti suchasnoho etapu vidtvorennia liudskoho potentsialu Ukrainy. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – № 5. T.2. – S. 50–53.

2. Balanda A. Sotsialno-ekonomichni ryzyky ta naslidky bezrobittia v Ukraini. Ekonomika ta derzhava. – 2007. – № 4. – S. 75–78.

3. Karpenko M.P. Teleobuchenie. M.: SHA, 2008. 800 s.

4. Bohynia D.P. Naukovo-praktychni zasady konkurentospromozhnosti liudskoho potentsialu Ukrainy: stan ta shliakhy formuvannia v konteksti intehratsiinykh protsesiv // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2007. – № 5. T.1. – S. 7–13.

5. Mandybura V. Teoretychni aspekty doslidzhennia problemy marhynalizatsii naselennia. Ukraina: aspekty pratsi. – 1999 – № 3. – S. 33–37.

Надійшла 18.03.2013

УДК 658:331.108.2

А. В. АЛИСТАЕВА
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»

СУЩНОСТЬ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Осуществлено теоретическое обоснование процесса формирования и реализации политики по работе с молодежью промышленного предприятия. Предложено понятие «молодежная политика предприятия», определены ее цель и задачи. Выделены приоритетные направления реализации молодежной политики, присущие им проектные группы, инструменты их реализации и ожидаемые результаты.

Ключевые слова: молодежная политика, молодые специалисты, кадры предприятия, развитие персонала, проектные направления, управление.

A. V. ALISTAEVA
Priazovsky state technical university, Mariupol, Ukraine

THE ESSENCE OF AN ENTERPRISES POLICY BY WORKING WITH YOUNG SPECIALISTS AND DIRECTIONS OF ITS REALIZATION

The goal of this article is a generalization and systematization of the existing approaches to the management of young personnel of the industrial enterprise. The article is considering the basis of the formation and implementation of policy on work with young specialists of the industrial enterprise. The author proposed the definition "an enterprises policy by working with young specialists", defined it's the goal and objectives. There are considered priority directions of enterprises policy for working with young specialists, their design teams, tools of a realization and expected results. The directions of policy on work with young specialists of the industrial enterprise are includes: scientific-technological, organizational, cultural and social. Projects implemented by enterprises for youth policy, contribute to the support of the state in the struggle with the problems of today's youth and create the conditions for a comprehensive development of the employees of the enterprise.

Keywords: an enterprises policy by working with young specialists, young specialists, an enterprises personnel, development of staff, direction of project, management.

Введение

Эффективность работы предприятия определяется, в первую очередь, его кадровым потенциалом, своевременными организационными преобразованиями и введением инноваций. Основным устойчивым источником инициативы и развития в процессах, касающихся организационных преобразований, технического перевооружения, внедрения и развития системы постоянных улучшений, являются молодые кадры. Осознание этого предприятиями приводит их к необходимости на постоянной и системной основе обеспечивать процесс пополнения персонала молодыми специалистами, добиваться их участия в программах технического перевооружения и реконструкции, направлять молодежную энергию в русло

развития и модернизации производства, снижения производственных затрат, совершенствования процесса управления предприятием. Важным является также обеспечение процесса проникновения в молодежную среду трудовых традиций, уважения к истории предприятия, патриотических ценностей и внутрикорпоративной культуры. Активная жизненная позиция молодых работников реализуется в их профессиональном росте и ведет к росту экономической эффективности хозяйственной деятельности [1–3].

Анализ последних исследований и выделение нерешенных частей общей проблемы. Теоретические аспекты управления трудовыми ресурсами предприятия получили развитие в работах отечественных и зарубежных авторов, таких как М. Армстронг, Д. Богиня, В. Гончаров, О. Гришнова, О. Еськов, А. Кибанов, А. Маслоу, У. Петти, Ф. Тейлор, В. Ткаченко и др. [1–6]. Анализ публикаций в области формирования теоретических и методологических положений кадровой политики предприятия свидетельствует о том, что требуется дальнейшее усовершенствование процесса управления развитием молодых работников, как отдельной социальной группы предприятия и главного источника квалифицированной, конкурентоспособной рабочей силы.

В связи с этим целью статьи является систематизация и обобщение существующих подходов к управлению молодыми кадрами, а также теоретическое обоснование процесса формирования и реализации молодежной политики промышленного предприятия.

Изложение основного материала исследования. Молодежная политика предприятия – это составная часть его кадровой и социальной политики, представляющая собой систему приоритетов и мер, направленных на создание благоприятных условий для эффективного социального становления и самореализации молодежи, как важнейшего ресурса развития предприятия. Участниками молодежной политики являются рабочие кадры предприятия в возрасте от 18 до 35 лет. Реализация молодежной политики осуществляется через усовершенствование всех составляющих трудового потенциала молодых специалистов.

Цель проведения молодежной политики на предприятии – содействие стратегическому развитию предприятия за счет его обеспечения необходимым количеством молодых работников, обладающих требуемыми профессиональными навыками и компетенциями, разделяющих корпоративные ценности предприятия, а также использование потенциала молодых работников для решения производственных задач и повышения эффективности работы предприятия.

Задачи молодежной политики на предприятии:

• привлечение, содействие успешному прохождению адаптационного периода и закрепление вновь принятых молодых работников на предприятии;

• создание положительного морально-психологического климата в трудовых коллективах предприятия;

• привлечение молодёжи к активному участию в трудовой и общественной жизни, сохранение и развитие корпоративной культуры на предприятии в целом;

• развитие научно-технического творчества молодых работников предприятия, совершенствование их профессионального мастерства;

• обеспечение правовой и социальной защиты молодых кадров;

• приобщение к здоровому образу жизни, культурным, духовным и нравственным ценностям;

• формирование гражданской позиции и патриотическое воспитание молодежи;

• сохранение преемственности поколений, повышение престижа рабочих специальностей среди молодежи;

• принятие участия в формировании и реализации государственной молодежной политики.

Для координации деятельности участников молодежной политики и решения актуальных проблем, возникающих в процессе ее реализации, на украинских металлургических предприятиях, как правило, создается управленческий консультационный орган, примером которого могут служить Совет молодежи (ПАО «Днепровский металлургический комбинат им. Ф.Э.Дзержинского», ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог»), Молодежная организация комбината (ПАО «ММК им. Ильича»), Совет молодых специалистов (ОАО «Азовсталь») и т.д. [7–10]. Основная цель работы молодёжного управленческого органа – реализация молодежной политики предприятия. Он выступает связующим звеном между руководством и молодыми работниками и принимает активное участие в определении приоритетов по формированию и реализации комплексной политики в отношении молодых работников предприятия, анализу эффективности ее реализации и разработке рекомендаций по ее усовершенствованию. За ним также закреплена координация работы молодежных управленческих органов в структурных подразделениях предприятия.

Основой работы с молодежью на предприятии является Программа молодежной политики, которая состоит из комплекса проектов направленных на реализацию мероприятий по направлениям политики в отношении молодых работников предприятия. Анализ существующих Программ по проведению молодежной политики на украинских металлургических предприятиях [2, 7–10] позволил выделить ее приоритетные направления представленные на рис. 1.

1. Научно-техническое направление. Главной целью реализации данного направления является интеллектуальное развитие молодежи путем повышения уровня ее профессионального мастерства, а также

активизация инновационной деятельности молодых инженеров, специалистов, научных работников предприятия, направленной на решение технических, технологических, экономических и энергосберегающих задач по совершенствованию условий производства и снижению себестоимости металлургической продукции. В рамках реализации научно-технического направления молодежной политики предприятия осуществляется комплекс проектов, в состав которых входят:



Рис. 1. Приоритетные направления реализации молодежной политики предприятия

1.1. Проекты по оценке и развитию профессиональных и личностных компетенций молодых работников. Основным инструментом реализации, которых является проведение конкурсов профессионального мастерства, а также конкурсов трудового соперничества. Конкурсы профмастерства на звание лучшего молодого специалиста могут проводиться по различным специальностям: сварщик; резчик; доменщик; водитель; электромонтер и т.д. Среди конкурсов трудового соперничества могут быть проведены конкурсы на звание «Лучший молодежный коллектив», «Лучшая смена», «Лучший молодой руководитель» и пр. [7, 9]. Результатом проведения данных мероприятий является – активизация молодежного движения, повышение уровня квалификации и профессиональной подготовки молодых работников, популяризация рабочих профессий среди молодежи, а также увеличение влияния духа соревнования на рост производительности труда и улучшение качества продукции предприятия.

1.2. Проекты по разработке и внедрению новаторских научно-технических идей молодежи в производство. Наиболее распространенным инструментом осуществления данных проектов является проведение конкурсов молодых изобретателей и рационализаторов [7–10]. Результаты осуществления, которых состоят в активизации изобретательской и рационализаторской деятельности молодых специалистов предприятия, развитии их творческой активности и инициативности, решении производственных проблем с привлечением нового креативного мышления молодежи.

1.3. Проекты, направленные на обмен опытом с молодыми специалистами родственных предприятий. Основными из инструментов реализации этой группы проектов, являются: проведение и принятие участия в научно-технических конференциях молодых специалистов локального, регионального и международного уровня, а также публикация результатов научно-исследовательских работ, проведенных с участием молодых специалистов, в научных журналах [7–10]. Реализация данных мероприятий способствует обмену прогрессивным опытом между молодыми специалистами ведущих украинских и иностранных металлургических предприятий, выявлению лучших разработок в области производства, экономики, управления персоналом и организации труда с их возможным последующим внедрением в деятельность предприятия.

2. Организационное направление. Основная цель данного направления заключается в координации деятельности молодых кадров путем их ознакомления и вовлечения в общественную жизнь предприятия. Группа проектов по реализации организационного направления молодежной политики предприятия включает в себя следующее:

2.1. Проекты по содействию адаптации молодых работников на предприятии. В качестве инструментов, способствующих успешной адаптации молодежи, на украинских металлургических предприятиях применяются: стажировка в структурных подразделениях предприятия; закрепление за вновь прибывшими работниками наставника; проведение ознакомительных собраний посвященных знакомству

молодежи с деятельностью предприятия и его структурных подразделений, его целями, задачами, а также корпоративными ценностями [8, 9]. Быстрое включение молодых специалистов в производственную деятельность имеет большое значение, поскольку от степени, сроков и результатов адаптации в определенной мере зависит эффективность всей последующей трудовой деятельности молодых специалистов. К числу основных показателей успешной адаптации молодого специалиста относятся: снижение потерь рабочего времени; минимизация дополнительных издержек, связанных с переквалификацией вновь принятых работников; сокращение текучести кадров.

2.2. Проекты по содействию самоорганизации молодежи предприятия. Главным инструментом, применяемым при реализации данной группы проектов, является организация и координация работы управленческих органов молодежи предприятия и его структурных подразделений, а также вовлечение молодых работников в общественную жизнь структурных подразделений и предприятия в целом [7–10]. Результатом применения представленных инструментов является становление у молодежи активной жизненной позиции, согласование личных перспектив развития молодых работников со стратегией предприятия, развитие внутрикорпоративной культуры, и как следствие повышение производительности труда.

2.3. Проекты информационно-методического обеспечения работы с молодежью. В качестве инструментов воплощения проектов относящихся к данной группе, как правило, используется освещение в средствах массовой информации материалов об итогах работы и достижениях молодых специалистов предприятия. Благодаря применению данного инструмента происходит формирование положительной репутации предприятия, как среди молодежи, так и среди потребителей, партнеров, инвесторов.

3. Культурно-массовое направление. Целью реализации этого направления молодежной политики предприятия является развитие личностного потенциала молодых кадров и формирование на предприятии единой корпоративной культуры. Культурно-массовое направление осуществляется через организацию досуга молодежи. Досуг оказывает значительное влияние на самореализацию молодого сотрудника и представляет собой совокупность видов деятельности, предназначенных для удовлетворения физических, духовных и социокультурных потребностей в свободное от работы время [4, 11]. В проектную группу культурно-массового направления входят:

3.1. Проекты по повышению уровня культуры молодых кадров. Подготовка и проведение культурных мероприятий, является основным инструментом, при помощи которого осуществляется реализация данной группы проектов. Примерами такого рода мероприятий являются: организация деятельности Клубов увлечений; проведение конкурсов творческих работ (художников, бардов, писателей и т.д.); принятие участия в концертах, фестивалях посвященных общегосударственным, городским и внутриорганизационным праздникам, пр. [7, 9, 12] Осуществление данной группы проектов способствует самореализации молодежи, раскрытию ее творческого потенциала, а также повышению общего уровня культуры молодого поколения. При таких условиях на предприятии происходит формирование коммуникабельных и активных работников, обладающих необходимыми навыками профессиональной этики и этикета, что позволят снизить уровень внутриорганизационной конфликтности, и как следствие повысить производительность труда.

3.2. Проекты по формированию гражданско-патриотической позиции и духовно-нравственных ценностей молодежи. Ключевым инструментом такого типа проектов является деятельность предприятия направленная на обеспечение условий для патриотического и духовно-нравственного воспитания молодого поколения работников. К числу наиболее распространенных мероприятий относятся: участие молодежи в праздничных митингах, субботниках, шефство над ветеранами труда и Великой Отечественной войны; сотрудничество с общественными, религиозными и благотворительными организациями различных уровней (предприятий, города, государства, пр.); создание комплекса организационно-методического, информационно-просветительского обеспечения системы духовно-нравственного и патриотического воспитания молодежи, пр. [9, 11]. Поскольку общественная позиция и духовно-нравственные ценности активно воздействуют на формирование и развитие личности в процессе её деятельности, реализация мероприятий рассматриваемой проектной группы способствует социальному становлению молодых кадров, воспитанию чувства ответственности, что в свою очередь позволяет предприятию осуществлять контроль за дисциплиной и морально-этическим поведением его молодых работников.

3.3. Проекты, направленные на сохранение здоровья молодежи. К инструментам реализации этой группы проектов относятся пропаганда здорового образа жизни и приобщение молодых работников к спорту. Примерами мероприятий, используемых на современном этапе развития металлургических предприятий, в рамках реализации этой проектной группы молодежной политики, являются: организация спортивных соревнований, турниров, туристических походов; ознакомление молодежи с правилами безопасности труда и жизнедеятельности; проведение встреч со специалистами-врачами по профилактике пьянства, наркомании, СПИДа среди молодежи и т.д. [7–9]. В результате реализации такого комплекса мероприятий предприятие получает эффект в виде увеличения фонда рабочего времени, а также снижения затрат связанных с временной нетрудоспособностью молодых кадров.

4. Социальное направление. Главная цель данного направления состоит в создании условий для

экономической и юридической защиты молодежи предприятия – составляющих качества трудовой жизни молодых специалистов, улучшение которых является одной из стратегических целей хозяйствования и служит действенным фактором социально-экономического развития предприятия и достижения его конкурентоспособной позиции на рынке. Группа проектов социального направления включает в себя:

4.1. Проекты, направленные на обеспечение материального благополучия молодых специалистов и членов их семей. Реализация таких проектов осуществляется на предприятии через применение финансовых инструментов, главным из которых является – предоставление молодежи социальных гарантий и льгот. В состав мероприятий, которые применяются украинскими металлургическими предприятиями в рамках этой проектной группы, входят: помощь в решении жилищных проблем наиболее нуждающейся молодежи; ипотечное и потребительское кредитование; предоставление единовременной материальной помощи молодым работникам при рождении ребенка и впервые вступивших в брак; материальная поддержка многодетных семей, семей с инвалидами и т.д. [9–10]. Материальная поддержка молодежи со стороны предприятия позволяет создать максимально благоприятные условия для осуществления собственного развития молодых специалистов и сильную мотивацию к труду именно на этом предприятии. Благодаря этому предприятие достигает отождествления целей работника с целями производства, низкую текучесть кадров, высокий уровень производительности, выполнения трудовой дисциплины, отсутствие на предприятии случаев воровства, производственного саботажа т.д.

4.2. Проекты в области защиты социально-экономических и трудовых прав молодежи. Инструментом, при помощи которого будет осуществляться процесс выполнения данной группы проектов – повышение уровня правовой грамотности молодежи. Примерами мероприятий направленных на повышение уровня юридической защищенности молодежи являются: организация юридических консультаций и оказание правовой помощи молодым работникам; мониторинг положения молодых работников на производстве; контроль за соблюдением выполнения обязательств коллективного договора и трудовых прав молодежи; организация встреч со специалистами в области трудового, гражданского, брачно-семейного, уголовного и процессуального права, пр. [9]. Формирование и совершенствование знаний молодежи в области своей юридической защиты предоставляет им возможность юридически грамотно отстаивать свои трудовые и социально-экономические права.

Комплексная реализация научно-технического, организационного, культурно-массового и социального направлений молодежной политики предприятия способствует удовлетворению ключевых возрастных потребностей молодых специалистов таких как: социальное признание, независимость, компетентность, познание, духовно-нравственное становление и материальное благополучие. При проведении политики по развитию молодежи предприятия возможно применение как отдельных ее направлений, так и присущих им отдельных проектных групп. Частичная реализация направлений молодежной политики предприятия приводит и к получению результатов соответствующих проектам, принятым к осуществлению.

Выводы

На современном этапе общественного развития молодежь ежедневно сталкивается с большим количеством социальных, финансовых и психологических проблем, препятствующих ее личностному развитию. Проекты, реализуемые предприятиями по направлениям молодежной политики, способствуют поддержке государства в борьбе с проблемами современной молодежи и создают условия для формирования всесторонне развитого работника предприятия.

Важным направлением последующих научных исследований является изучение вопросов по порядку составления бюджета финансирования молодежной политики предприятия, особенностей ее реализации на предприятиях входящих в состав крупных интегрированных бизнес единиц, а также выявление взаимосвязи между молодежной политикой предприятия и государства.

Литература

1. Колосок В.М. Стратегічне управління розвитком персоналу промислових підприємств : [моногр.] / В.М. Колосок, О.С. Богачов, А.В. Алістаєва. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – 234 с.

2. Алистаева А.В. Стратегическое управление формированием и развитием трудового потенциала молодых специалистов промышленного предприятия / А.В. Алистаева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 2. Т.1. – С. 286–290.

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : моногр. / [О.А. Грішнова, А.М. Колот та ін.]. – К. : КНЕУ, 2011. – 397 с.

4. Управление персоналом организации / [под ред. А.Я. Кибанова]. – [4-е изд., доп. и перераб.]. – М. : ИНФРА-М., 2010. – 695 с.

5. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин : [моногр.] / В.А. Ткаченко. – Донецк : Моноліт, 2008. – 274 с.

6. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу ; [пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина]. – СПб : Питер, 2011. – 352 с.

7. Офіційний сайт ТОВ «Метінвест Холдинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.metinvestholding.com.

8. Официальный сайт ПАО "АрселорМиттал Кривой Рог" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.arcelormittal.com

9. Официальный сайт корпорации «Индустриальный Союз Донбасса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.isd.com.ua.

10. Официальный сайт ЕВРАЗ Груп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.evraz.com.

11. Безлюдный А.И. Проблема формирования личности в современном обществе / А.И. Безлюдный // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 4(7). – С. 321–323.

12. Попович Д. Молодежь, объединяйся! Из опыта предприятий высокой социальной активности / Д. Попович // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 7. – С. 21 – 25.

References

1. Kolosok V.M. The strategic management of personnel development industrial enterprises: monograph. / V.M. Kolosok, A.S. Bogachov, A.V. Alistaieva. Mariupol: SHEE "PSTU", 2011. – 234 p.

2. Alistaieva AV The strategic management of the formation and development of the labor potential of young specialists of industrial enterprises / AV Alistaieva // Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property: pr. of scientific works. – Mariupol: SHEE "PSTU". – 2012. – Iss. 2, Vol.1. – P. 286–290.

3. Grishnova O.A. Social responsibility: theory and practice the development: monograph. / O.A. Grishnova, A.M. Kolot and other. – K.: KNEU, 2011. – 397 p.

4. The personnel management / ed. A.J. Kibanova. – [4th ed., ext. and rev.]. – Moscow: INFRA-M., 2010. – 695 p.

5. Tkachenko V.A. The intellectual potential basis of development of productive forces and relations of production: monograph. / V.A. Tkachenko. – Donetsk: Monolit, 2008. – 274 p.

6. A. Maslow The motivation and personality / A. Maslow: tr. English. T. Gutman, N. Mukhina. – St. Petersburg.: Peter, 2011. – 352 p.

7. The official website of Ltd. "Metinvest Holding" [the electronic resource]. Mode of access: http://www.metinvestholding.com.

8. The official website of PAO "ArselorMyttal Krivoy Rog" [the electronic resource]. Mode of access: www.arcelormittal.com

9. The official website of the corporation «Industrial Union of Donbass". [the electronic resource]. Mode of access: http://www.isd.com.ua.

10. The official website of Evraz Group. [the electronic resource]. Mode of access: http://www.evraz.com.

11. Bezlyudnii A.I. The problem of generating identity in contemporary society / A.I. Bezlyudnii. Vector science TSU. – 2011. 4 (7). – P. 321–323.

12. Popovich D. Young people, unite! From the experience of enterprises of high social activity / D. Popovich. Personnel officer. Personnel management. – 2009. – N 7. – P. 21–25.

Надійшла 01.01.2013; рецензент: д. е. н. Колосок В. М.

УДК 314: 331.5

В. В. БЛИЗНЮК
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», м. Київ

ПРОГНОЗ ОСВІТНЬО-КВАЛІФІКАЦІЙНОГО РІВНЯ НАГРОМАДЖЕНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

В статті розкрито основні підходи до встановлення відповідності нагромадженого людського капіталу та ефективності його використання в національній економіці. Обґрунтовано необхідність модернізації системи державного замовлення у сфері освіти. Здійснено розрахунки прогнозних оцінок обсягів підготовки кадрів з вищою та професійно-технічною освітою у відповідності до потреб економіки до 2015 р. (за двома сценаріями: інерційним та інноваційно-інвестиційним). Встановлено, що розподіл державного замовлення на підготовку людського капіталу певного освітнього рівня за інноваційно-інвестиційним прогнозом є оптимальнішим, оскільки за ним зростатиме частка державного замовлення за фізико-математичним напрямом, інженерними науками, техніка та енергетика аграрного виробництва, транспорт та транспортна інфраструктура, будівництво та ін.

Ключові слова: людський капітал, ринок праці, державне замовлення у сфері освіти, професійна підготовка

V. V. BLYZNYUK
State organization "The Institute of economy and forecasting of National Academy of Science of Ukraine"

THE EDUCATIONAL AND QUALIFICATION LEVEL FORECAST OF UKRAINIAN HUMAN CAPITAL ACCUMULATION

Main approaches to human capital accumulation conformity determination and its usage effectiveness in the national economy is analyzed in the article. The necessity of state order modernization in educational sphere is proved. The calculation forecast estimation of high and vocational staff training according to economy requirements to 2015 year (by two scenarios inertial and the innovatively investment) is hold. The state order distribution of human capital training of some education level by innovatively investment forecast is more optimal because according to it a part of state order of physical and mathematical training, engineering, techniques and agricultural production power, transport and transport infrastructure, building and other will increase Forecasting models may be used during information and analytical system development that can ground management decisions in the part of state order formation of high and vocational staff training in accordance with economy needs.

Keywords: human capital, labour market, state order in education sphere, vocational training.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В Україні важливого значення набувають питання покращення характеристик нагромадженого людського капіталу та ефективнішого його використання. За сучасних умов саме якість національного людського капіталу та повнота його використання визначають рівень економічного і соціального розвитку країни та її перспективи на майбутнє. Розвиток освітньої складової людського капіталу передбачає використання механізмів регулювання кількісних та якісних аспектів професійної підготовки. Ефективність відтворення людського капіталу залежить від того, наскільки гнучко система професійної освіти реагуватиме на параметри зовнішнього середовища, які не завжди узгоджуватимуться з умовами ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні на методологічній основі теорії людського капіталу приділяється значна увага у течіях національної науки. Цим питанням присвячено роботи провідних вітчизняних та світових науковців, таких як В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, В. Геєць, О. Грішнова, А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанова, М. Ніколайчук та ін. Загально визнається роль освітнього чинника у якості нагромадженого людського капіталу в країні. Освіта в Україні є доступною, одночасно існує проблема доступу до якісної освіти, але наявність формально високого освітнього рівня не гарантує успішність реалізації нагромадженого людського потенціалу на ринку праці.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на наявні наукові здобутки теорії людського капіталу , слід констатувати відсутність науково обґрунтованих підходів до узгодження нагромадженого людського капіталу певного освітнього рівня з можливостями його використання, що викликає необхідність досліджень у цьому напрямі.

Постановка проблеми. Ефективність відтворення людського капіталу актуалізує проблему збалансованості, узгодженості розвитку двох ринків – праці та освітніх послуг. Мета статті полягає у здійсненні прогнозних оцінок щодо обсягів державного замовлення на формування людського капіталу певного освітньо-кваліфікаційного рівня у найближчій перспективі, що дозволить розробити механізми державного регулювання ефективного відтворення людського капіталу України.

Основний матеріал дослідження. Наскільки існуюча до недавнього часу система освіти сприяє зростанню людського капіталу і відповідає цілям сучасної модернізації можна зрозуміти, опираючись на матеріали Європейського соціального дослідження (ESS), розпочатого в європейських країнах в 2002 р. і яке проводиться раз на два роки. Основне джерело інформації, використаної в статті, – дані 2010 рр., коли опитування були проведені в 28 країнах, у тому числі і в Україні. Матеріали опитувань дозволяють

аналізувати і порівнювати такі складові людського капіталу європейських держав, як рівень освіти населення – середнє число років навчання і розподіл жителів за різними освітніми рівнями, характер спеціалізації, отриманої при навчанні, освітню мобільність різних поколінь (дітей і батьків), і визначити, до якого кластеру країн належить Україна.

Таблиця 1

Рівень освіти населення в країнах Європи (ESS-2010) [1]

	Вища + неповна вища	Середня спец.	Середня повна	Неповна середня
Бельгія	31,7	8,3	29,5	30,1
Болгарія	22,1	0,2	46	31,8
Швейцарія	15,6	16,2	44,9	23,3
Кіпр	19,4	7,6	35,2	37,8
Чеська Республіка	10,4	12,8	63,3	13,5
Німеччина	16,8	17,6	47,8	17,7
Франція	15,2	12	43,4	28,8
Великобританія	18,3	14,6	23,9	40,5
Греція	17	7,3	37,5	38,3
Хорватія	11,7	5,9	51,8	30,2
Угорщина	15,1	9	52,4	23,6
Ірландія	16,8	19	23,2	41
Ізраїль	26,6	12	44,2	17,3
Португалія	9,4	1,9	15	73,8
Росія	27	24,9	34,1	14,1
Швеція	21,9	17	35,2	25,9
Словенія	14,6	6,4	55,1	23,9
Словаччина	15,7	1,8	66,5	15,8
Україна	**27,1**	**33,2**	**22,9**	**16,7**

У 2011 р. найбільша частка працівників, які закінчили вищі навчальні заклади III – IV рівнів акредитації, займалась фінансовою діяльністю (67,8% облікової чисельності штатних працівників), науковою діяльністю (65,5%), зайняті у державному управлінні (63,7%). Високий освітній рівень кадрів також спостерігався в освітній сфері – 53,3%, операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та наданні послуг підприємцям – 42,9%, діяльності у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг – 40,1%. Разом з тим, досить низькою є питома вага працівників з повною вищою освітою у промисловості – 22,8%, у якій на кінець 2011 р. працювало 26,4% усіх зайнятих в економіці, тобто кожен четвертий працівник [3]. Значна кількість найманих працівників була зайнята на робочих місцях, які не потребують високого освітньо-кваліфікаційного рівня. Так, найбільш численною дана категорія була у сільському, лісовому господарствах та рибальстві, рибництві; діяльності транспорту та зв'язку, де лише 12,7 – 22,5% від облікової чисельності штатних працівників мали повну вищу освіту. Водночас на підприємствах спостерігалась нестача як робітників традиційних професій, так і таких, які вимагають високого кваліфікаційного рівня. Таким чином, нагромаджений людський капітал не відповідає вимогам ринку праці. Сьогодні економічна та юридична освіта є переважаючою при підготовці робочої сили в Україні (рис. 1).

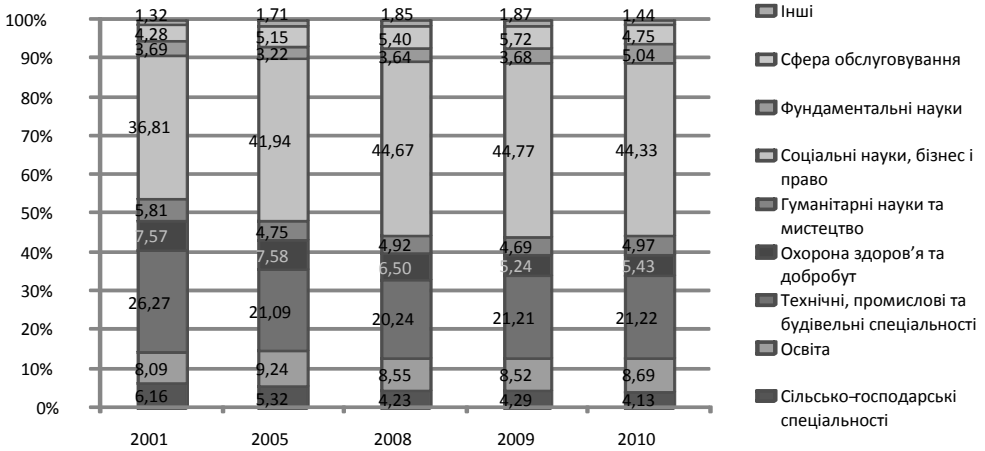


Рис. 1. Підготовка фахівців за напрямами підготовки закладами вищої освіти в Україні, відсотків [2]

Протягом 2001 – 2010 рр. найбільше студентів здобували освіту за напрямом «Соціальні науки, бізнес і право» – близько 44,33%, що на 7,49 пунктів більше значення 2001 року, проте менше значення 2008 – 2009 рр. Такі тенденції зменшення частки підготовлених фахівців є результатом втілення державою певних кроків у забезпечення підготовки кадрів у відповідності з потребою економіки в них. На другому місці за питомою вагою підготовки робочої сили займає напрям «Технічні, промислові та будівельні спеціальності», проте протягом періоду, що аналізується, спостерігається тенденція скорочення обсягів випуску фахівців, підготовлених за цим напрямком. Зростає також частка тих, хто навчається за напрямом «Освіта» та «Фундаментальні науки».

Як свідчить досвід, наявність вищої освіти не гарантує гідної зайнятості. Вже тривалий час на ринку праці України існує значний дисбаланс між попитом та пропозицією професій, внаслідок чого виникає невідповідність отриманої фахівцем спеціальності потребам ринку праці. Наявність процесу масовості вищої освіти, орієнтація підготовки не на потреби економіки, а на ажіотажний попит молоді на певні спеціальності, обумовлюють збільшення соціальної напруги на ринку праці серед молоді і створюють умови для зростання безробіття серед випускників навчальних закладів. Така ситуація призводить до неефективного витрачання як бюджетних, так і приватних коштів, які спрямовувалися на підготовку непотрібних фахівців, з іншого боку – роботодавці недоотримали потрібних висококваліфікованих фахівців [4].

Розглянувши дані про чисельність випускників всіх навчальних закладів України та випускників ВНЗ зокрема, які звернулись до служби зайнятості у 2008 – 2011 рр., за результатами статистичної звітності, можна виділити такі тенденції (табл. 1):

– фінансова криза призвела до швидкого зростання звернень випускників ВНЗ до державної служби зайнятості;

– серед випускників, які перебувають на обліку в службі зайнятості, роботу отримує тільки кожен п’ятий випускник ВНЗ, хоча до 2008 р. отримував кожен третій;

– із загальної кількості випускників навчальних закладів України (випускники середніх загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних закладів освіти та вищих навчальних закладів) кожен другий зареєстрований – випускник ВНЗ.

Таблиця 2

Випускники навчальних закладів на ринку праці України у 2008 – 2011 рр.*

		Усього перебувало на обліку в службі зайнятості випускників навчальних закладів, осіб				Працевлаштовано службою зайнятості, осіб				Рівень працевлаштування, %			
		2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Усього, в тому числі	осіб	68940	81857	99772	100648	24903	18554	28456	27183	x	x	x	x
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	36,1	22,7	28,5	27,0
Випускник ВНЗ	осіб	37434	46285	55817	55603	12626	10216	15424	14310	x	x	x	x
	%	54,3	56,5	56,0	55,2	50,7	55,1	54,2	52,6	33,7	22,1	27,6	25,7

Наявність суперечностей та викликів сучасного ринку праці в Україні вимагають теоретичного обґрунтування розвитку системи підготовки та нагромадження людського капіталу відповідно до можливостей економіки щодо його використання. У професійно-кваліфікаційній структурі кадрів великий обсяг низькоефективної, малокваліфікованої праці, яка не потребує високого освітнього рівня (табл. 3).

У загальній структурі зайнятих частка представників найпростіших професій є досить вагомою. Крім того, слід зауважити, що ця частка з кожним роком невпинно збільшується – якщо у 2000 р. вона складала 17,7% до загальної кількості зайнятих, що становить 3597,4 тис. осіб, то до 2011 р. вона зросла на 6,2% і складала 23,9%, тобто 4857,5 тис. осіб. Також за досліджуваний період відбулось зростання кількості зайнятих в таких професійних групах, як робітники сфери обслуговування та торгівлі – на 3,7%; професіонали – на 2,6%; законодавці, вищі держслужбовці, керівники – на 0,7%.

Натомість досить негативним фактом є те, що останніми роками спостерігається тенденція до зниження кількості зайнятих в категорії «фахівці». В 2000 р. їх кількість складала 3048,6 тис. осіб, що становило 15,0% до загальної кількості зайнятого населення, і з кожним роком ця цифра ставала меншою, в результаті чого до 2011 р. питома вага фахівців зменшилась на 3,8% і їх частка складала 2276,3 тис. осіб. В цілому подовження дії таких тенденцій може спричинити посилення деформаційних змін в структурі зайнятості населення та послідовне відставання від її інноваційної моделі.

Значним залишається зменшення частки кваліфікованих робітників сільського господарства, риборозведення та рибальства (з 3,0% у 2000 р. до 1,0% у 2011 р.), операторів та складальників устаткувань

та машин (з 15,4% у 2000 р. до 11,6% у 2011 р.), кваліфікованих робітників з інструментом (з 13,4% у 2000 р. до 11,8% у 2011 р.).

Таблиця 3

Динаміка змін у професійно-кваліфікаційній структурі зайнятих в економіці України за 2000 – 2011 рр., (тис. осіб)*[5]

Професійні групи	2000	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Законодавці, вищі державні службовці, керівники	7,2	7,6	7,1	7,1	7,3	7,6	7,5	7,9	8,1	7,9
Професіонали	12,9	13,1	13,3	12,0	12,2	12,6	13,0	13,6	14,0	15,5
Фахівці	15,0	14,5	13,8	12,2	12,0	11,4	11,5	11,9	11,8	11,2
Технічні службовці	4,1	4,1	4,1	3,7	3,7	3,6	3,5	3,5	3,4	3,1
Робітники сфери обслуговування та торгівлі	11,3	12,1	13,2	13,1	13,2	13,6	14,1	14,5	14,9	15,0
Кваліфіковані робітники с/г, риборозведення та рибальства	3,0	2,5	2,0	1,6	1,5	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0
Кваліфіковані робітники з інструментом	13,4	13,3	13,4	13,1	12,0	12,6	13,5	12,1	12,0	11,8
Оператори та складальники устаткування й машин	15,4	14,8	14,2	13,0	12,8	12,6	12,6	11,9	12,0	11,6
Найпростіші професії	17,7	18,1	18,8	24,3	25,3	24,7	23,2	23,6	22,7	23,9

* у відсотках до загальної кількості зайнятого населення у віці 15–70 рр.

Одним із результативних важелів забезпеченості вітчизняних підприємств висококваліфікованими кадрами, безперечно, є формування державного замовлення на їх підготовку, яке повинно плануватись, враховуючи реальний попит роботодавців.

З урахуванням інституційних обмежень української статистики прогнозування потреб економіки у людському капіталі певного освітнього рівня здійснюватиметься на базі економетричної моделі чисельності зайнятих за видами економічної діяльності. А перехід до зайнятих за освітніми напрямами підготовки здійснюватиметься з використанням підготовленої за результатами експертного аналізу матриці відповідності напрямів підготовки та видів економічної діяльності.

Таким чином, вхідним блоком інформації для наших модельних розрахунків є:

– демографічні параметри (народжуваність, смертність, чисельність осіб в економічно активному віці, міграційні прирости та ін.);

– розподіл чисельності зайнятого населення за видами економічної діяльності та освітньо-кваліфікційними рівнями (магістр, спеціаліст, бакалавр, молодший спеціаліст, та випускник ПТНЗ), отриманими нами з бази даних ЕАН;

– інформаційна база даних щодо окремих економічних параметрів в кожному з ВЕД (наприклад, обсяг інвестиційних вкладень, експорто- або імпортоорієнтованість діяльності, частка оплати праці в операційних витратах, обсяг випуску, основні засоби, «постаріння галузі», тобто частка працюючих пенсіонерів, плинність кадрів, зміна заробітної плати та ін.);

– матриця відповідності, отримана нами експертним шляхом, структури підготовки фахівців за такими рівнями як магістр, спеціаліст, бакалавр та молодший спеціаліст за групами спеціальностей і структури економіки за ВЕД;

– статистична база факторів, що впливають на обсяг державного замовлення в освіті (розмір фінансування, частка населення, яке може претендувати на отримання бюджетного місця, доходи населення, які визначають попит на бюджетні місця, продуктивність праці, що визначатиме економічні параметри країни).

Наш підхід до прогнозування базується на відображенні причинно-наслідкових зв'язків розвитку економічного об'єкта в функціональних залежностях і їх реалізації в системах економетричного моделювання на основі чітких економічних співвідношень. Оскільки економічний розвиток України переживав декілька етапів спаду та зростання, тому при конструюванні моделі нами застосовувалися як лінійні, так і нелінійні функціональні залежності, оскільки зв'язок між ними та їх прояв на ринку праці є складним. За визначеними функціональними залежностями за обґрунтованими сценарними підходами визначатимуться прогнозні показники залежно від заданих сценарних умов (шокові впливи на зразок фінансово-економічної кризи, ефективність здійснюваних реформ, зміна пріоритетів державного регулювання тощо).

Використання цих методів передбачає опрацювання агрегованих на відповідному рівні даних щодо попиту-пропозиції людського капіталу, яка залежить від демографічних, освітніх, гендерних й ін. чинників, та зайнятості-попиту на робочу силу, який формується під впливом низки чинників соціально-економічного розвитку та результативності діяльності тієї чи іншої галузі. Такий підхід дозволить визначити ключові соціально-економічні тенденції, що впливають на сферу зайнятості в Україні; визначити обсяги зайнятості-пропозиції на загальноекономічному рівні та зайнятості-попиту на рівні окремих видів діяльності.

Так, окремо для кожного з видів економічної діяльності було визначено за допомогою

кореляційного аналізу найвпливовіші фактори, які в подальшому були використані нами у моделі прогнозної чисельності зайнятості для всіх освітньо-кваліфікаційних рівнів людського капіталу. Відповідно при розрахунку прогнозної моделі ми використовували саме ті фактори, які продемонстрували найтісніший зв'язок із чисельністю зайнятих за освітньо-кваліфікаційними рівнями.

За сформованою базою даних нами було розроблено економетричну модель зайнятості за освітньо-кваліфікаційними рівнями людського капіталу в розрізі видів економічної діяльності, основним завданням якої є здійснення прогнозної оцінки стабільності кадрового забезпечення галузі. Нами запропоновано здійснити розрахунок за двома альтернативними сценаріями: інерційним та інноваційно-інвестиційним.

Інерційний варіант розвитку, як варіант невтручання, передбачає зростання продуктивності праці незначними темпами та екстенсивний розвиток економіки, що обумовлюватиме потребу у низько кваліфікованих робочих місцях. Ріст продуктивності праці відбуватиметься у межах росту або нижче темпів зростання валового внутрішнього продукту, що створюватиме можливість розширення сфери прикладання праці. Враховуючи низьке наповнення економіки новітніми технологіями робочі місця не потребуватимуть додаткової кваліфікованої робочої сили. Зростання економічної активності спостерігатиметься у крайніх вікових когортах за рахунок підвищення попиту на робочі місця у молоді та осіб старше пенсійного віку. Загально світові тенденції щодо збільшення тривалості навчання призведуть до збільшення неповної або часткової зайнятості серед молоді та зайнятості у сфері освіти. Однак демографічні обмеження та кваліфікаційний рівень підготовленої робочої сили можуть сприяти загостренню структурних проблем зайнятості. Відсутність чітко визначених пріоритетів економічного розвитку заважає сформувати та розвивати локомотивні сфери та регіони – інноваційно-індустріальні парки, які мають стати базисом конкурентоспроможності країни. Відповідно й структура зайнятості за таких умов залишатиметься неоптимальною, й не відповідатиме вимогам інноваційності розвитку. Цілком ймовірно залишатимуться функціонувати збиткові підприємства із зайвою робочою силою, й спостерігатимуться факти економії витрат на технологічне переоснащення виробництва. Все вище означене заважатиме ефективному відтворенню людського капіталу України.

Інноваційно-інвестиційний сценарій розвитку ринку праці передбачає реалізацію спеціальних заходів щодо удосконалення системи відтворення робочої сили та створення додаткових можливостей та інвестицій для інтенсифікації економічного розвитку. На наш погляд, пріоритетними сферами, що потребують державної підтримки та додаткових інвестиційний вливань є ті, які мають науково-технологічний потенціал для створення конкурентоспроможної продукції і технології, а саме: високотехнологічна хімія та фармацевтика, розробка нових матеріалів, аерокосмічна, суднобудування, транспортна інфраструктура, інформаційні та медичні технології, створення нанопродукції, освоєння альтернативних джерел енергії. Більшість з цих видів діяльності потребують кооперування з підприємствами інших держав, інвестування, стимулювання та підтримки з боку держави. Бізнес-проекти можуть реалізовуватися за участі приватного бізнесу та держави, вони є експортоорієнтованими. Додаткової уваги потребують окремі галузі, які мають певний потенціал імпортозаміщення на українському ринку. Це харчова, легка промисловості, окремі підгалузі сільського господарства. Дані галузі потребують державної підтримки та розробки заходів щодо можливостей залучення приватних інвестицій. За умов розвитку подій за інноваційно-інвестиційним сценарієм відбуватиметься ефективне нагромадження людського потенціалу за рахунок його якісної компоненти, зростатиме флексибілізація ринку праці та використання людського капіталу. За даним сценарієм розвиватимуться науково-освітні комплекси за умови тісної співпраці з підприємствами пріоритетних видів економічної діяльності. Структура зайнятості змінюватиметься на користь науково-технологічних видів діяльності із одночасним зменшенням частки некваліфікованої праці.

Загальні тенденції зайнятості та використання людського капіталу за обома сценаріями свідчать про поступове зменшення чисельності зайнятих в економіці, але відмінності за кожним з альтернативних варіантів матимуть місце у галузевому розрізі та за окремими освітньо-кваліфікаційними рівнями (ОКР).

Аналіз перспективного використання людського капіталу за освітніми рівнями (рис.2) свідчить про їх найбільшу представленість у промисловості і торгівлі, на другому місці виокремлюються охорона здоров'я, освіта та державне управління.

Оскільки система освіти запроваджує принципи Болонського процесу, очікується поступове збільшення чисельності магістрів серед зайнятого населення. Викликає інтерес очікувана тенденція щодо зменшення зайнятих магістрів у фінансовій діяльності та в операціях з нерухомістю. Розвиток промисловості вимагатиме кваліфікованих робітників, які забезпечуватимуть безперервний технологічний процес. Зрозумілим є факт зростання їх чисельності в колективних та індивідуальних послугах, оскільки такого освітньо-кваліфікаційного рівня достатньо для здійснення індивідуальної діяльності та самозайнятості.

Отримані прогнозні розрахунки використання людського капіталу, з урахуванням сценаріїв розвитку економіки, дозволили нам здійснити прогноз зайнятих за освітніми напрямами підготовки, використовуючи для переходу матриці відповідності «вид економічної діяльності – освітній напрям підготовки».

Як зазначалось раніше, ці матриці були отримані нами експертним шляхом для кожного з освітньо-кваліфікаційних рівнів окремо: магістр, спеціаліст, бакалавр, молодший спеціаліст та випускник ПТНЗ.

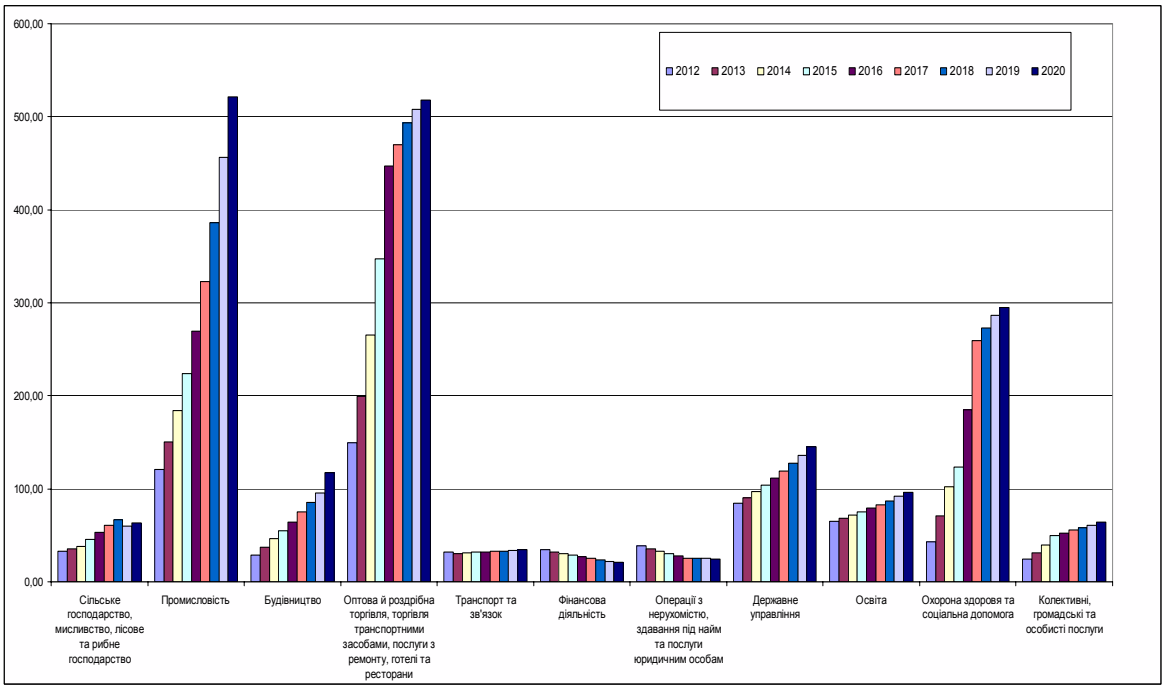


Рис. 2. Динаміка чисельності зайнятих магістрів за видами економічної діяльності у 2012–2020 рр. за інерційним сценарієм

Розподіл прогнозної чисельності зайнятих за освітніми напрямами підготовки дозволив нам визначити додаткову потребу у людському капіталі в розрізі освітніх напрямів підготовки. Додаткова потреба складається з потреби:

– на економічний розвиток – даний вид додаткової потреби пов'язаний з появою нових робочих місць, нових виробництв, розширенням або скороченням існуючих. Тобто це додатково необхідний економіці обсяг робочої сили відповідно до стратегічних пріоритетів розвитку, програм соціально-економічного розвитку, інвестиційної та модернізаційної політики, застосовуваних у даному ВЕД;

– на заміну – необхідна кількість робочої сили для заміщення працівників, що вибули за природними причинами (вихід на пенсію, тривала відсутність на робочому місці внаслідок хвороб, звільнення, у тому числі за власним бажанням);

– ротаційна – пов'язана з необхідністю часткової заміни практиків.

Як було зазначено у методологічних підходах нами було розроблено регресійну модель прогнозу обсягів державного замовлення залежно від таких чинників, як-то обсяг фінансування, частка населення у віці 15 – 35 років, тобто тих, хто має право на отримання бюджетного місця в освітньому закладі, індексу реальної заробітної плати, розміру номінальної заробітної плати та продуктивності праці, що відповідно дозволило нам побудувати регресійну модель та визначити прогнозні розрахунки обсягів державного замовлення (табл. 4.)

Отримані нами прогнозні обсяги державного замовлення були розподілені за допомогою матриці відповідності на обсяги державного замовлення за освітньо-кваліфікаційними рівнями та освітніми напрямами підготовки за двома сценаріями: інерційним та інноваційно-інвестиційним. Наведемо отримані результати для магістрів як найкваліфікованішої частки людського капіталу в країні, що має забезпечувати інноваційний розвиток економіки.

Таким чином, розподіл державного замовлення за інноваційно-інвестиційним прогнозом є оптимальнішим, оскільки за ним зростатиме частка державного замовлення за фізико-математичним напрямом, інженерними науками, техніка та енергетика аграрного виробництва, транспорт та транспортна інфраструктура, будівництво та ін.

Таблиця 4

Обсяги державного замовлення в 2005 – 2016 рр., осіб

Рівні ОКР	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Магістри	28131	40216	44853	43288	45438	52413	60408	70356	82876
Спеціалісти	96072	88611	86508	80817	78759	75633	72537	69892	67402
Бакалаври	137720	145098	132068	104904	105988	107887	110996	118764	131786
Молодші спеціалісти	88038	81535	82738	75737	76036	76823	78537	82264	89247
ПТНЗ	224390	225392	224927	199688	204143	210635	219792	235797	260323

Тобто врахування пріоритетів розвитку тих чи інших галузей дозволить отримати точніші прогнози з підготовки фахівців за освітніми напрямами.

Наведені нами прогнозні моделі є ядром програмного продукту, розробленого у вигляді інформаційно-аналітичної системи, яка може застосовуватися для обґрунтування та розробки управлінських рішень в частині формування обсягів державного замовлення на підготовку кадрів з вищою та професійно-технічною освітою у відповідності до потреб економіки на середньостроковий період з метою зменшення дисбалансу на ринку праці та підвищення ефективності використання людського капіталу.

Також важливим результатом дослідження є отримання висновку щодо збереження в Україні до 2020 р. (за інерційним сценарієм розвитку) структурної невідповідності між освітньо-кваліфікаційними рівнями та професіями, за якими зайнята робоча сила. На основі отриманих даних, можна говорити про існування у прогнозному періоді двох протилежних тенденцій: з одного боку, значною залишатиметься частка людського капіталу, що буде зайнятий на робочих місцях із значно нижчим рівнем кваліфікації у порівнянні зі здобутим рівнем освіти; з іншого – буде існувати помітна частка осіб, яка має рівень освіти нижчий, аніж того вимагає відповідна професія.

Так, серед прогнозованої чисельності зайнятих з освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» частка осіб, які займатимуть у 2012 – 2020 рр. посади нижчого рівня кваліфікації, становитиме 37 – 39%, із освітнім рівнем «спеціаліст» – 18–19%, «бакалавр» – 37–39%, «молодший спеціаліст» – 50–53%. Причинами такого стану речей є неспроможність вищої школи забезпечити високий рівень конкурентоспроможності випускників на ринку праці, невиправдане викривлення попиту серед населення на освітні послуги у бік вищої освіти (особливо за популярними напрямами підготовки), через відсутність стратегічно націлених механізмів визначення обсягів та напрямів підготовки за державним замовленням. Це призводить до низької ефективності державного фінансування освіти та відтворення людського капіталу.

Існування частки осіб, які мають нижчу кваліфікацію, аніж того вимагають робочі місця, що врони займають, спричиняє зниження продуктивності їх праці та є однією із загроз економічного розвитку держави. Так, серед прогнозованої чисельності зайнятих із освітнім рівнем «середня освіта» частка таких осіб складатиме у 2012 – 2020 рр. близько 3%, із освітньо-кваліфікаційним рівнем «молодший спеціаліст» – 3%, із ОКР «бакалавр» – 28–30%.

Висновки. Існування та збереження приведених двох тенденцій у рамках інерційного прогнозу чисельності зайнятих в економіці України гостро ставить питання щодо ефективності діяльності систем професійно-технічної та вищої освіти. Суспільство, в якому знання стають утворюючою складовою людського капіталу та є головним ресурсом економіки, має право пред'явити вищі вимоги до вищої професійної освіти. Проте сучасна українська система освіти слабо орієнтовані на підготовку мислителів та новаторів, здатних створювати конкурентоздатні інтелектуальні продукти, які відповідали б високому статусу професіонала та були здатними забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток країни. Сучасні світові тенденції диктують необхідність приведення у відповідність якості підготовки випускників вузів вимогам економіки знань, які полягають у тому, що випускник повинен не тільки володіти набором необхідних знань, але й умінням генерувати їх протягом всього життя.

Література

1. Рівень освіти населення в країнах Європи : Європейське соціальне дослідження (ESS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/?v=2&mode=documentation &submode=abstract&study=http://129.177.90.83:80/obj/fStudy/ESS5e03.0&top=yes. – (Дата звернення 10.09.2012)

2. Підготовка фахівців за напрямами підготовки закладами вищої освіти в Україні / ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx. – (Дата звернення 20.09.2012)

3. Праця України у 2011 році : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики, 2012. – 343 с.

4. Ярошенко Г. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти / Г. Ярошенко, І. Заков // Україна: аспекти праці. – 2007.– № 6. – С. 25–29.

5. Економічна активність населення / Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/rp/eans/ eans_u/eans_2011_u.htm. – (Дата звернення 03.10.2012)

References

1. Education level of population in European countries / European social search // Access mode: http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/?v=2&mode=documentation&submode=abstract&study=http://129.177.90.83:80/obj/fStudy/ESS5e03.0&top=yes (date of apply 10.09.2012).

2. Pidhotovka fakhivzhiv za naprуamamy pidhotovky zakladamy vyschoi osvity v Ukraini / UNESCO’s data // Access mode: http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/ tableView.aspx (date of apply 20.09.2012).

3. Pratsa Ukrainy u 2011 rotsi // Statystychnyi zbirnyk/ - K.: Derzhavna sluzhba statystyky, 2012. – 343 p.

4. Yaroshenko H. Rozvytok mekhanizmu vzaemodii rynku pratsi i profesiinoi osvity. / H. Yaroshenk, I. Zakov // Ukraina: aspekty pratsi. – 2007. - №6. – P. 25-29

5. Economichna aktyvnist naselennya / Statystychna informatsiya Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy // Access mode: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/rp/eans/eans_u/eans_2011_u.htm (date of apply 03.10.2012).

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК:657.471:631(045)

Т. Ю. ПРУТСЬКА
Вінницький національний аграрний університет

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Визначено зміст, характер та значення трансакційних витрат суб'єктів господарювання в аграрному секторі. Запропоновано їх класифікацію та окреслено напрями їх скорочення.

Ключові слова: інституціоналізм, трансакції, трансакційні витрати, підприємництво, аграрний сектор.

T. Y. PRUTSKA
Vinnitsa National Agrarian University

TRANSACTION COSTS BUSINESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR: THE CONTENT AND CLASSIFICATION

The purpose of the article is to determine the content, nature and value of transaction in the agrarian sector of Ukraine. Increasing efficiency of enterprises, including agricultural areas requires reliable information not only about the costs due process, but also those that accompany the implementation of transactions. In this article we defined the content and meaning of transaction cost in the agricultural sector. It is proposed classification and outlines some directions for their reduction. In modern economic literature, transaction costs are considered as part of total costs. Transaction costs segregation allows slightly different look at the existing methods and ways of planning, recording, analyzing of costs and their impact on the competitiveness of agrarian enterprises.

Keywords: institutionalism, transaction, transaction costs, business, agriculture.

Функціональною основою формування ефективного сільськогосподарського виробництва в Україні є процес становлення і розвитку агробізнесу як нової складової економіки країни, що передбачає паритетну взаємодію всіх учасників продуктового ланцюга. Станом на 1 січня 2012 року виробниками сільськогосподарської продукції в Україні є 7428 господарських товариств, 4229 приватних підприємств, 1262 виробничих кооперативи, 360 державних підприємств та 1633 суб'єкти підприємництва іншого статусу. Протягом 2011 року ними отримано 17,6 млрд грн доходів. Частка прибуткових підприємств зросла до 85%, кількість збиткових – зменшилась майже вдвічі. Загальний фінансовий результат у 2011 році до оподаткування становив 14,7 млрд грн, тобто 565 грн на гектар посівної площі. Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва знизився у порівнянні з попереднім роком і дорівнював 24,1% [2]. Таким чином, забезпечення рентабельності галузі, яка значною мірою визначається ефективністю управління витратами, що різняться за своєю суттю і природою походження, є наріжною проблемою управління аграрним сектором.

Останнім часом до економічного аналізу економісти усього світу стали залучати методологію інституціональної теорії, теоретики якої ввели до економічного обігу категорію трансакційних витрат, розглядаючи їх як важливий елемент витрат виробництва, які включають до себе вартість ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакції. Проблемі трансакційних витрат присвячено багато розробок зарубіжних вчених: А.Алчіана, О.Уільямсона, К.Ерроу, Дж.Коммонса, Д.Норта, М.Олсона, Дж.Уолліса, С.Чанга, В.Іноземцева, Р.Капелюшнікова, Г.Клейнера, В.Кокорева, Я.Кузьмінова, Д.Львова, С.Малахова, Р.Нурєєва, О.Олейника, В.Радаєва, А.Скоробогатова, А.Шаститка, М.Юдкевича тощо.

Дослідженням теоретичних, методологічних та методичних проблем трансакційних витрат займаються провідні українські вчені, серед яких С.Архієрєєв, І.Булєєв, В.Геєць, В.Гринчуцький, А.Гриценко, В.Дементьєв, Г.Калєтнік, Б.Кваснюк, Г.Козаченко, Г.Семенов, В.Новицький, А.Ткач, А.Чухно тощо. Завдяки їх роботам набули розвитку питання місця та ролі трансакційних витрат в процесах ринкової трансформації економіки України, формування її інституціональних структур. Однак дослідженню ролі і значення трансакційних витрат в агробізнесі не приділено ще достатньо уваги. Прагнення розв'язати важливу народногосподарську проблему підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва, використовуючи інструментарії інституціональної теорії, визначають актуальність теми і мету даної статті.

Мета статті полягає у визначенні змісту, характеру та значення трансакційних витрат суб'єктів господарювання в аграрному секторі України та розробці пропозицій щодо їх скорочення.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності функціонування підприємств, у тому числі й аграрної сфери, вимагає достовірної інформації не тільки про ті витрати, що зумовлені технологічним процесом, але й про ті, що супроводжують процес здійснення трансакцій. Стрімка зміна цін на аграрному ринку призводить до невизначеності, що ускладнює процес прийняття рішень як виробниками, так і споживачами аграрної продукції. На думку Литвиненка В.С., саме невизначеність є однією з ключових

особливостей аграрного ринку, що заважає учасникам обміну приймати раціональні рішення і призводить до високих трансакційних витрат [6].

Термін "трансакція" походить від латинського transaction (здійснення, договір) і має подвійне тлумачення: по-перше, як банківська операція, яка полягає в переведенні коштів з одного рахунку на інший; по-друге, операція, угода, що супроводжується передачею прав власності.

Якщо звернутися до англійського слова "трансакція" (transaction), то в ньому можна виділити дві складові частини. "Транс" (trans) у даному контексті означає "між", "акція" (action) – "дія". Це означає, що найближче за змістом до цього іноземного терміну знаходиться українське слово "взаємодія". Ключовим в даному випадку являється відмінність трансакції від більше широкого поняття – "операція".

Вчені інституціоналісти десятиліттями досліджують трансакції та трансакційні витрати. Зокрема, Д. Бромлі, виділив два види трансакцій: інституціональні й товарні. Інституціональні трансакції, на його думку, здійснюються з метою зміни існуючих інституціональних структур, і містять зміну системи правил, ідеологій та стереотипів мислення, що панують в суспільстві [3]. Способом здійснення інституціональних трансакцій є створення спеціальних організацій, що забезпечують зміну правил чи використання з цією метою вже існуючих організацій.

Д. Норт розподілив сукупні виробничі витрати на трансакційні й трансформаційні. На його думку, трансакційні витрати складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав власності, нагляд за дотриманням угод і забезпечення їх виконання [7]. Трансформаційні витрати − це витрати, пов'язані з перетворенням фізичних якостей або атрибутів різноманітних благ (їх кольору, хімічного складу, місцерозташування та ін.).

Дж. Уолліс і Д. Норт трансформаційні витрати визначили як "витрати з перетворення витрат у готову продукцію, витрати щодо здійснення трансформаційної функції". На думку Д. Норта, рівень трансформаційних витрат визначається технологічними чинниками. Кошти трансакції – це ті витрати покупців або власників підприємства, які не одержує виробник (кошти укладення й упровадження в життя контрактів, кошти реалізації прибутку від спеціалізації та поділу праці, кошти передачі атрибутів права власності на продукти або послуги). Рівень трансакційних витрат визначається інституційними чинниками. К. Ерроу з цього приводу зауважив, що трансакційні витрати являють собою витрати для підтримки дієвості економічних систем [5]. Д. Норт інтерпретує трансакційні витрати в термінах теорії додаткової вартості. Він вважає, що витрати виробництва − це витрати, зумовлені станом продуктивних сил, а витрати трансакції – характером виробничих відносин [7].

Як бачимо, в рамках теорії немає одностайності щодо пояснення природи трансакційних витрат. Відомо, принаймні, три варіанти пояснення того, звідки і чому при виконанні угоди виникають трансакційні витрати: підхід теорії трансакційних витрат, підхід теорії суспільного вибору і підхід теорії угод. Теорія трансакційних витрат висуває на передній план те, що ринок інформації погано розвинений, а цінові сигнали спотворені внаслідок високої монополізації ринку і структурних диспропорцій. Теорія суспільного вибору акцентує на незавершеності формування ринку, на розмірах національного ринку і великій кількості його учасників. Теорія угод пояснює високий рівень трансакційних витрат нестабільністю співвідношень різних угод і їх фрагментацією. Слід зазначити, що будь-який підхід можна застосувати для пояснення того, що трансакційні витрати виникають при економічній діяльності в Україні. Можна говорити як про поганий стан розвитку інформаційного ринку, так і про незавершеність формування ринків України.

Аналізуючи трансакційний сектор України, С. Архієреєв пов'язує трансакційні витрати з витратами обміну прав власності. Під витратами обміну прав власності він розуміє витрати здійснення розрахунків; витрати специфікації прав власності; витрати укладення контрактів; витрати боротьби з опортуністичною поведінкою тощо [1].

Ґрунтуючись на наукових розробках українських і зарубіжних вчених, ми будемо розглядати трансакційні витрати суб'єктів господарювання аграрного сектору як витрати, що виникають в процесі економічного обміну та пов'язані з затратами, зумовленими пошуком інформації, вивченням ринку, укладанням контрактів, захистом прав власності та ін.

Важливе значення має визначення класифікації трансакційних витрат. Можна погодитись з підходом Архієреєва С., який пропонує трансакційні витрати поділити на трансакційні втрати і видатки, які необхідні для попередження та/або усунення цих втрат [1]. За Архієреєвим С., трансакційні видатки – це витрати підприємства на заходи, які сприяють його ринковій адаптації, конкурентоспроможності та забезпечують перспективи зростання. Трансакційні втрати виникають внаслідок прогалин нормативно-правового й інформаційного забезпечення діяльності суб'єктів і низького рівня ділової культури партнерів. Види трансакційних видатків і втрат наведено в табл. 1.

Найпоширенішою в сучасній неоінституціональній літературі типологією трансакційних витрат вважається класифікація, запропонована Р. Капелюшніковим [4]:

• витрати пошуку інформації, що включають витрати часу і ресурсів на аналіз ринку, пошук покупців та продавців;

• витрати ведення переговорів, значні кошти відраховуються на дослідження умов економічної взаємодії, на укладання і оформлення контрактів;

• витрати виміру, що являють собою витрати на вимірювальну техніку, безпосередньо на процес вимірювання, затрати з приводу захисту від помилок виміру;

• витрати специфікації і захисту прав власності, що включають витрати на утримання судів, арбітражу, витрати часу і ресурсів на відновлення порушених прав;

• витрати опортуністичної поведінки, що була досліджена ще у вченнях О. Вільямсона; така поведінка характеризується ухиляннням від умов контракту, тобто приклади обману, марної втрати часу;

• втрати політизації, що являють собою відсутність гарантій ефективності чи вигідності прийнятих більшістю рішень.

Таблиця 1

Види трансакційних видатків і втрат [1]

Видатки	Дослідження ринку
	Оцінка потенційних постачальників
	Проведення переговорів
	Укладання угод
	Юридичне оформлення угод
Втрати	Втрати через невиконання умов контракту
	Втрати через невиконання неоформлених домовленостей
	Втрати внаслідок непередбачених дій конкурентів, які проявляються у вигляді нереалізованої і зіпсованої продукції, або реалізованої за нижчими цінами

Трансакційні витрати суб'єктів господарювання в аграрному секторі мають свої особливості, визначені специфікою цього сектору економіки. До трансакційних витрат, що виникають у процесі закупівель деякої сільськогосподарської продукції варто відносити вартість ресурсів, використаних для пошуку та оцінки торгових партнерів, проведення переговорів про умови постачання; основну та додаткову заробітну плату з відрахуваннями на соціальні заходи експедиторів та інших працівників; витрати на відрядження та переміщення працівників, зайнятих пошуком інформації про наявність необхідної сировинної бази, певної якості та асортименту та за прийнятною ціною, а також укладанням договорів; витрати на контроль за надходженням готової сільськогосподарської продукції; витрати на перевірку якості придбаних товарів, тобто на їх лабораторний аналіз; витрати на сплату дозволів за право роботи з різними матеріально-технічними ресурсами.

До трансакційних витрат процесу виробництва сільськогосподарської продукції варто віднести не безпосередньо витрати, пов'язані з технологічним процесом виробництва продукції, а, наприклад, нараховану орендну плату за земельні паї, основні засоби та інші необоротні активи, що використовуються підприємством на умовах оренди для потреб виробництва сільськогосподарської продукції.

До витрат, що виникають у процесі збуту продукції, відносяться витрати на підписання договорів, витрати на рекламу та дослідження ринку та матеріально-технічних ресурсів, необхідних для їх виробництва, витрати у сумі сплачених коштів за тендерну документацію, за послуги кур'єрської пошти та реєстраційний збір за проведення біржових торгів.

Творче узагальнення наукових досліджень проблеми мінімізації рівня трансакційних витрат в економічній системі дають можливість систематизувати чинники, що впливають на них (табл. 2).

Таблиця 2

Чинники мінімізації трансакційних витрат

Чинник	Зміст
Державна політика	Використовуючи свої повноваження для збирання та обробки інформації, держава повинна забезпечувати нею суб'єктів економічної взаємодії, задля зниження рівня інформаційної необізнаності. Дані заходи призведуть до мінімізації трансакційних втрат.
Розвиток інформаційних технологій	Розвиток різноманітних інформаційних технологій, автоматизація багатьох процесів на підприємствах, в тому числі агропромислового комплексу, раціоналізують трансакційні витрати.
Врахування трансакційної складової у фінансовому аналізі	Максимальне дослідження потенційної економічної взаємодії, оцінка раціональності прийнятих рішень, умов контракту. Вивчення даного питання та здійснення необхідних заходів захистить сторони від помилок, а, відтак, пов'язаних з ними втрат.
Розвиток різноманітних форм і видів підприємницької діяльності	Створення умов для розвитку різноманітних форм і видів підприємницької діяльності в аграрному секторі сприятиме зменшенню витрат суб'єктів господарювання на просування своєї продукції до споживача

Дослідивши трансакційні витрати аграрних виробників, можна зазначити, що вони мають обернену залежність від трансакційних видатків. Збільшення рівня втрат призводить до зменшення прибутку, а збільшення видатків – до збільшення результативної ознаки. Таким чином недостатні витрати коштів і зусиль на підготовку та проведення трансакцій керівниками сільськогосподарських підприємств і адаптацію до сучасних умов ведення бізнесу викликають відповідні втрати. Базовими засадами управління трансакційними витратами аграрних підприємств є зниження рівня втрат за рахунок підвищення трансакційних видатків.

Висновок. В сучасній економічній літературі трансакційні витрати розглядаються як складова витрат підприємства. Виділення у структурі витрат підприємства трансакційних витрат дає змогу дещо по-іншому поглянути на існуючі методи й способи планування, обліку, аналізу витрат та їх впливу на конкурентоспроможність підприємства. Можна стверджувати, що саме конкуренція, наявність конкурентної боротьби, прагнення забезпечити конкурентоспроможність і продукції, й підприємства змушують приділяти увагу вивченню, оцінці та зменшенню рівня трансакційних витрат аграрного підприємства.

Зниження трансакційних витрат аграрних підприємств може бути досягнуто шляхом:

• ретельного вивчення та нагромадження інформації щодо потенційних клієнтів, конкурентів, груп стратегічного впливу, яких при здійсненні трансакцій можна розглядати як імовірних партнерів в агробізнесі;

• зниження трансакційних витрат аграрних підприємств за рахунок збільшення трансакційних видатків, що знаходяться в оберненій залежності;

• додержання правових нормативних актів, які регламентують підготовку та юридичне оформлення ринкових трансакцій;

• створення умов для розвитку різноманітних форм і видів підприємницької діяльності в аграрному секторі, що сприятиме зменшенню витрат суб'єктів господарювання на просування своєї продукції до кінцевого споживача. Наявність інформації про діяльність різноманітних торгово-посередницьких закладів, обслуговуючих кооперативів, кредитних спілок, заготівельних пунктів, оптових ринків, закупівельні ціни може докорінно змінити умови невизначеності, в яких сьогодні діють виробники сільськогосподарської продукції.

Література

1. Архиереев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиереев. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 288 с

2. Безуглий М.Д. Стан, основні тенденції розвитку сільського господарства України протягом 2011 року та напрями розвитку в 2012 році / М.Д. Безуглий, С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 3–13.

3. Борович О.В. Трансакційні витрати сільськогосподарських підприємств: склад і класифікація / О.В. Борович // Науковий вісник Академії муніципального управління : зб. наук. праць. – Серія "Економічна". – 2009. – №7. – С. 50–58.

4. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) [Електронний ресурс] / Капелюшников Р. – Режим доступу : http://ecsocman.edu.ru/db/msg/4463

5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер // ЦЭМИ РАН : учеб. пособие. – М. : Наука, 2004. – 240 с.

6. Литвиненко В.С. Вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності сільськогосподарського підприємства / В.С. Литвиненко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154. – Ч. 3. – Режим доступу : http://www.nb

7. Норт Д. Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

References

1. S.I. Arhyereev, Transaction Costs and inequality in a market Transformation, Kh.: Business Inform, 2000.

2. M. D. Bezugly, S. M . Kvasha, "Condition, major trends in agriculture in Ukraine during 2011 and trends of the 2012", Economy APC, 2012, № 4. 3–13, 7 p.

3. O.V.Borovich, "Transaction costs of agricultural enterprises: composition and classification", Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Management, Proc. Science. works, a series of "Economic", 2009, № 7, 50-58 p.

4.Kapelyushnikov R. Economic theory of property rights (Methodology, Basic concepts, disc problems) [electronic resource] – Access mode: http://ecsocman.edu.ru/db/msg/4463

5. G. B. Kleiner, Evolution ynstytutsyonalnыh systems, CEMI RAS: Textbook. Handbook, Moscow: Nauka, 2004.

6. V. S. Litvinenko, “The effect of transaction costs on the performance of agricultural enterprises”, Scientific Bulletin of the National Agricultural University of Ukraine, 2010, Vol. 154, Part 3. Mode of access journal.: Http://www.nb

7. D. North, Institutions, institutional change and economic distortions, lane. from English I. Dzyuba, K.: Fundamentals, 2000.

Надійшла 18.03.2013

УДК 658:33

Р. І. ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЬОЛКІНА
Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УГОДАХ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

У статті надано стислий огляд проблем використання методів витратного, дохідного та ринкового підходів оцінки вартості бізнесу при укладанні угод злиття та поглинання в секторі малого бізнесу України. Визначені пріоритетні напрямки розвитку оцінки в цьому напрямку.

Ключові слова: злиття та поглинання, суб'єкти малого підприємництва, оцінка бізнесу, доходний, витратний, ринковий підходи оцінки.

R. I. SHEVCHENKO-PEREPOLKINA
Odessa national economic university, Ukraine

THE PROBLEMS OF USE OF ESTIMATION OF SMALL ENTERPRISES IN THE AGREEMENT OF MERGER OF COMPANIES AND CORPORATE TAKEOVER

The article gives the brief review of problems in the use of methods of unprofitable, profitable and market approaches of estimation of business cost at making agreement of merger of companies and corporate takeover in the sector of small business of Ukraine. Foreground directions of the development of estimation in this trend are defined.

Keywords: merger of companies and corporate takeover, small business, business valuation, expense(unprofitable),profitable and market approaches, estimation of cost.

Актуальність. Сьогодні проблематика оцінки бізнесу в угодах злиття та поглинання хоча і дискутується, але вже досить розроблена та базується на трьох підходах: витратному, доходному та ринковому. Тим не менше, усі методи оцінки бізнесу розроблені для великих підприємств, переважно для випадків, коли їх акції вільно обертаються на ринку.

Для суб'єктів малого підприємництва існуючі підходи до оцінки бізнесу, а також різні методи оцінки бізнесу мають обмеження в застосуванні у силу специфіки діяльності й особливостей функціонування даних економічних суб'єктів.

І досі не проводилося грунтовних досліджень щодо злиттів та поглинань у сфері малого бізнесу, тому і оцінці таких угод не приділялося достатньої уваги, що актуалізує аналіз можливостей застосування існуючих методів та їх модифікації для ефективної оцінки суб’єктів малого підприємництва при укладанні угод злиття та поглинання.

Аналіз останніх досліджень. У роботах зарубіжних [5, 6] (і російських в тому числі [7–9]) та вітчизняних авторів [10, 11] виявлені переваги й недоліки різних підходів і методів оцінки, визначені випадки, коли застосування тих або інших методів і підходів найбільш ефективне або доцільне. Методики оцінки приватних фірм розроблялися А. Дамадараном [12], Ф. Евансом та Д. Бішопом [6]. Російський дослідник І.О. Невський [13] досліджував основні проблеми наявних методів оцінки в аспекті діяльності малих підприємств. Т.С. Коляденко та А.В. Бойко [14] провели дослідження особливостей оцінки вартості бізнесу суб’єктів малого підприємництва для підтвердження платоспроможності позикоотримувача. Угоди злиття і поглинання та особливо оцінка вартості бізнесу при їх здійсненні залишаються і поза увагою науковців [15, 16], які досліджують особливості розвитку українського малого бізнесу.

Отже, питанню застосування й проблем використання методів оцінки вартості угод злиття і поглинання в розрізі українського малого підприємництва сьогодні не приділена належна увага.

Мета дослідження полягає у застосуванні підходів до оцінки вартості малих підприємств.

Виклад матеріалу. Відповідно до ч. 3 ст. 55 ГК України [1] серед усіх підприємств законодавець виділяє мікропідприємства та малі підприємства:

Суб’єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб’єктів малого підприємництва, у тому числі до суб’єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб’єктами мікропідприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Аналогічні визначення містить і новий Закон [2], що надає суб'єктам малого підприємництва державну підтримку.

Переважна більшість підприємств, керованих своїми власниками (суб'єктів малого підприємництва), – це різного роду невеликі продовольчі й непродовольчі магазинчики, невеликі виробники продовольчих та непродовольчих товарів (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, склопакетів, меблів та ін.), бухгалтерські (консультаційно-аудиторські) фірми, рекламні агентства, салони-краси, перукарні, кондитерські магазини, кулінарії, агентства з працевлаштування, інжинірингові, архітектурно-дизайнерські фірми, різного роду консалтингові контори (брокери, нотаріальні і юридичні практики) та ін.

Серед якісних критеріальних ознак, властивих малому підприємництву, визначають наступні:

1) єдність права власності й безпосереднього управління підприємством: власник, як правило, сам керує підприємством, беручи на себе ризик і несучи відповідальність не тільки за інвестований капітал, але й за прийняті поточні рішення;

2) так звана видимість і прозорість малого підприємства, масштаби якого дозволяють власникові бути в курсі практично всього, що відбувається на фірмі: від кожного виробу і його особливостей до контакту з кожним працівником і знання його інтересів і труднощів, що створює більш діючий механізм мотивації праці;

3) персоніфікований характер відносин підприємця з партнерами-постачальниками ресурсів і покупцями готової продукції, а також неформальний, особистісний характер відносин з кожним працівником підприємства;

4) відносно невеликі ринки ресурсів і збуту, що не дозволяють малій фірмі впливати на ціни й обсяг реалізації продукції в рамках галузі, що змушує їх застосовувати стратегії пристосування до середовища;

5) сімейний характер підприємства: родина нерідко включається в число працівників, базовий капітал малого підприємства часто формується за рахунок сімейних заощаджень, сама справа успадковується представниками родини і т.д.;

6) особливий характер фінансування, притаманний малим фірмам: якщо великі корпорації формують необхідні фінансові кошти через фондові біржі, мале підприємство може розраховувати на порівняно невеликі кредити банків, власні кошти й неформальний ринок капіталу (кошти беруться в борг у друзів, родичів, інших підприємців і т.п.) [8].

Як правило, усі подібні підприємства використовують спрощену систему оподатковування й відповідно до Податкового кодексу України [3] здійснюють сплату єдиного податку на доходи. Власники цих підприємств застосовують спрощену систему ведення бухгалтерського обліку, відповідно до норм Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [4]. Наслідком цього є розмитість границь правової приналежності майна, використовуваного для діяльності підприємства. Отже, і оцінка їх вартості може виявитися досить непростою справою, зайняти чимало часу та у кінцевому підсумку виявитися недостовірною.

Для оцінки вартості бізнесу переважно використовують методи трьох підходів: майнового (витратного), дохідного та ринкового (порівняльного).

Витратний підхід є загальновизнаним в оцінці вартості підприємств через свою універсальність. Він ґрунтується на принципі заміщення, який означає, що розумний покупець не заплатить за підприємство більше суми витрат на відтворення або придбання аналогічного підприємства з тим самим ступенем корисності. Базова формула витратного підходу виглядає наступним чином:

Вартість підприємства = Ринкова вартість активів – Боргові зобов'язання

При такому підході виникають складності в оцінці даним методом особливо мікропідприємств будь-яких форм власності, що використовують спрощену систему оподатковування. Це пов'язане з тим, що такі суб'єкти звільнені від ведення професійного бухгалтерського обліку. Крім того, нерідко відсутні списки

основних засобів, не ведеться належним чином облік кредиторської й дебіторської заборгованості, відсутня інша необхідна інформація. Оцінка такого підприємства переважно заснована на даних «зі слів» або «за інформацією». Також виникає проблема «прихованих доходів», не відображених у звітності. Таким чином, ми можемо зробити висновок про незастосовність методу чистих активів в оцінці підприємств, що перебувають на спрощеній системі оподаткування, через високу ймовірність невірогідності інформаційної бази.

Метод ліквідаційної вартості в рамках витратного підходу використовується переважно у випадку, коли передбачається припинення діяльності підприємства. Його особливості в порівнянні з методом чистих активів визначаються відмінностями в економічному стані підприємств, тому при розрахунках ліквідаційної вартості виключається Гудвіл, вартість інших нематеріальних активів, бо через відсутність покупців, вона може зводитися до нуля, ціна активів знижується нижче ринкової вартості, віднімаються витрати підприємства, пов'язані з ліквідацією. При використанні даного методу в оцінці суб'єктів малого підприємництва вбачається істотне обмеження, пов'язане з вірогідністю інформаційної бази підприємств, що перебувають на спрощеній системі оподаткування.

Витратний підхід доцільно використовувати, якщо доходи не піддаються точному прогнозу, наприклад, потрібно оцінити нове підприємство, у якого відсутні дані про прибутки і немає можливості визначити перспективні грошові потоки. Так, метод чистих активів може використовуватися при оцінці підприємств із принципово новим продуктом або обмеженою кількістю конкурентів у даному сегменті ринку.

В основі дохідного підходу лежить принцип очікування, коли вартість підприємства зводиться до очікуваного майбутнього прибутку або інших вигід, які можуть бути отримані від використання майна підприємства, з урахуванням розмірів коштів від його перепродажу. Для оцінки з використанням дохідного підходу використовуються наступні два методи: прямої капіталізації прибутку (доходу) і дисконтування грошових потоків.

Використання методу капіталізації прибутку (доходу) в оцінці мікропідприємств і малих підприємств обмежене випадками, коли бізнес приносить стабільний прибуток, величина якого рік у рік змінюється незначними обсягами або темпи його росту постійні. Така ситуація можлива при перебуванні підприємства в стадії зрілості свого життєвого циклу, при устояному ринку збуту й відсутності планів керівництва й власників щодо змін продукту або ринкової ніші.

При використанні методу дисконтування грошових потоків (DCF) виникає складність при розрахунках ставки дисконтування. Так, застосування моделі оцінки капітальних активів (CAPM) для компаній закритого типу вимагає додаткових коректувань, оскільки модель заснована на аналізі зміни прибутковості акцій, що вільно обертаються. Модель середньозваженої вартості капіталу при визначенні прийнятної ставки дисконтування можуть використовувати тільки відкриті акціонерні товариства (ВАТ). Метод не можливо застосувати для компаній, у яких немає достатнього обсягу статистичних даних для розрахунків β-коефіцієнта, а також не спроможних знайти підприємство-аналог, чий β-коефіцієнт міг бути використаний у розрахунках компанії, що підлягає оцінці.

При визначенні тривалості прогнозного періоду важливо пам'ятати про ризики, пов'язані зі стабільністю малих підприємств до негативних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, тому, на нашу думку, найбільш адекватна тривалість прогнозного періоду для суб'єктів малого підприємництва при оцінці методом DCF становить 3 роки.

У силу того, що деякі малі підприємства перебувають на спрощеній системі оподаткування, утруднюється оцінка бізнесу таких суб'єктів методами витратного підходу через недостатність інформаційної бази. У зв'язку із цим оцінка вартості такого бізнесу можлива в рамках дохідного підходу. Однак у цьому випадку оцінка буде залежати від специфіки діяльності підприємства. Так, наприклад, якщо об'єктом оцінки виступає мале підприємство з фондоємним характером надаваних послуг (магазин, готель), тоді спрогнозувати грошові потоки й визначити вартість можливо. Але, якщо бізнес заснований на наданні таких послуг, як аудит, консалтинг, посередницькій діяльності, оптової торгівлі, то при оцінці вартості необхідно брати до уваги особливості формування клієнтської бази й рівень професійної підготовки керівника, його особистий внесок у формування грошових потоків підприємства. Так, малий бізнес у цілому відрізняється мобільністю, яка виражається в гнучкому підході до клієнта, орієнтації фірми на ринок і на споживача. Адаптивність і гнучкий підхід забезпечують постійний приріст нових споживачів товарів і послуг, а також гарантують швидку реакцію на мінливі споживчі запити. Лідерство керівництва компанії є важливим критерієм визначення достовірної вартості малого бізнесу. Зазвичай всі управлінські рішення щодо ведення малого бізнесу ухвалюються одноособово його керівником, і чим вище його лідерські якості й професійні знання, тим більш ефективно працює бізнес. При переході такого менеджера в іншу компанію частина клієнтів автоматично переходить слідом за ним. У такій ситуації прогнозування грошових потоків буде мати низький ступінь вірогідності.

Порівняльний підхід в оцінці бізнесу заснований на принципі заміщення, згідно з яким покупець не заплатить за об'єкт більше вартості аналогічного об'єкта на ринку. Можливість застосування даного підходу залежить від наявності активного фінансового ринку, доступності фінансової інформації й наявності служб, що накопичують цінову й фінансову інформацію. Для оцінки вартості малих підприємств можна

використовувати такі методи порівняльного підходу, як метод ринку капіталу (метод компанії-аналога), метод угод і метод галузевих коефіцієнтів. Але і вони мають свої труднощі у застосуванні.

Метод ринку капіталу (метод компанії-аналога) і метод угод можливі тільки при наявності різнобічної фінансової інформації щодо великої кількості подібних фірм, відібраних у якості аналогів. Застосування даних методів ускладнюється при оцінці закритих підприємств, інформацію про аналоги яких важко знайти у відкритих джерелах.

У випадку оцінки компаній закритого типу даними методами деякі автори [8,9] пропонують використовувати інформацію з порівняльних відкритих компаній, акції яких котируються на фондовому ринку, у якості орієнтира. Критеріями порівнянності обрані аналогічна галузь, ідентичність із оцінюваною компанією за структурою капіталу, відсутність залучення компанії-аналога в переговори або у фактичний процес поглинання, оскільки звичайно це впливає на продажну ціну неконтрольного пакета акцій. Залежно від величини пакета при виводі підсумкової вартості встановлюються різні виправлення (премії й знижки: знижка за неконтрольний характер, премія контролю, знижка на недостатню ліквідність), що впливають на її величину.

Що стосується суб'єктів малого підприємництва, то при оцінці методом ринку капіталу й методом угод при відсутності інформації про угоди з аналогічними компаніями можна використовувати інформацію про порівнянні компанії закордонного ринку з подальшим виправленням на країновий ризик. Але така оцінка буде дуже приблизною, адже вартість аналогічного малого підприємства буде значно відрізнятися не лише за місцерозтошуванням країни, а навіть від величини та інфраструктури міста, району і т.д.

На нашу думку, сьогодні найбільш реально для оцінки бізнесу суб'єктів малого підприємництва використовувати метод галузевих коефіцієнтів. Полягає він у визначенні залежності між ціною продажу й коефіцієнтом, отриманим на основі вивчення практики продажів бізнесу тієї або іншої галузі. Даний метод широко застосовується в США, але в Україні його застосування сьогодні не розповсюджене через відсутність відповідної статистичної бази для побудови коефіцієнтів з урахуванням специфіки діяльності українських підприємств. Сьогодні лише проводиться збір інформації для розробки основних коефіцієнтів, які можуть застосовуватися в оцінці українського малого бізнесу. Тим не менше, на сьогодні він володіє найбільшою ефективністю при оцінці у сфері малого бізнесу. Саме тому, у закордонній практиці він отримав подальший розвиток у так званих емпіричних формулах, які враховують не лише специфіку галузі, але й специфіку самого малого бізнесу в цій галузі. У таблиці 1 наведемо приклади таких формул, визначені західними фахівцями, для деяких суб'єктів малого підприємництва.

Таблиця 1

Емпіричні формули для оцінки бізнесу деяких суб'єктів малого підприємництва

Вид бізнесу	Базовий показник	Коефіцієнт	Додаткові умови
Магазин одягу	Річний грошовий потік за вирахуванням витрат, необхідних для функціонування	0,75–1,5	Плюс вартість основних засобів і товарно-матеріальних запасів
Бакалійний магазин	Місячний валовий виторг	3–4	Плюс вартість обладнання й товарно-матеріальних запасів
Автодилер	Річний валовий виторг	0,50	Плюс вартість товарного запасу автомобілів, запасних частин, пристроїв і обладнання
Запасні частини для автомобілів	Місячний валовий виторг	4	Плюс вартість товарно-матеріальних запасів
Магазин роздрібної торгівлі пивом і/або вином	Місячний валовий виторг	4	Плюс вартість товарно-матеріальних запасів
Книгарня	Річний валовий виторг	0,40–0,45	Плюс вартість товарно-матеріальних запасів
Дистриб'ютор електротоварів	Річний валовий виторг	0,25	–
Дистриб'ютор медичного обладнання й матеріалів	Річний валовий виторг	0,50	–
Дистриб'ютор, продуктів харчування	Річний валовий виторг	0,30–035	–
Магазин будівельних матеріалів	Річний валовий виторг	0,25	Плюс вартість пристроїв, обладнання й товарно-матеріальних запасів
Магазин меблів	Річний валовий виторг	0,10	Плюс вартість пристроїв, обладнання й товарно-матеріальних запасів
Магазин канцелярських товарів	Місячний валовий виторг	1	Плюс вартість товарно-матеріальних запасів
Аптека	Денний валовий виторг	0,8–1,2	Плюс вартість товарно-матеріальних запасів

Як бачимо із таблиці, практично всі наведені емпіричні формули являють собою суму обсягу продажів або показника виручки, помноженого на коефіцієнт, розрахований західними фахівцями для кожного виду бізнесу шляхом обробки великого масиву статистичних даних, і матеріальних активів:

$$ВБ = ВИРУЧКА \times К + ТМЗ.$$

Отже, на нашу думку, розвиток методу галузевих коефіцієнтів у напрямку побудови відповідних емпіричних формул вважаємо найперспективнішим в оцінці вартості угод злиття і поглинання в малому бізнесі. Для ефективного укладання малими підприємствами угод злиття чи поглинання та особливо, для їх вірної оцінки, сьогодні необхідно і надалі накопичувати статистичну інформацію за такими угодами та вираховувати подібні коефіцієнти із урахуванням умов національної економіки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У випадку оцінки бізнесу суб'єктів малого підприємництва при укладанні ними угод злиття та поглинання виникають певні складнощі при виборі й використанні методів у рамках кожного з підходів, викликані специфікою діяльності суб'єктів малого підприємництва, а також обумовлені впливом особливостей їх організаційно-правової форми.

Витратний підхід, хоча і є загальновизнаним в оцінці вартості підприємства, через свою універсальність має інформаційні обмеження.

В основі дохідного підходу лежить принцип очікування, коли вартість підприємства зводиться до очікуваного майбутнього прибутку або інших вигід, які можуть бути отримані від використання майна підприємства, з урахуванням розмірів коштів від його перепродажу. Істотним обмеженням використання дохідного підходу при оцінці бізнесу суб'єктів малого підприємництва є те, що інформаційною базою для аналізу виступають дані бухгалтерського обліку, але специфіка малого бізнесу в Україні призводить до того, що реальні вартісні показники нерідко спотворюються, вуалюються або навіть фальсифікуються.

Порівняльний підхід в оцінці бізнесу заснований на принципі заміщення, згідно з яким покупець не заплатить за об'єкт більше вартості аналогічного об'єкта на ринку. У рамках даного підходу найбільш доцільно буде розроблення емпіричних формул.

У подальших дослідженнях необхідно вдосконалити існуючі методи оцінки із врахуванням особливостей малого підприємництва при укладанні такими суб’єктами угод злиття та поглинання, а саме: відсутність або перекрученість інформаційної бази; нестійкість малого бізнесу; труднощі, пов'язані з вибором підприємств-аналогів; труднощі, пов'язані з організаційно-правовою формою.

Література

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0161-00

5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление : [учебник] / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.

6. Эванс Ф.Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях : [учебник] / Ф.Ч. Эванс, Д.М. Бишоп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.

7. Козодаев М. Оценка и бизнес : [учебн. пособ.] / М. Козодаев, М. Пылов. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 128 с.

8. Оценка бизнеса : [учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой]. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 736 с.

9. Оценка бизнеса : [учебное пособие / под ред. В.Е. Есипова, Г.А. Маховиковой]. – СПб : Питер, 2010. – 512 с.

10. Комплексна оцінка вартості підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01] / Н.В. Тертична ; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. – Луганськ, 2006. – 189 с.

11. Посібник для оцінки бізнесу в Україні / [під заг. ред. Я.І. Маркуса]. – К. : Українське товариство оцінювачів, 2002. – 342 с.

12. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов : [учебник] / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.

13. Невский И.А. Скромные модели. Проблемы использования существующих методов и показателей при оценке эффективности деятельности российских малых предприятий / И.А. Невский // Российское предпринимательство. – 2007. – № 8 (1). – С. 28–33.

14. Коляденко Т.С. Особенности оценки стоимости бизнеса субъектов малого предпринимательства для подтверждения платежеспособности заемщика / Т. С. Коляденко, А. В. Бойко. // Имущественные отношения в Российской Федерации . – 2008. – № 9.– С. 86–90.

15. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : [монографія] / Дрига С.Г. – К. : НДІЕ, 2009. – 443 с.

16. Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні : [підручник] / В.І. Шпак. – К. : МАУП, 2004. – 128 с.

References

1. Gospodarskyi kodeks Ukrainy Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

2. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

3. Pro rozvytok ta pidtrimku malogo ta serednogo pidpriemnytstva v Ukraini [Elektronnyi resurs] / Zakon Ukrainy vid 22 bereznia 2012roku № 4618-VI. Rezhym dostupu:-http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17

4. Polozhennia bukhgalterskogo obliku 25 “ Finansovyi zvit sub’ekta malogo pidpriemnytstva” [Elektronnyi resurs] / zatverdzhenyi nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 25 lyutogo 2000r. №39.- Rezhym dostupu: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0161-00

5. Koyplend T.,Koler T., Dg. Murin - Stoimost kompanii: otsenka i upravlenie [Uchebnik].- M.: ZAO ‘Olimp-biznes’, 2005

6. Evans F., Bishop D.M. Otsenka kompanij pri slianiakh i pogloscheniakh: sozdanie stoimosti v chastnikh kompaniakh[Uchebnik]. - M.: Alpina Biznes Buks, 2004.-332s.

7. Kozodaev M., Pylov M. Otsenka i biznes: [Uchebn.posob.] –M: OLMA-PRESS, 2003.-128s.

8. Griaznova A.G., Fedotova M.A. Otsenka biznesa:[Uchebnik]-M.: Finansi i statistika, 2006.-736s.

9. Esipova B.E., Mahovikova G.A. Otsenka biznesa:[Uchebnoe posobie].- STB.: Piter,2010.-512s.

10. Tertychna N.B. Kompleksna otsinka vartosti pidpriemstva: [Dys…kand.ekon.nauk: 08.06.01]/ Skhsidnoukr.nats.un-t im.Dalia B. – Lugans’k, 2006.-189s.

11. Posibnyk dlya otsinky biznesu v Ukraini [Tekst] / Pid zag.red. Markusa I.- K.: Ukrainske tovarystvo otsinuvachiv,2002/-342c.

12. Damodaran A. Investitsionnaia otsenka.: Instrumenty i metody otsenki lubykh aktivov [Uchebnik]- M.: Alpina Biznes Buks, 2005.-1341s.

13. Nevskii I.A. Skromnie modeli. Problemy ispolzovania sushchestvuiushchikh metodov i pokazatelei pri otsenke effektivnosti deiatelnosti rosiyskikh malikh predpriatii[Tekst] / Rosiiskoe predprinimatelstvo.-2007.-№ 8(1).-s.28-33

14. Kolyadenko T.S., Bojko A.V. Osobennosti otsenki stoimosti biznesa sub’ektov malogo predprinimatelstva dlya podtvezhdenia platezhesposobnosti zayomshchika/ Imushchestvennie otnoshenia v Rosiiskoi Federatsii.-2008.-№9.-s.86-90

15. Dryga S.G. Male pidpriemnytstvo Ukrainy: stanovlennia, mekhanizmy upravlinnia ta pidtrimki: [Monografia] –K.: NDIE,2009.-443s.

16. Shpak V.I. Rozvytok malogo pidpriemnytstva v Ukraini: [Pidruchnik]- K.: MAUP,2004.-128s.

Надійшла 08.03.2013; рецензент: д. е. н. Ковальов А. І.

УДК 658.14/.17:004.032.26

Д. А. ПАНЧУК, К. Е. БІЛЬОВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянута необхідність процесу прогнозування фінансової діяльності підприємств. Досліджено особливості фінансової діяльності, які впливають на вибір методів прогнозування. Проаналізовано перспективи на недоліки застосування нейронних мереж для прогнозування фінансової діяльності підприємств.

Ключові слова: прогнозування, нейронні мережі, фінансова діяльність, методи прогнозування.

D. A. PANCHUK, K. E. BELYOVSKY
Khmelnytskyi National University

USING NEURAL NETWORKS FOR FORECASTING COMPANY'S FINANCIAL ACTIVITY

The aim of the article is to analyze the characteristics of the forecasting process and to find the tools that will allow to make the most accurate forecast of the company's financial performance. The article studies the need of forecasting company's financial performance. It explores the factors of financial activities that affects the choice of forecasting methods. Perspectives and disadvantages of using neural networks to forecast financial performance of companies were also explored. As a result of the study it can be concluded that the forecasting of financial activity is a complex process that requires continuous improvements of tools to achieve more accurate results. Neural networks are very powerful tool of economic forecasting, which can be successfully used to predict economic processes, particularly in banking. But it must be remembered that errors can be quite probable in the calculations, since it is impossible to identify and anticipate all factors that could affect results. Therefore, the neural network should be used as an additional method of research and their findings should be supported by traditional methods.

Keywords: forecasting, neural networks, finance, forecasting methods.

Постановка проблеми

При сучасному рівні розвитку економіки важливе місце посідає прогнозування та моделювання економічних процесів. Головна мета прогнозування полягає в тому, що б виявити процеси розвитку явищ та передбачити розвиток подій у майбутньому, а також побудова моделі найбільш ймовірного майбутнього стану середовища. Розробляючи прогноз виникає зацікавленість зробити його максимально точним, що потребує пошуків нового та більш сучасного інструментарію.

Аналіз досліджень і публікацій

Питанням прогнозування економічних явищ присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Н.С.Барабаш, Є.Брігхема, В.Г.Воронкової, В.М.Гейця, Т.М.Гладуна, Г.С.Домарадзької, В.В.Іванова, Т.С.Клебанової, Г.О.Крамаренко, Баканова М.И., Бородіної О.І., Родіонової В.М., Поддєрьогіна А.М., Фісенко М.А. та інших. Їх праці є основою для розробки і реалізації нових напрямів і гнучких методик моделювання економічної діяльності підприємства на основі ефективних методів прогнозування.

Мета статті

Аналіз особливостей процесу прогнозування та пошук інструментарію, який дозволить зробити процес прогнозування фінансової діяльності підприємств максимально точним.

Виклад основного матеріалу

Кінцева ефективність будь-якого рішення залежить від послідовності подій, які виникають вже після прийняття рішення. Можливість передбачити некеровані аспекти цих подій перед прийняттям рішення дозволяє зробити найкращий вибір, який, в іншому випадку, міг би бути не таким вдалим.

На сучасному етапі розвитку економіки прогнозування фінансової діяльності підприємства є досить складним процесом. Водночас, досвід країн із розвиненою економікою свідчить про необхідність фінансового планування на підприємствах, у фірмах та корпораціях, оскільки ефективність економічної діяльності у першу чергу залежить від стратегії управління. Вдало розроблена стратегія дозволяє уникати значних прорахунків і пов’язаних з ними витрат. Це досягається шляхом уміння не тільки оцінювати поточний фінансово-економічний стан свого підприємства, але й передбачати його майбутнє з урахуванням стану ринку, ділової активності партнерів, конкуренції тощо.

Для передбачення майбутнього фінансового стану суб’єкта господарювання використовують прогнозування. Прогнозування - це передбачення майбутніх подій. Метою прогнозування є зменшення ризику при прийнятті рішень. Прогноз звичайно інколи виходить помилковим, але помилка залежить від використовуваної прогнозуючої системи. Надаючи прогнозу більше ресурсів, можна збільшити його точність і зменшити збитки, пов'язані з невизначеністю при прийнятті рішень [6].

Прогнозування фінансового стану підприємства доцільно здійснювати шляхом економіко-математичного моделювання. Воно дозволяє відображати перспективний фінансовий стан в залежності від

великої кількості факторів. При цьому адекватність отриманого прогнозу залежить від процедури та логіки побудови прогнозної моделі.

Без прогнозу показників фінансового стану підприємство не має змоги планувати розвиток своєї матеріально-технічної бази, робити витрати, віддача від яких віддалена в часі від їх проведення (наприклад на науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські роботи, на вдосконалення технології виробництва, на купівлю цінних паперів, капітальні витрати в соціальну сферу тощо), розумно будувати свої господарські відносини з покупцями й постачальниками, банками, іншими партнерами. Так, жоден комерційний банк не надасть позичку підприємству, яке не може дати чіткого прогнозу свого фінансового стану на період до повернення заборгованості.

Результати прогнозування використовуються для підтримки прийняття рішень. Отже, природа прийнятих рішень визначає більшість бажаних характеристик прогнозуючої системи. Вивчення розв'язуваної проблеми має допомогти відповісти на питання про те, що потрібно прогнозувати, яку форму повинен прийняти прогноз, які часові елементи включаються і яка бажана точність прогнозу.

При визначенні того, що потрібно прогнозувати, необхідно вказувати змінні, які аналізуються і передвіщаються. Тут дуже важливий необхідний рівень деталізації. На використовуваний рівень деталізації впливає безліч факторів: доступність і точність даних, вартість аналізу і переваги користувачів результатів прогнозування. У ситуаціях, коли найкращий набір змінних неясний, можна спробувати різні альтернативи і вибрати один з варіантів, який дає найкращі результати. Зазвичай так здійснюється вибір при розробці прогнозуючих систем, заснованих на аналізі історичних даних [2].

У деяких випадках не так важливе прогнозування конкретних значень прогнозованої змінної, як прогноз значних змін в її поведінці. Така задача виникає, наприклад, при прогнозі моменту, коли поточний напрямок руху ринку (тренд) змінить свій напрямок на протилежний.

Точність прогнозу, необхідна для конкретної проблеми, робить величезний вплив на прогнозуючу систему. Найважливішою характеристикою системи управління є її здатність домагатися оптимальності при роботі з невизначеністю.

Під прогнозуванням фінансового стану розуміють передбачення обсягу та розміщення фінансових ресурсів підприємства на певний термін наперед шляхом вивчення динаміки розвитку підприємства як суб'єкта господарської діяльності на фоні реалій економічного життя суспільства та держави.

З погляду побудови тактики діяльності підприємства прогнозування є «відправним пунктом», з якого розпочинається процес взаємодії всіх підрозділів підприємства, та саме на основі розробленої тактики відбувається їх співпраця. Під час прогнозування розглядаються всі можливі варіанти подальшого розвитку діяльності підприємства на основі прийняття того чи іншого напрямку роботи. В процесі прогнозування найважливішими елементами є наступні:

– прибутковість;
– наявність власних фінансових ресурсів;
– раціональне розміщення основних і оборотних коштів;
– платоспроможність;
– ліквідність.

За рахунок прогнозування цих показників досягається стабільність в діяльності підприємства. Прогнозування прибутковості базується на інформації про прибутки, отримані в минулих періодах. За рахунок аналізу всіх джерел прибутку підприємства (реалізація готової продукції, напівфабрикатів, прибутків від операційної діяльності, від інвестиційної діяльності тощо) можна спрогнозувати показники прибутковості на наступний період (як на цілий рік, так і помісячно). Показники прибутковості дозволяють скорегувати можливі зміни в структурі ресурсів підприємства, зростання інвестицій як власного капіталу, так і зовнішніх вливань до діяльності підприємства, стабілізувати фінансовий стан підприємства задля досягнення стратегічних цілей, тощо.

У теперішні часи накопичений достатній досвід і набір інструментів як для довгострокового, так і короткострокового прогнозування. Прогнозування дозволяє розкрити стійкі тенденції, або, навпаки, суттєві зміни в соціально-економічних процесах, оцінити їх вірогідність для майбутнього планового періоду, виявити можливі альтернативні варіанти, накопичити науковий і емпіричний матеріал для обґрунтованого вибору тієї чи іншої концепції розвитку або планового рішення.

За оцінками деяких вчених налічується більше 150 методів прогнозування. Базових методів менше, багато з цих методів скоріше відносяться до окремих способів і процедур прогнозування, або представляють собою набір окремих прийомів, що відрізняються від базових методів кількістю приватних прийомів і послідовністю їх застосування [1].

Традиційні методи прогнозування все частіше наштовхуються на проблеми, що не мають ефективного рішення в рамках усталених підходів, розроблених для економік, що знаходилися або у стані рівноваги, або повільно еволюціонують до нього. Пов'язані з такими підходами ризики порівняно легко оцінюються на базі широко відомих методів теорії ймовірностей. На підставі цього актуальним стало використання інструментарію нейронних мереж, як систем, що навчаються. Використання зазначеного інструментарію дозволяє побудувати систему, прогнозуючу показники в яких точність представлення буде

набагато вища, ніж точність, обумовлена в статистичних оцінках аналогічних показників [4].

Здатності нейронної мережі до прогнозування безпосередньо випливають з її здатності до узагальнення і виділення прихованих залежностей між вхідними та вихідними даними. Після навчання мережа здатна передбачити майбутнє значення певної послідовності на основі декількох попередніх значень або певних існуючих в теперішній момент чинників. Слід зазначити, що прогнозування можливе тільки тоді, коли попередні зміни дійсно в якійсь мірі зумовлюють майбутні [5].

Прогнозування за допомогою нейронних мереж має низку недоліків. Необхідно як мінімум 50, а краще 100 спостережень для створення прийнятної моделі. Це достатньо велике число даних і існує багато випадків, коли така кількість історичних даних недоступна. Наприклад, при виробництві сезонного товару, історії попередніх сезонів недостатньо для прогнозу на поточний сезон, через зміни стилю продукту, політики продажів тощо. Однак, необхідно відзначити, що можна побудувати задовільну модель за допомогою нейронної мережі навіть в умовах браку даних. Модель може уточнюватися в міру того, як свіжі дані стають доступними.

У разі малої або неякісної навчальної вибірки навіть найкращий алгоритм не дасть задовільного результату, оскільки без повноцінного набору даних нейромережа принципово не здатна навчитися [6].

Іншим недоліком нейронних моделей - значні витрати за часом і іншими ресурсами для побудови задовільної моделі. Ця проблема не дуже важлива, якщо досліджується невелике число часових послідовностей. Тим не менш, зазвичай прогнозуюча система в галузі управління виробництвом може включати від кількох сотень до кількох тисяч часових послідовностей.

Гнучкість і потужність нейронних мереж відкриває перед ними практично необмежені можливості застосування, особливо в якості аналітичних інструментів в таких погано формалізованих і багатокритеріальних галузях, як аналіз фінансової і банківської діяльності. Будь-яка задача, що пов’язана з використанням фінансових засобів на валютному ринку чи ринку цінних паперів, пов’язана з ризиком і вимагає детального аналізу і прогнозу. Точність прогнозу, яка успішно досягається нейромережними технологіями при розв’язанні реальних задач, вже перевищила 95%. Це і обумовлює зростання використання нейромережних технологій на практиці.

Варто зауважити, що нейромережеві технології полегшують фахівцю процес прийняття важливих рішень в умовах невизначеності, дефіциту часу й обмеженості інформаційних ресурсів. При цьому навчальною інформацією може бути перелік всіх функцій управління на підприємстві, визначення відділів, служб чи структурних підрозділів, які здійснюють відповідні функції, результати їх аналітичного дослідження за рівнем управління та адресами користувачів інформації [3].

Таким чином, метод прогнозування за допомогою нейронної мережі є перспективним та порівняно простим методом для прогнозування фінансової діяльності підприємств. Враховуючи всі перераховані особливості та недоліки можна зробити висновок, що це метод є найбільш пріоритетним для застосування в банківській діяльності, оскільки є можливість здобути достатній обсяг точок спостережень для побудови майбутньої мережі.

Висновки

Прогнозування фінансової діяльності підприємства є складним процесом, який потребує постійного удосконалення інструментарію для досягнення більш точних результатів. Нейронні мережі є досить потужним інструментом економічного прогнозування, які можна з успіхом застосовувати для прогнозування економічних процесів, зокрема в банківській діяльності. Проте треба пам'ятати про досить значну імовірність помилки у розрахунках, оскільки неможливо виявити та передбачити усі фактори, що можуть вплинути на очікуваний результат. Тому нейромережі варто використовувати як додатковий метод дослідження і його результати бажано підкріплювати традиційними методами.

Література

1. Антохонова И.В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов: Учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. - 212 с.

2. Григоркі В.С. Нейронні мережі та їхнє використання для прогнозування тенденцій ринку нерухомості / В.С. Григоркі // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – №22.5. – С. 324 – 330.

3. Ежов А.А. Нейрокомпьюторинг и его применение в экономике и бизнесе. – М.: МИФИ, 1998. – 224 с.

4. Огородов А. П. Прогнозирование показателей фондового рынка / А. П. Огородов // Методы и средства управления технологическими процесами. – 2009. – №19(Е). – С. 156 – 161.

5. Решетняк Т. В., Загребельный С. Л. Применение нейронных сетей для составления прогноза финансового состояния предприятия / Т. В Решетняк, С. Л. Загребельный // Научный вестник ДГМА. – 2011. – №22(Е). – С. 246 – 251.

6. Солдатова О.П., Семенов В.В. Применение нейронных сетей для решения задач прогнозирования / О.П. Солдатова, В.В. Семенов // Науковий Электронный журнал "Исследовано в России". – 2006.– С. 1270-1276.

References

1. Antohonova I.V. Methods of predicting socio-economic processes: Manual. - Ulan-Ude: Izd VSHTU, 2004. - 212 p.[in Russian]
2. Hryhorki V.S. Neural networks and their use for predicting trends in the real estate market // Scientific Bulletin NLTU Ukraine. - 2012. - № 22.5. - P. 324 - 330. [in Ukrainian]
3. Ezhov A.A. Neurocomputingand its use in the economy and business. - Moscow: MIFI, 1998. - 224 p. [in Russian]
4. Ohorodov A.P. Predicting stock market indicators // Methods and Means of technological processes management. - 2009. - № 19 (E). - P. 156 - 161. [in Russian]
5. Reshetnyak T., Zahrebelnыy S. Using neural networks to forecast a company's financial condition // Nauchnыy Journal DSMA. - 2011. - № 22 (E). - P. 246 - 251. [in Russian]
6. Soldatov A.P., Semenov V.V. Using neural networks for solving forecasting tasks // Scientific electronic journal "of research in Russia." - 2006. - S. 1270-1276. [in Russian]

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 657.6

І. М. ПАЛЬЦУН
Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ТА РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ ПРИПУЩЕННЯ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано уніфікований підхід до організації процесу зовнішнього аудиту безперервності діяльності підприємств. Формалізовано процес оцінки припущення безперервності в межах аудиту фінансової звітності, виокремлено та проведено порівняльну характеристику підсистем експрес і фундаментальної діагностики. На основі системного підходу деталізовано організаційне та ресурсне забезпечення аудиту безперервності діяльності підприємств, встановлено критерії оцінки його ступеня досконалості.

Ключові слова: припущення безперервності, аудит, експрес діагностика, фундаментальна діагностика, організаційне забезпечення, ресурсне забезпечення.

I. N. PALTSUN
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

ORGANIZATIONAL AND RESOURCE PROVISION OF EXTERNAL AUDIT OF THE GOING CONCERN

In the article the compatible going is offered near organization of external audit of the going concern. The process of estimation of the going concern is formalized within the limits of audit of the financial reporting, comparative description of subsystems is distinguished and conducted express and fundamental diagnostics. On the basis of approach of the systems the organizational and resource provision of audit of the going concern is gone into detail, the criteria of estimation of his degree of perfection are set.

Keywords: the going concern, audit, express diagnostics, fundamental diagnostics, organizational and resource provision.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах значного розширення меж потенційного ризику важливо отримувати від аудиторів не лише інформацію про достовірність фінансової звітності підприємств, але й оцінку їхньої реальної життєздатності. У цьому зв'язку об'єктом уваги фахівців виступає безперервність як основний принцип складання фінансової звітності.

Механізм реалізації зовнішнього аудиту підприємств залишається проблемним питанням у теоретичному, методологічному та методичному аспектах. Це підтверджується відсутністю (або лише згадуванням) у більшості аудиторських звітів думки щодо подальшого ефективного функціонування підприємства попри її обов'язковість згідно із Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА 570) [1].

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню припущення безперервності діяльності підприємств та його аудиторській діагностиці присвячено роботи зарубіжних учених (Р.Адамса, А.Аренса, Й.Бетге, Ф.Дефліза, М.Метьюса, Р.Монтгомері, Б.Нідлза, Дж.Робертсона, М.Хірша) і російських фахівців (С.Бичкової, І.Богатої, Ю.Данилевського, А.Кашаєва, В.Керимова, Н.Горощенок, О.Островського, Н. Ремізова, Я.Соколова, Л.Фридкіна, Є.Чикунової). Враховуючи новизну проблеми, безсумнівний інтерес представляють окремі напрацювання в цьому напрямку вітчизняних науковців (Г.Давидова, Р.Костирка, Г.Нашкерської, О.Петрик, І.Пилипенка, К.Редька, В.Сопка).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується зазначена стаття. Віддаючи належне внеску зазначених авторів, слід зауважити, що невирішеними залишилися чимало питань теоретико-методичного характеру щодо нечіткого теоретичного обґрунтування етимологічного та лексичного змісту терміну «припущення безперервності діяльності підприємств»; відсутності цілісного підходу до визнання доказовості системності аудиторської діагностики; формалізації процесу діагностування та його етапів у межах аудиту фінансової звітності; детального опису організації та методики зовнішнього аудиту безперервності діяльності підприємств та контролю якості результатів її застосування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування уніфікованого підходу до організації зовнішнього аудиту безперервності діяльності підприємств та деталізація ресурсного забезпечення цього процесу.

Цільова спрямованість роботи зумовила постановку таких завдань:

- конкретизувати економічний зміст терміну «припущення безперервності діяльності підприємства»;
- формалізувати процес оцінки припущення безперервності в межах аудиту фінансової звітності та структурувати його елементи;
- охарактеризувати організаційне та ресурсне забезпечення процесу аудиту припущення безперервності;
- встановити критерії оцінки ступеня досконалості організаційного та ресурсного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. При комплексному дослідженні синтаксичного аспекту терміну «припущення безперервності діяльності підприємства» автором у [2, с. 23–43] доведено доречність застосування саме цього словосполучення. На відміну від існуючих підходів, що визнають безперервність в якості концепції, принципу або умовності, безперервність діяльності підприємства визнається саме як припущення, оскільки є необов'язковим для виконання, втім його недотримання потребує пояснень у примітках до річної фінансової звітності, носить двоїстий характер (може відповідати або не відповідати реальній дійсності), а його недотримання не означає факт порушення правил ведення бухгалтерського обліку.

На основі аспектного аналізу терміну на семантичному рівні (розкриття логічного змісту дефініції) сформульоване авторське визначення припущення безперервності діяльності підприємства, а саме: а саме: припущення безперервності означає, що підприємство не має передумов і намірів реалізувати всі свої активи, має змогу погасити всі поточні зобов'язання протягом 12 місяців, наступних за звітною датою.

Законодавче закріплення й визнання припущення безперервності як принципу складання фінансової звітності та обов'язковість дотримання МСА визначило його об'єктом дослідження в аудиті, що передбачає цілеспрямований процес всебічного вивчення аудитором окремих ознак, здатних негативно вплинути на подальшу діяльність підприємства, тлумачення результатів та формування на цій підставі професійної думки щодо дотримання аудійованою особою припущення безперервності при складанні фінансової звітності.

Аудит припущення безперервності діяльності підприємств взаємопов'язана із всіма етапами процесу аудиту [2, с.83] та, в свою чергу, має власну логічну структуру.

Ми поділяємо і підтримуємо позицію проф. І.О.Бланка [3], який першим запропонував виділяти у складі діагностичного дослідження певні підсистеми (залежно від цілей та методів здійснення діагностики ним запропоновано виділяти систему експрес і фундаментальної діагностики банкрутства), визначив основні завдання та коло об'єктів дослідження в межах кожної системи. Згідно із викладеним підходом, який, на думку автора, є надзвичайно коректним та слушним, створюються передумови для поєднання результатів, що отримані на окремих етапах роботи, підтвердження або спростування висновків, отриманих шляхом застосування різного методичного забезпечення [3, с. 102–103].

Експрес-діагностика безперервності діяльності підприємства – етап аудиту, спрямований на формування загальної думки про дотримання припущення підприємством. Сутність етапу полягає в попередній систематизації груп факторів, що впливають на безперервність діяльності та оцінці масштабу їх впливу.

Фундаментальна діагностика безперервності діяльності підприємства базується на комплексному фундаментальному аудиторському дослідженні здатності підприємства локалізувати негативний вплив окремих факторів. Резервами в цьому випадку можуть виступати як внутрішні, так і зовнішні джерела.

Можна виділити деякі аналогії відносно визначення об'єктів, суб'єктів, технології проведення експрес і фундаментальної діагностики. В той же час, зазначені системи не тільки доповнюють одна одну, але й мають істотні відмінності (табл. 1).

Таким чином, аудит безперервності діяльності підприємств, маючи власну логічну структуру виконання, гармонійно поєднується зі структурою процесу аудиту фінансової звітності. Отримання загальної уяви про припущення безперервності на етапі експрес-діагностики за необхідністю знаходить консеквентне продовження, що реалізується під час комплексного фундаментального дослідження. Здійснення фундаментальної діагностики доречне тільки при виявленні подій або обставин, які викликають

сумнів щодо безперервності діяльності підприємства, виявлених під час експрес діагностики, і вимагає від виконавців більшого професіоналізму й поглиблених знань методів аналітичного характеру. При цьому можливості та ефективність здійснення зовнішнього аудиту припущення безперервності значно залежать від розміру й структури підприємства, обсягу інформаційної бази дослідження, часових меж проведення аудиту, а також якості організаційного та ресурсного забезпечення цього процесу (табл. 2).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підсистем експрес і фундаментальної діагностики безперервності діяльності підприємства

Структурні елементи	Експрес-діагностика	Фундаментальна діагностика
Мета	Попередня систематизація груп факторів, що стосуються припущення безперервності та оцінка масштабу їх впливу.	Проведення комплексного фундаментального дослідження щодо здатності підприємства локалізувати негативний вплив окремих факторів і продовжити безперебійне функціонування.
Завдання	систематизація і класифікація груп факторів, здатних вплинути на безперервність діяльності; з'ясування причин виникнення факторів; оцінка масштабів їх впливу; підтвердження обґрунтованості аудиторського звіту	- підтвердження попередньої оцінки масштабів впливу факторів; - виявлення резервів усунення негативних факторів; - підтвердження обґрунтованості аудиторського звіту
Об'єкти	Зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства	Зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства, фінансово-економічний потенціал підприємства
Суб'єкти	Аудитор (аудиторська фірма)	
Підстава	Договір на проведення аудиту	Рішення (наказ) керівника аудиторської фірми (керівника аудиторської групи, старшого аудитора)
Порядок проведення	Визначається на підставі МСА і внутрішньофірмових стандартів аудиту	
Етапи	1.1 Збір і аналіз попередньої інформації про клієнта. 1.2 Визначення масштабів впливу і періодичності прояву негативних факторів.	1. Аналіз здатності підприємства продовжувати діяльність за рахунок фінансово-економічного потенціалу
	1. Узагальнення результатів діагностики; 3. Розробка пропозицій щодо усунення або мінімізації негативних факторів; 4. Погодження результатів аудиту із замовником; 5. Складання та підписання аудиторського звіту.	
Методичні прийоми	Синтез загальнонаукових методів, методів економічного контролю та методів інших наук із домінуванням саме методів аналітичного характеру.	
Інформаційна база	Зовнішні і внутрішні джерела інформації.	Систематизовані та згруповані на етапі експрес діагностики джерела інформації.
Час проведення	На організаційному та дослідницькому етапах процесу аудиту фінансової звітності.	На дослідницькому етапі процесу аудиту при наявності подій або обставин, які породжують сумнів щодо припущення безперервності, виявлених під час експрес діагностики.
Витрати на проведення	На підставі договору на проведення аудиту, відносяться на собівартість товару (продукції, робіт, послуг).	
Узагальнення результатів	Робочі документи аудитора, Аудиторський звіт	

Розглянуті види ресурсного забезпечення характеризують ступінь забезпеченості процесу аудиту припущення безперервності кадровими, інформаційними, методичними, технічними та фінансовими ресурсами. Однак, це ще не є ресурсний потенціал, оскільки наявність або доступ до необхідних ресурсів без ефективного використання їх можливостей, що досягається через організацію і управління, не забезпечує максимального їх використання.

Основу організаційного потенціалу складає організаційне забезпечення, під яким розумітимемо сукупність вимог і дій щодо організації і управління системою зовнішнього аудиту безперервності діяльності підприємств (табл. 3).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, аудит безперервності діяльності підприємств є невід'ємною частиною процесу зовнішнього аудиту фінансової звітності, що проявляється через взаємозв'язок і взаємозалежність із трьома етапами аудиту, та, в свою чергу, має власну логічну структуру, представлену підсистемами експрес і фундаментальної діагностики. Реалізація системного підходу до організації аудиту безперервності діяльності дозволила представити загальну структуру потенціалу системи через ресурсний (кадрове, інформаційне, методичне, технічне і фінансове забезпечення) та організаційний потенціали й встановити критерії оцінки ступеня їх досконалості.

Таблиця 2

Характеристика ресурсного забезпечення системи зовнішнього аудиту безперервності діяльності

Структура ресурсного забезпечення	Визначення	Об'єкт оцінки забезпечення	Критерії оцінки ступеня досконалості
Кадрове забезпечення	Працівники, спроможні реалізувати цілі і задачі аудиторської фірми.	кадри	якість роботи; постійне вдосконалення майстерності, склад і структура, професіоналізм; укомплектованість
Інформаційне забезпечення	Належно упорядкована сукупність економічної інформації, що формується і використовується аудитором на різних стадіях діагностики.	економічна інформація	доступність, корисність, своєчасність та повнота отримання, ступінь довіри
		інформаційні потоки	оптимізація роботи аудиторської фірми
Методичне забезпечення	Вказівки та рекомендації найбільш доцільної організації і проведення аудиторської діагностики безперервності діяльності підприємств.	методика аудиту безперервності, запропонована державою або проф. спільнотою	деталізація та вдосконалення
		внутрішньофірмові стандарти аудиту	універсальність, системність, науковість
Технічне забезпечення	Засоби передачі, нагромадження і обробки інформації.	ЕОМ та пристрої для автоматичної обробки інформації, засоби зчитування (друку) інформації	доступність і функціональність
		програмне забезпечення з діагностування безперервності	дієвість та економічність роботи; вдосконалення або розробка власних програм
		засоби зв'язку та оргтехніка	доступність і функціональність
Фінансове забезпечення	Наявні та можливі фінансові ресурси аудиторської фірми.	фінансові ресурси	достатність, грамотність і раціональність використання

Таблиця 3

Характеристика організаційного забезпечення системи зовнішнього аудиту безперервності діяльності підприємств

Структура організаційного забезпечення	Об'єкт оцінки забезпечення	Критерії оцінки ступеня досконалості
Організація і управління контрольним середовищем	організаційна структура управління	дієвість; стійкість вертикальних і горизонтальних зв'язків; визначена підпорядкованість.
	політика аудиторської фірми	мотивація праці (моральна і матеріальна); підвищення рівня соціальної відповідальності; забезпечення безпеки праці; економічна ефективність діяльності; дотримання етичних і моральних вимог; діюча система підвищення кваліфікації.
	стратегія і тактика керівництва	ефективне планування та управління; адаптація до трансформаційних змін; пошук та мобілізація невикористаних резервів; конкурентоспроможність; мінімізація витрат.
	організація роботи виконавців	ефективність управлінських рішень; погодженість і координація дій виконавців; надання ініціативи; здійснення поточного контролю і перевірки виконаної роботи; планування роботи.
Структурування елементів підсистем	підсистема експрес діагностики	чіткість та зрозумілість визначення; доцільність застосування.
	підсистема фундаментальної діагностики	
Регламентація дій аудитора	Посадова інструкція	розробка, дотримання; чіткість та зрозумілість.
Розробка структури і зміст вихідної контрольної інформації	робочі документи	врахування вимог МСА; уніфікованість форм; своєчасність складання; грамотність оформлення і зрозумілість; змістовність і інформативність; надійність та конфіденційність зберігання.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка регламентних документів щодо аудиту безперервності діяльності для аудиторських фірм із врахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств.

Література

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг ; станом на 01 лют. 2013 р. – К. : Аудиторська палата України, 2010. – Ч. І. – 846 с.

2. Аудит: діагностика безперервності діяльності підприємств : [монографія] / І.М. Дмитренко, І.М. Бєлоусова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 320 с.

3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И.А.Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.

References

1. Audytorska palata Ukrainy’ (2010). Mizhnarodni standarty’ kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh- K.: ch.I. – 846 p., ch. II.- 407 p.

2. I.M.Dmytrenko, I.M.Bielousova. Audyt: diahnostyka bezperervnosti diialnosti pidpryiemstv: monohrafiia. Donets. nats. un-t ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho. - Donetsk: DonNUET, 2010, 320 p.

3. Blank Y.A. Osnov’ fynansovoho menedzhmenta: [v 2-kh t.]. – K.: Nyka-Tsentr, 1999, 592p.

Надійшла 18.03.2013

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 683.351

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, Ю. М. ПРИЙМАК
Хмельницький національний університет

ДОСЯГНЕННЯ КИТАЮ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ ЯК ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

У даній науковій статті проведено короткий огляд досягнень Китаю в інноваційній сфері, докладно розглянуто основні напрямки реалізації стратегії інноваційних введень та інтерпретовано її для національної економіки України.

Ключові слова: постіндустріацізація, інноваційна діяльність, національна економіка.

O. V. PROSKUROVYCH, I. M. PRYIMAK
Khmelnytsky national university

ACHIEVEMENTS OF CHINA IN THE INNOVATION SPHERE: INTERESTING EXPERIENCE FOR UKRAINE

The main purpose of the article is to study the achievements of China in the innovation sphere and usage of project and operational management of innovation for the national economy of Ukraine. As it is known, China transformed from outsider almost into one of the world leaders by planning an alternative development project management and creating of a kind the national innovation system's prototype in a very short time. That it is why, the Western idea of only one possible way for all countries' development under the auspices of the U.S. and the EU and the necessity of a national development strategy and its implementation in national ideas, methods, standards and tools for project and innovation management was rejected. In fact the selection of national development strategy is a choice of the national model project management and innovation in a scope of a country. First of all, the success of the national model associated with a public admission, government support and massive adoption of national philosophy. On the example of China's prosperity, its standards, methods and experience in building a national innovation system and project management, we find that long-term success state, its businesses and projects it is possible when creating own model of development based on national history, philosophy, geopolitics and mentality. That is why, Ukraine should develop its own strategy of consolidation in scientific progress, that still has to be based on increased government support of knowledge-intensive, innovative industries and technologies.

Keywords: postindustrialization, innovation, national economy.

Вступ. Як відомо, останнє десятиріччя вважається важливим переломним періодом у житті кожної країни. Зумовлено це насамперед реаліями глобального ринку та рядом інших чинників, а саме: зміною епох – переходом від індустріальної до постіндустріальної цивілізації; глобальною економічною кризою, шляхом виходу з якої є інновації; радикальними геополітичними змінами – переходом до багатополярної світобудови; перерозподіл сфер впливу у світовому та національному масштабах.

Як показав досвід Китаю, випереджаючими темпами прямує до «лідируючого» місця, запорука успіху знаходиться саме у проектному менеджменті та управлінні інноваціями. Довгий час нам нав'язували досвід Західної Європи, проте, як ми бачимо, потрібно шукати нові шляхи та комбінації, що характерні для наших умов та наших особливостей. Власне яскравим прикладом у цьому і є Китай, що створив власну дорогу до створення процвітаючої держави. Саме це і зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Своєрідний прорив Китаю є нині досить цікавою темою, котрою займаються чимало економістів. Зокрема, найновішими працями з цього питання є праці Палагіна В.С., Карлінської Є.В., Судакової О.І. та Будко С.Ф. [2]. Крім того, власне проблеми використання зарубіжного досвіду, в тому числі Китаю, в рамках національної економіки розвивали Гаман М.В., Бергер Я.М. [1].

Метою наукової статті є дослідження досягнень Китаю в інноваційній сфері та використання певних навиків проектного менеджменту та оперативного управління інноваціями в рамках національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, Китай завдяки розробці альтернативного варіанту розвитку проектного менеджменту і побудови своєрідного прототипу національної інноваційної системи в досить короткий строк перетворився з аутсайдера практично в одного зі світових лідерів. Цим було відкинуто західну ідею про єдино можливий для всіх країн світу шлях розвитку під егідою США та ЄС і доведена необхідність національної стратегії розвитку та її втілення в національних ідеях, методах, стандартах й інструментальних засобах проектного та інноваційного менеджменту.

Фактично вибір національної моделі управління проектами та інноваціями в масштабах країн – це вибір її стратегії розвитку. Досвід Китаю доводить, що копіювання технічних деталей прогресивного, проте чужого досвіду – найпростіший, але одночасно і найменш успішний шлях. Найефективніші інструменти мало формалізовані або не формалізовані взагалі, а також їх механічне копіювання неможливе та шкідливе, оскільки використання поза вітчизняними рамками не принесе очікуваних результатів. Проте,

можна і потрібно засвоювати школу думки, філософію та логіку. Успіх національної моделі пов'язаний насамперед із суспільним визнанням, державною підтримкою та масовим засвоєнням національної філософії.

Стандарти та методи управління потрібні не тільки для забезпечення контролю за ресурсами, але найголовніше – за правилами їх використання. Цим і пояснюється той неприємний факт, що Україна – фактичний виробник та потенціал інноваційних ідей – або ховає ці ідеї у себе, або ж задарма віддає їх на Захід, не маючи інфраструктури та механізмів для їх утримання. Китай же (в чому його до 2006 року інтенсивно та всесторонньо обмовляли), беручи досвід США та ЄС, зберіг і розвинув власну управлінську інфраструктуру з використанням традиційних на національних компонентів відповідно й у сфері інновацій (програма «Основні положення державного плану середньо- та довгострокового розвитку в сфері науки та техніки на 2006–2020 рр.).

В Україні реформування здійснювалося досить-таки хаотично, безсистемно, часто із урахуванням особливих інтересів олігархічних кланів та окремих персон, з крайностями, навіть, до повного копіювання з повним знищенням власних досягнень.

На відміну від України Китай ще в 70-і роки минулого століття сформував довгострокову стратегію розвитку власного розвитку і максимально використовував можливості західної економіки через транзит. У результаті інтеграції у світову економіку КНР стала безпосереднім вигідним партнером Європи та Америки. Україна ж до сих пір є своєрідним сировинним та енергетичним придатком для економік інших країн.

Використовуючи абсолютно всі важелі економічного розвитку та управління, Китай продовжує вести стратегію розвитку можливостей, проте не афішує свої досягнення.

Фактично «китайське чудо» є ще більш дивним, коли подумати, з чого власне воно розпочалося. Країна після смерті Мао Цзедуна та його програми «культурної революції» опинилася практично над прірвою без виробництва та спеціалістів й вчених, котрі були або розстріляні, або ж заслані.

Таким чином, нині підготовка професійних управлінських кадрів розглядається як одна з пріоритетних. Саме після відкриття країни Заходу, Китай поступово дозволяє сертифікацію своїх спеціалістів за стандартами проектного менеджменту, розробленими IPMA, PMI та іншими організаціями. Цим організаціям була надана можливість спільної роботи з найбільшими університетами, участі в академічних програмах та організації своїх відділень на території Китаю. У рамках закордонного навчання розроблена програма «1000 талантів», котра повинна забезпечувати повернення студентів завдяки наданню хороших робочих місць із «закордонними» рівнями заробітної плати. Крім того, офіційно було оголошено про обов'язкову дворічну практику студентів після закінчення закордонних університетів, котрі навчалися за державними програмами, на території Китаю. Отже, китайські вчені та практики дійшли висновку, що міжнародний досвід та знання в сфері інновацій та проектного менеджменту повинні бути видозмінені під особливі умови та характеристики Китаю. Це дозволяє Китаю вже нині бути практичним лідером, особливо за темпами зростання. З однієї сторони, це максимально ефективне навчання передовим світовим технологіям, залучення інвестицій завдяки вигідним умовам, з іншої – закритість, формування власної соціальної та управлінської структури, котра в подальшому і дозволила розвивати національний проектний менеджмент та самостійну інноваційну політику.

У проекції на Україну варто відмітити, що сьогодні Україна представлена на світовій арені як країна з низьким життєвим рівнем громадян, котра не має змоги конкурувати з провідними країнами практично в жодній галузі й відіграє роль споживача низькоякісної продукції та постачальника напівоброблених сировинних товарів чорних металів і деяких видів хімічної продукції. На нашу думку, українська економіка просто потребує державної підтримки в області технологічного розвитку, що й було фактично зроблено в Китаї.

Досить цікавим у цьому плані є досвід Китаю, зокрема, щодо створення технопарків, зон розвитку нових та високих технологій як основних складових інноваційної інфраструктури країни, при відповідній підтримці держави. Про це досить гучно свідчать основні економічні показники: темпи росту ВВП Китаю за останні 25 років стабільно перевищують 8%, у період кризи складали 6–9%, що говорить про відносну стабільність та стійкість економіки, котра практично ввійшла у своєрідну групи «найменш постраждалих від кризи». До того ж, Китай належить до лідерів у сфері залучення прямих іноземних інвестицій (близько 60–70 млдр дол.) однією із форм залучення іноземних інвестицій є створення в Китаї більше 150 спеціальних зон економічного розвитку, в т.ч. зон економічного і технічного розвитку; розвитку високих та нових технологій; експортоорієнтованого розвитку; вільної торгівлі.

Крім того, спеціальна програма розвитку високотехнологічного сектора, розроблена Міністерством науки і технологій Китаю, передбачає державне фінансування академічних інститутів і нових невеликих компаній, щоб вони могли доводити результати фундаментальних досліджень до рівня комерційних підприємств (зокрема, через технопарки та бізнес-інкубатори).

Особливості китайських технопарків є яскравим проявом офіційної політики «одна країна – дві системи». Суть їх полягає у наступному: як правило, вони розміщені поза індустріальними зонами і сконцентровані навколо великих наукових та інженерних центрів; парки добре інтегровані в регіон чи місто,

де вони власне і знаходяться, тісно співпрацюють з місцевою адміністрацією; держава забезпечує суворе політичне управління, фінансову підтримку, а також податкові пільги та інші різноманітні переваги, що сприяють залученню іноземних інвестицій; істинно помітний перехід від адміністративно-командних методів господарювання до підприємницького менеджменту [3, с. 130]. Державна підтримка, як правило, зумовлена високою вартістю інноваційних розробок та введення у виробничу сферу. Таким чином, керівництво країни дає гроші зонам інноваційної діяльності, ці, у свою чергу, допомагають підприємствам створювати нову продукцію та робочі місця, а підприємства та їх працівники сплачують державі податки – кругообіг, корисний для всіх, і в першу чергу, для понадмільярдного населення Китаю.

До того ж, як не дивно, в Китаї основний ріст інноваційної діяльності забезпечують власне малі та середні підприємства, на котрі, за статистикою, припадає 65% китайських патентів та освоєння 80% видів нової продукції.

У результаті проведення вищенаведених заходів відбулися серйозні зрушення в таких сферах науки та техніки, як самостійне проектування та виготовлення чипів з інтегральними схемами, розробка мобільного зв'язку третього покоління, виробництво високоякісних синтетичних матеріалів, конструювання надскладних верстатів із програмним управлінням. Вчені також приходять до висновку, спираючись на економічний потенціал та величезні мінеральні й біологічні ресурси, що КНР зможе здійснити ривок і в розвитку наукоємних галузях економіки, включаючи IT, біо- та нанотехнології, фармацевтику, ядерну, «чисту» вугільну та азотну енергетику, космічні дослідження.

Згідно з оцінками агентства EIU за індексом глобальних інновацій КНР піднялася з 59 на 54 місце, котре за прогнозами повинна була зайняти не раніше 2013 року, а за умов стабільно зростання у 2013 займе 46. Таким чином, в найближчі 10–20 років Китай здатен перегнати США за введеннями у виробництво і сферу обслуговування нових розробок.

Таким чином, Україні є чого навчатися в Китаю, що й було розпочато в 2007 році в рамках Програми (основні напрямки) розвитку торгівельно-економічного науково-технічного співробітництва на 2007–2010 рр. та продовжено у Програмі науково-технічного співробітництва між Україною та КНР на 2013–2014 рр. (передбачає реалізацію низки конкретних проектів між науково-дослідними та освітніми установами обох країн) [4].

Висновки. На прикладі розквіту Китаю, його стандартів, методів та досвіду побудови національної інноваційної системи і проектного менеджменту ми помітили, що досягнення довгострокового успіху державою, його господарюючими суб'єктами та проектами можливо при створенні власної моделі розвитку, основаної на вітчизняній історії, філософії, геополітиці і менталітеті.

Розбудова інноваційної економіки – це процес, що стосується не лише і власне не тільки сфери економіки й науки. Він більш масштабний і охоплює сфери державного будівництва, освіти, культури. Це рішучий модернізований прорив, перехід від традиційного суспільства до суспільства сучасного – одночасна і радикальна трансформація суспільної свідомості, відмова від пасивного засвоєння і транзакції знання, навиків на користь креативності, інноваційності, підприємницького хисту, рішуча відмова від традиційної практики «здирництва» і плагіату в науці.

Тобто, щоб створити інноваційну систему, Китай пройшов неабиякий шлях, кінця якому ще й не видно. Проте, саме Китай засвідчив, що кожна країна має унікальне поєднання менталітету населення, природно-географічних умов, наявної матеріально-технічної бази та інших факторів, котрі є основою її економічного життя. Саме тому Україна повинна розробляти власну стратегію закріплення на хвилі науково-технічного прогресу, в основі якої все ж таки повинна стати підвищена державна підтримка наукоємних, інноваційних виробництв та технологій.

Література

1. Бергер Я.М. Інноваційні перспективи Китаю / Я.М. Бергер // «Вітчизняні записки». – № 3. – 2008. – С. 5–7.

2. Карлінська Є.В. Інновації і проектний менеджмент Китаю: ідеї, рішення та уроки для Росії / Є.В. Карлінська, В.С. Палагін. – 2012.

3. Мазур А.А. Технопарки Китая / А.А. Мазур, В.С. Стогний, Н.В. Осадчая // Наука и инновации. – К. : Издательский дом «Академпериодика», 2006. – № 3. – С. 127–135.

4. Науково-технічне співробітництво між Україною та Китаєм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/science.

References

1. Berher Ya.M. Innovatsiini perspektyvy Kytaiu, Vitchyzniani zapysky, 2008, No. 3, pp. 5–7.

2. Karlinska Ye.V., Palahin V.S. Innovatsii i proektnyi menedzhment Kytaiu idei, rishennia ta uroky dlia Rosii, Internet-vydannia, 2012.

3. Mazur A.A., Stohnyi V.S., Osadchaia N.V. Tekhnoparky Kytaia, Nauka y ynnovatsyy, Kyiv, Yzdatelskyi dom «Akademperyodyka», 2006, No. 3, pp.127–135.

4. Naukovo-tekhnichne spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta Kytaiem [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu http china.mfa.gov.ua ua ukraine-cn science.

Надійшла 18.03.2013

УДК 336.0615+338.43(477)

Т. В. ФУТАЛО
Львівська комерційна академія

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто питання щодо сутності інвестиційної діяльності середніх та великих підприємств та організацій України, тенденції та перспективи їх розвитку в умовах глобалізації. Узагальнюючи проблеми функціонування торгівлі в умовах експансії торгового капіталу та аналізуючи підходи до їх вирішення, можна зробити висновок, що зазначені процеси мають як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки, що вимагає прийняття відповідних стратегій, враховуючи міжнародний досвід і відповідно захист національних інтересів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, фінансова стійкість підприємств та організацій, оцінка рентабельності підприємств.

T. V. FUTALO
Lviv commercial academy

INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The questions about the nature of investment activity of medium and large enterprises and organizations of Ukraine is discussed. Trends and prospects in the context of globalization is considered. Summarizing the problems of functioning of trade in the conditions of expansion of trade capital and analysing going near their decision, it is possible to draw conclusion, that both positive and negative, socio-economic consequences have the noted processes, that requires acceptance of the proper strategies, taking into account international experience and accordingly defence of national interests.

Keywords: Investment activity, financial firmness of enterprises and organizations, estimation of profitability of enterprises.

Постановка проблеми. Приєднання України до Світової організації торгівлі і реалізація принципів СОТ у внутрішній торгівлі вимагає глибокого дослідження інвестиційної діяльності підприємств та організацій у сфері товарного обігу. Особливістю сучасного розвитку товарного обігу в країнах з ринковою економікою є розширення його масштабів за рахунок міжнародного товарного обміну і глибока модернізація цієї сфери шляхом нарощування іноземних інвестицій. Між тим, теоретичні засади, методологічні підходи і прикладні аспекти такого розвитку мало розроблені, а практичний досвід не узагальнений. Як наслідок, негативні тенденції і явища продовжують накопичуватися в національних секторах внутрішньої торгівлі різних країн. Вони проявляються у звуженні частки вітчизняних товарів у національному товарообороті і витісненні з внутрішнього ринку суб'єктів національного торговельного бізнесу. Можна зі всією очевидністю стверджувати, що вітчизняна торгівля не є винятком і знаходиться сьогодні в епіцентрі зазначених явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідники сфери товарного обіг В. Апопій, І. Бланк, В. Лагутін, Л. Лігоненко, Т. Кент у своїх працях розкрили об'єктивний характер і засади глобалізації в сфері обігу, окремі аспекти глобалізації та інтернаціоналізації торгівлі, основні тенденції їх розвитку. Проте недослідженими залишаються глибинні процеси інвестиційної діяльності підприємств та організацій у сфері товарного обігу та підвищення рівня рентабельності їх розвитку.

Мета дослідження. Основною метою статті є науковий аналіз процесів інвестиційної діяльності в розвиток великих і середніх підприємств сфери товарного обігу.

Виклад основного матеріалу. Поряд з експансією імпорту товарів і послуг у внутрішній торгівлі паралельно спостерігається інтенсивне проникнення зарубіжного торгового капіталу, насамперед на інвестиційні цілі.

Інвестиційну привабливість внутрішнього споживчого ринку України зумовлюють такі фактори: висока місткість споживчого ринку і стійке зростання масштабів і темпів розвитку за останнє десятиріччя; короткі терміни окупності інвестицій у торговельні об'єкти; важкодоступність торгового бізнесу до довготермінових банківських кредитів в Україні та надмірно високі процентні ставки за кредит; висока оборотність активів у торгівлі, у тому числі оборотних активів; зростаюча залежність торгівлі від позичкового капіталу.

Вітчизняні інвестиційні кошти вкладають переважно у розвиток роздрібної торгівлі автомобілями, іншими транспортними засобами та в роздрібну торгівлю (52,7%). Структура іноземних інвестицій

діаметрально протилежна. Вкладення в роздрібну торгівлю не перевищують 9,5%, що вказує на зростаючі інтереси зарубіжних інвесторів у найбільш відсталий нині та найбільш важливий на перспективу сектор – оптову торгівлю.

Аналіз показує, що відтворювальна структура інвестицій має свої особливості, так, в структурі інвестицій створення нових об'єктів у торгівлі (49,1%) вище, ніж в сільському господарстві (24%) і промисловості (33%), але нижче, ніж в суміжній сфері – готельно-ресторанному господарстві – 62,1%.

Загалом прискорене збільшення інвестицій в основний капітал у внутрішній торгівлі України має позитивні наслідки, в першу чергу якісно оновлюються основні фонди у всіх секторах торгівлі, а також формується сучасна система торговельного обслуговування, заснована на високій якості, культурі і ефективності.

Результати торговельної діяльності роздрібних підприємств формуються під впливом ефективності формування та управління їхнього товарообороту. Показниками, що найбільш об'єктивно із економічної сторони відображають ефективність торговельної діяльності, згідно методичних рекомендацій з аналізу і оцінки фінансового стану [3] є рентабельність з обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фондовіддача активів, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу. Рентабельність з обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) розраховано за 2006–2010 роки та зазначено у таблиці 1. Згідно з даними таблиці роздрібні торговельні підприємства тільки Закарпатської і Чернівецької області за весь аналізований період зберігали позитивне значення зазначеного показника. В результаті проведеного аналізу динаміки показника виявлено загальну тенденцію зниження в період 2008–2009 років, що є характерним для роздрібних підприємств Західного регіону і України загалом. Безсумнівно, згадана тенденція пов'язана із розгортанням світової фінансової кризи у аналізований період. Разом з цим, тенденції показника рентабельності обороту зумовили необхідність пошуку причин негативного значення цього показника у роздрібних підприємств Івано-Франківської області в період 2006–2007 років, Волинської та Тернопільської областей в період 2009–2010 років. Зазначені тенденції не відповідають тенденціям характерним для роздрібних підприємств України в цілому, що і потребує детальнішого дослідження. Згідно методичних рекомендацій [1], економічно доцільним значення показника рентабельності обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є > 5. Дані таблиці 1 інформують про те, що економічно доцільного рівня розрахованого показника дотримувались лише роздрібні підприємства Закарпатської області за 2009–2010 роки.

Таблиця 1

Рентабельність обороту реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010рр.,%

	За станом на 31.12. року					Відхилення (+;-)			
Область	2006	2007	2008	2009	2010	2007 до 2006	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	0,83	0,18	х	х	х	-0,65	х	х	х
Закарпатська	1,43	3,57	3,45	5,65	5,74	2,15	-0,13	2,21	0,09
Івано-Франківська	х	х	х	0,27	0,62	х	х	х	0,35
Львівська	0,27	х	х	0,49	0,42	х	х	х	-0,08
Тернопільська	1,33	1,12	х	х	х	-0,22	х	х	х
Чернівецька	2,00	2,00	1,82	2,14	2,04	0,00	-0,18	0,32	-0,10
В цілому Україна	1,18	1,28	0,32	0,23	1,14	0,11	-0,96	-0,09	0,92

х – показник економічно недоцільно розраховувати.

Вище розглянуті тенденції, однозначно, засвідчили різний рівень ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств Західного регіону і сприяли формуванню подальших напрямів дослідження.

Рентабельність обороту визначально залежить від тенденцій товарообороту підприємств та операційного прибутку за мінусом сплачених відсотків. Для виявлення впливу зміни тенденцій цих складових на рентабельність показника здійснено аналіз їх динаміки (табл. 2).

Зазначена у таблиці 2 інформація засвідчує негативні тенденції двох компонентів показника рентабельності обороту продукції. Все ж необхідно на значущу роль у збитковій діяльності торговельних підприємств операційного прибутку, темп зниження якого у розпал кризових явищ був надзвичайно високим та зберігав мінусове значення. Важливу роль у спричинені збитковості реалізації продукції відіграло і зниження чистого доходу, що незважаючи на високий ріст цінової інфляції, в період

2008–2009 років зберігав надзвичайно високу величину. Розглянуті тенденції значення показника рентабельності обороту реалізації продукції стали передумовою вивчення внутрішніх і зовнішніх чинників, та обставин, що спричинили падіння результативних показників ефективності роздрібних торговельних підприємств.

Таблиця 2

Темп приросту (зниження) операційного прибутку(за мінусом фінансових витрат) і чистого доходу роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр.,%

Область	За станом на 31.12. року							
	2007		2008		2009		2010	
	Операційний прибуток	Чистий дохід	Операційний прибуток	Чистий дохід	Операційний прибуток	Чистий дохід	Операційний прибуток	Чистий дохід
Волинська	-67,2	8,2	-1 606,4	9,5	-31,8	20,8	-52,1	9,9
Закарпатська	222,8	8,8	10,6	4,7	16,0	9,3	7,1	5,2
Івано-Франківська	50,8	2,0	1 404,3	8,7	-104,6	2,2	55,5	9,8
Львівська	-271,3	28,6	351,7	8,8	-135,0	-1,8	27,4	51,6
Тернопільська	32,7	58,2	-153,6	20,4	71,6	56,6	-24,1	45,1
Чернівецька	15,3	15,2	15,4	26,8	-20,5	-32,3	-24,1	-20,3
В цілому Україна	47,8	35,4	-66,9	32,7	-27,5	2,4	570,4	33,1

Раціональність здійснених капіталовкладень та якість налагодженості управлінських процесів характеризує показник фондовіддачі активів. Тенденції значення фондовіддачі активів підприємств роздрібної торгівлі містить таблиця 3.

Таблиця 3

Фондовіддача активів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2006–2010 рр., грн.

Область	За станом на 31.12. року				Ланцюговий темп приросту, %		
	2007	2008	2009	2010	2008 до 2007	2009 до 2008	2010 до 2009
Волинська	3,28	3,20	2,41	2,53	-2,49	-24,73	5,00
Закарпатська	5,50	6,50	4,39	4,35	18,27	-32,46	-0,97
Івано-Франківська	0,59	0,57	0,84	3,17	-2,77	47,69	275,11
Львівська	2,72	2,14	2,37	4,95	-21,42	10,48	109,23
Тернопільська	5,23	4,10	4,40	5,45	-21,58	7,42	23,81
Чернівецька	3,79	3,96	2,19	2,12	4,56	-44,61	-3,17
В цілому Україна	3,23	2,98	2,64	3,17	-7,62	-11,47	20,04

Зниження темпу падіння фондовіддачі в період 2009–2010 років є позитивною ознакою, оскільки є ґрунтом для формування гіпотези, що ефективність капіталовкладень торговельних підприємств у зазначений період стало вищою, а також ознакою початку подолання роздрібними торговельними підприємствами Західного регіону України впливу фінансової кризи. Згідно середнього значення фондовіддачі активів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону (рис. 1), найвища ефективність вкладень в активи зафіксована у 2006 році, а найнижча 2009 році. Середнє значення показника у 2010 році суттєво збільшилось, але все ж не досягнуло докризового рівня показника. В цілому середня фондовіддача активів роздрібних торговельних підприємств за 2006–2010 рр. відзначалась найвищим рівнем 3,8 грн. та найнижчим – 2,8 грн.

Перш ніж констатувати позитивні зрушення динаміки показника фондовіддачі необхідно виявити під дією яких факторів вони проявились

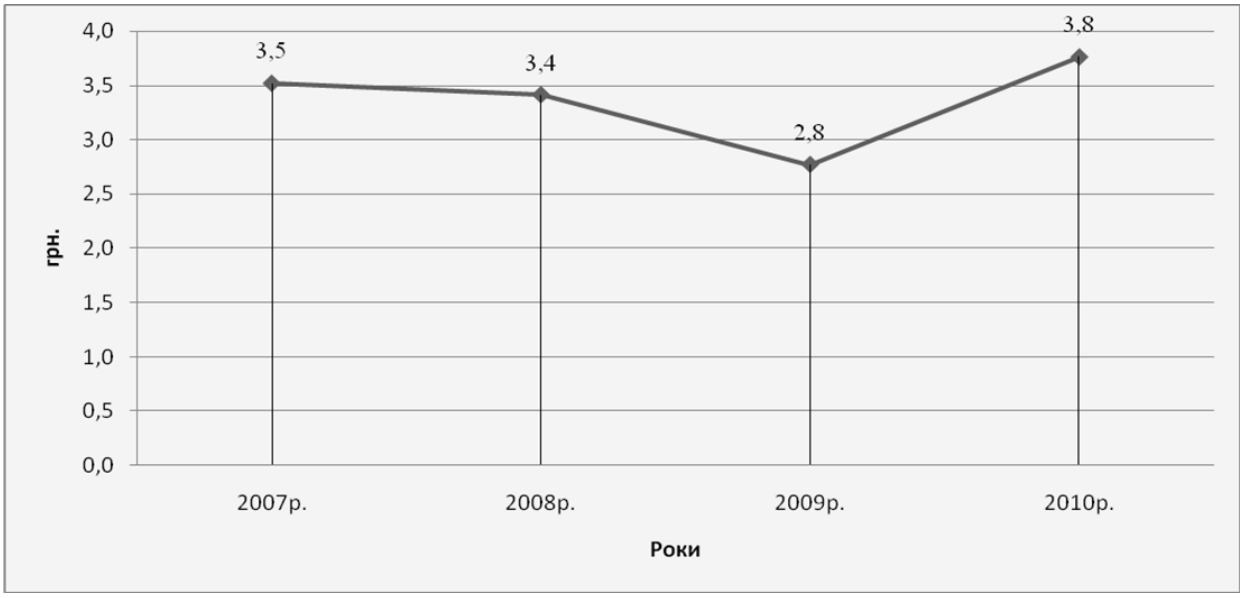


Рис. 1. Середнє значення фондовіддачі активів роздрібних торговельних підприємств Західного регіону за 2006–2010рр.

Оскільки, основними компонентами показника фондовіддачі активів є виручка від реалізації продукції і середні активи проведено порівняльний аналіз темпі приросту цих величин. За умови високого темпу приросту виручки від реалізації продукції і приблизно такої ж тенденції активів, зміни фондовіддачі активів є дійсно позитивними, якщо ж темп приросту виручки від реалізації продукції зберігає помірний темп приросту а темп приросту активів зберігає від'ємний напрям, про ефективність зростання ефективності роздрібних підприємств ще недоцільно. Порівняльна динаміка активів і виручки від реалізації продукції зазначена в таблиці 4.

Таблиця 4

Темп приросту(зниження) активів і доходу роздрібних торговельних підприємств Західного регіону України за 2007–2010 рр., %

Область	Темп приросту%					
	2008 рік		2009 рік		2010 рік	
	Активи	Дохід	Активи	Дохід	Активи	Дохід
Волинська	43,60	40,0	3,97	-21,7	4,57	9,8
Закарпатська	-1,80	16,1	3,27	-30,3	24,50	23,3
Івано-Франківська	31,39	27,7	-42,53	-15,1	-70,37	11,1
Львівська	49,05	17,1	-11,82	-2,6	-26,90	52,9
Тернопільська	51,14	18,5	46,49	57,4	17,64	45,7
Чернівецька	20,80	26,3	21,22	-32,9	-21,27	-23,8
В цілому Україна	42,64	31,8	14,32	1,2	11,81	34,2

Проведений порівняльний аналіз темпу приросту активів і виручки від реалізації продукції (доходу) дав можливість визначити три періоди функціонування торговельних підприємств: докризовий, кризовий, посткризовий. Кожен із зазначених періодів характеризується особливостями тенденцій активів і виручки від реалізації продукції. Так, для докризового періоду (2006–2008 роки) характерне зростання активів, що може бути ознакою розширення економічного потенціалу роздрібних торговельних підприємств.

Зазначене підтверджується даними таблиці 4, яка інформує про перевищення темпу приросту активів над виручкою від реалізації продукції в цілому у торговельних підприємств України, а також у Волинській, Івано-Франківській, Тернопільської та Львівській області. Протилежну тенденцію виявлено у торговельних підприємств Волинської, Закарпатської та Чернівецької області. Однозначно констатувати з позитивної чи негативної позиції вищезазначені тенденції без проведеного деталізованого аналізу чинників впливу на такі динамічні зміни недоцільно. Перевищення темпу приросту активів над виручкою від реалізації продукції може засвідчувати як здійснення інвестиційної діяльності, так і зниження ділової активності. Підсумкову оцінку вищезазначених змін дасть подальше факторне дослідження, а на поточному етапі аналізу можна зафіксувати особливості тенденцій у функціонування роздрібних торговельних підприємств у передкризовий період.

У кризовий період (2008–2009 роки) зберігалась аналогічна тенденція із суттєвим зменшення розриву між аналізованими величинами, а також до підприємств із значною активністю активів приєднались роздрібні торговельні підприємств Волинської області.

У посткризовий період 2009–2010 роки ситуація майже кардинально змінилась як в цілому у торговельних підприємств України, так і підприємств Західного регіону, що може розцінюватись як оздоровлення споживчого ринку. Сприятиме формуванню кінцевої відповідь на означене питання аналіз показників товарооборотності, оборотності виробничих запасів, товарів дебіторської заборгованості і оборотних активів.

Висновки. Узагальнюючи проблеми функціонування торгівлі в умовах експансії торгового капіталу та аналізуючи підходи до їх вирішення, можна зробити висновок, що зазначені процеси мають як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки, що вимагає прийняття відповідних стратегій, враховуючи міжнародний досвід і відповідно захист національних інтересів.

Література

1. Геєць В. Економічні засади правового регулювання господарських відносин / В. Геєць, А. Гриценко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 4–18.

2. Лігоненко Л.О. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання : [монографія] / М. Богословець, Н. Власова, Л. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2007. – 379.

3. Методика интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций.Утверждено:приказом Агенства по вопросам предотвращения банкротства предприятий и организаций 23 февраля 1998г. №22 Государственный информационный бюллетень о приватизации – 1998. – № 7. – С. 18–28.

4. Футало Т.В. Формування конкурентних систем в сфері торгівлі : [монографія] / Т. Футало. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2006. – 292 с.

References

1.Heyets B. Economic Regulatory Framework of economic relations / V. Geets, A. Gritsenko / / Economy Ukrainy. – 2008. – № 5. – P. 4–18.

2. Lihonenko LA Consumer Market of Ukraine: research methodology and regulation: Monograph / M. Bohoslovets, N. Vlasov, L. Lihonenko-K: KNTEU, 2007. – 379.

3. The method of integral evaluation of investment attractiveness of enterprises and organizatsiy.Utverzhdeno: Order Agency for the prevention of bankruptcy of enterprises and organizations, 23 February 1998. № 22 State Privatization Bulletin – 1998. – № 7. – P.18–28.

4. Futalo TV Formation of competitive systems in the trade: Monograph / T. Futalo. – Lviv : Publishing House of Lviv Commercial Academy, 2006. – 292 s.

Надійшла 18.03.2013

УДК [338.246.025.12:330.322:338.48](477)

О. І. ВУЙЦИК
Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

У статті окреслено напрями удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в рекреаційно-туристичному комплексі (РТК) України. Обґрунтовано, що ефективне державне регулювання інвестиційної діяльності є каталізатором розвитку туристичного бізнесу та дестинацій. Надано рекомендації щодо удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності у цій сфері.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиційна діяльність, рекреаційно-туристичний комплекс, публічно-приватне партнерство (ППП).

O. VUYTSYK
Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

THE WAYS OF IMPROVEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY PUBLIC REGULATION IN TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

The aim of this article is to discuss the ways how the public regulation of investment activity in tourism in Ukraine could be improved. Author reveals a number of ways how this could be achieved – such as activating the public-private partnership for tourism projects, public organs reforming, enhancement of the cooperation between local and central authorities as well as business units, evaluation of the tourist and investment attractiveness of the destinations etc. It's grounded, that effective public regulation of the investment activity in tourism industry can be an accelerator of tourism development and destination development. Recommendations on public regulation improvement of this area are presented. The special attention is devoted to regionalization of the tax instruments of investment policy of Ukrainian government. It's stressed in this article that all the measures taken by Ukrainian government should be based on the principles of package approach, systematic character and realized in consecutive order.

Keywords: public regulation, investment activity, tourism industry, public and private partnership.

Вступ. Для ефективного розвитку РТК необхідною є побудова дієвого механізму державного регулювання інвестиційної діяльності. Активізація ролі держави у вирішенні завдань забезпечення сталого розвитку туризму через удосконалення механізму регулювання інвестиційної діяльності повинна поєднуватись з процесами ринкового реформування економіки.

Проблеми інвестування туристичного комплексу мають свої особливості, зумовлені, перш за все, підвищеним ризиком повернення вкладених засобів, оскільки туристичні потоки, від величини яких прямо залежать терміни окупності проектів, сильно реагують на найменші зміни в соціально-політичній ситуації в державі чи регіоні, а також на кон'юнктуру туристичного ринку. Враховуючи ці обставини, інвестиційна діяльність в туристичному комплексі потребує додаткових гарантій від центральних та регіональних органів державної влади. Лише об'єднання та взаємне зацікавлення з боку приватних підприємців, державних структур, органів місцевого самоврядування може призвести до стрімкого розвитку туризму, розкриття туристично-рекреаційного потенціалу кожної дестинації чи регіону.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Значний внесок у розвиток теорії та практики державного регулювання інвестиційної діяльності в туризмі здійснили М. Соколов, Д. Гувіс, М. Родрігеш, О. Довбенко, Т. Гнатюк, В. Гавран, Н. Судова-Хом'юк, О. Розметова. Однак неоднозначно вирішеними залишаються питання удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності.

Постановка завдання. Завданням статті є аналіз теоретичних та прикладних аспектів удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в туристичному бізнесі України, а також формулювання рекомендацій та пропозицій з цієї проблематики.

Виклад основної частини. Комплекс заходів з удосконалення механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в РТК, на нашу думку, має включати кілька блоків (рис. 1). Проаналізуємо їх.

Реформування органів державної влади. Сьогодні жоден зі структурних підрозділів Державного Агентства туризму та курортів, центрального органу державної виконавчої влади у сфері туризму, не відповідає за інвестиційні пріоритети комплексу, немає підрозділу маркетингу та промоції туристично-рекреаційного потенціалу, як це можемо простежити у структурі такого роду відомств у більшості держав, орієнтованих на розвиток туризму. Пропонуємо створити нові структурні підрозділи Агентства та передати їм наступні функції:

– Україна туристична (формування туристичного іміджу України; маркетинг та просування туристичних продуктів України на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках; закордонні представництва цього підрозділу у тих державах, які є цільовими для України ринками; участь у міжнародних туристичних ярмарках та виставках; реалізації рекламної кампанії тощо);

– сектор інвестиційних туристичних проектів (інформаційна підтримка суб'єктів підприємницької діяльності на міжрегіональному ринку; формування бази інвестиційних проектів; організація консалтингових бюро, що здійснюватимуть правову підтримку потенційних інвесторів);

– управління розвитку туристичних дестинацій (аналіз перспективних напрямів розвитку туризму у тих чи інших дестинаціях, координація їх розвитку, надання консультаційної підтримки місцевим органам влади та організаціям; створення мережі в регіонах).

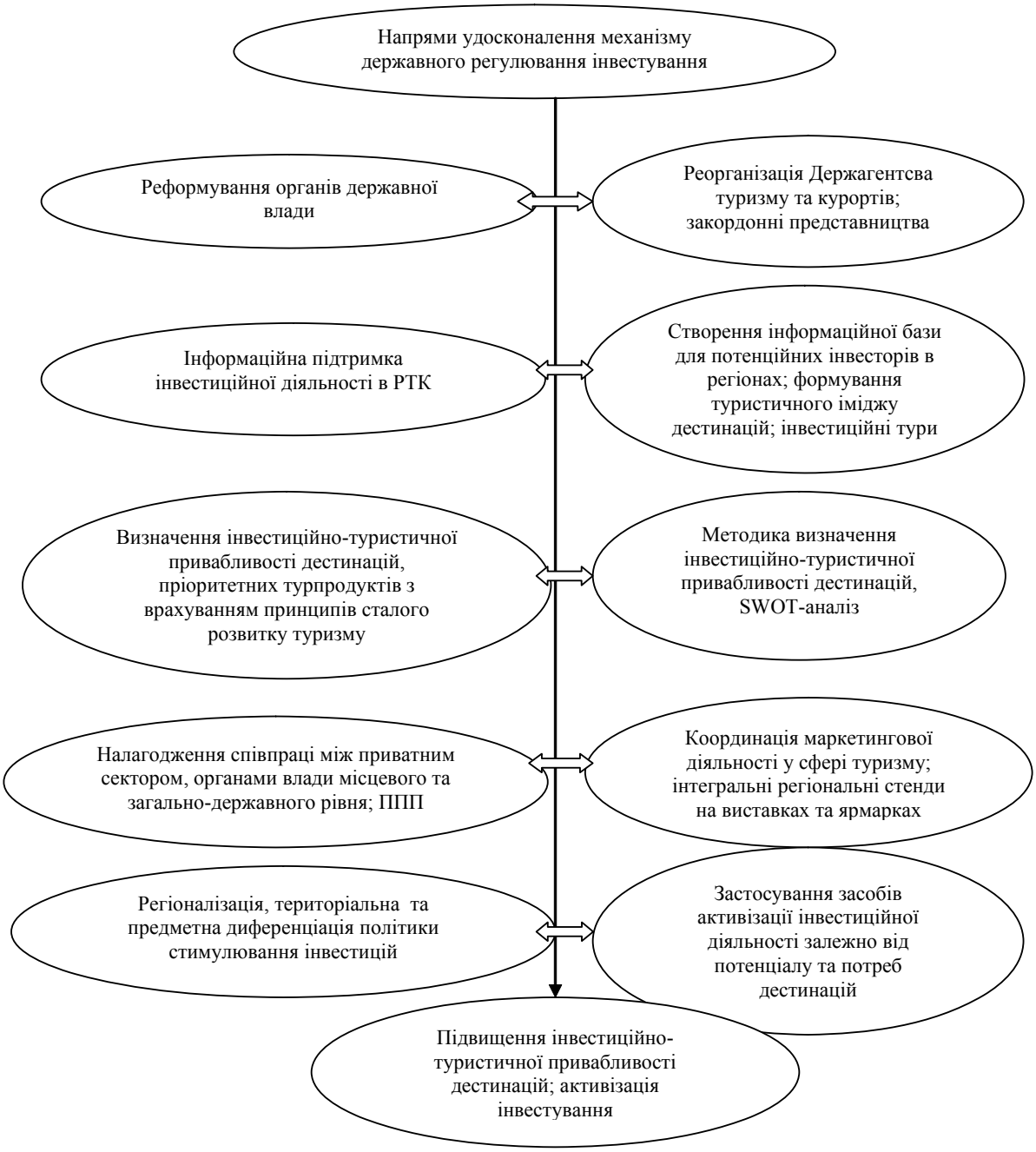


Рис. 1. Напрями удосконалення механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в РТК України

Особливий акцент при реформуванні структури цього відомства пропонуємо зробити на створенні закордонних представництв підрозділу "Україна туристична". До того ж створення національних туристичних представництв за кордоном було передбачено низкою нормативно-правових актів (ЗУ "Про туризм", Указом ПУ "Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 р.", Державною програмою розвитку туризму на 2002–2010 рр.) однак численні реорганізації центрального виконавчого органу в сфері туризму, зменшення бюджетного фінансування розвитку туризму стали на перешкоді реалізації цього проекту.

Позитивним прикладом у цій сфері є Польща, де функцію просування та розвитку туризму на внутрішньому й закордонних ринках виконує Польська туристична організація (ПТО). Значною

конкурентною перевагою ПТО є сформована мережа регіональних (в усіх воєводствах) та локальних відділень, а також польських осередків туристичної інформації (ПОТІ) за кордоном. ПОТІ розміщені в 14 країнах світу, в т.ч. в Україні (м. Київ), охоплюють діяльністю 17 країн, у т.ч. 14 країн ЄС, США, Японію. ПОТІ розташовані в країнах, які є найбільш перспективні для Польщі з огляду на генерування в'їзних туристичних потоків. Ефективність функціонування польських туристичних організацій пов'язана з кількома істотними чинниками: між організаціями існує чіткий розподіл функцій, які виконує кожна з них; діяльність організацій взаємопов'язана та взаємоузгоджена; фінансування діяльності організацій здійснюється повною мірою; організаційна структура не обмежена лише головним офісом, а має розгалужену мережу як в країні, так і за кордоном [1, с.36].

Інформаційна підтримка інвестиційної діяльності в РТК України, яка повинна одночасно проводитись у двох напрямках: інформування потенційних інвесторів про інвестиційно-туристичний потенціал РТК певних територій та створений сприятливий інвестиційний клімат у сфері туризму, а також інформаційна підтримка іміджу центрів розвитку туризму. Для цього пропонуємо у кожному регіоні створити інформаційну базу для потенційних інвесторів з метою надання відповідної правової та консультативної підтримки; втілювати інвестиційну стратегію зі створення сприятливого іміджу регіону в очах потенційних інвесторів; створити базу пріоритетних інвестиційних проектів у сфері туризму на рівні територіальних громад.

Визначення інвестиційно-туристичної привабливості дестинацій; виокремлення пріоритетних для місцевої громади туристичних продуктів з врахуванням обов'язковості дотримання принципів сталого розвитку туризму в регіоні (дотримання економічних, соціальних інтересів місцевої громади та вимог охорони природного та культурного середовища). Особливий акцент, на нашу думку, слід зробити на впровадженні Концепції сталого розвитку туризму, яка, згідно з ЮНВТО, має забезпечити оптимальне використання ресурсів довкілля, збереження природної спадщини і біологічної різноманітності; толерантність та повагу до специфічних соціально-культурних особливостей приймаючих територій, збереження культурної спадщини та місцевих традицій, і сприяння взаєморозумінню та терпимості різних культур; забезпечення довгострокових економічних переваг з врахуванням їх вигод для усіх зацікавлених осіб (зростання зайнятості населення, надходження прибутків для місцевих громад, скорочення масштабів бідності [2].

Налагодження співпраці органів державної влади та місцевого самоврядування з приватним сектором. На жаль, сьогодні у РТК України спостерігаємо ситуацію, коли приватний сектор, органи місцевого, регіонального та загальнодержавного рівня діють розрізнено, не координують свою діяльність. За умов посилення конкуренції на світовому ринку туристичних послуг така стратегія є програшною, оскільки ті дестинації, які налагодили ефективну співпрацю на усіх рівнях, об'єднують свої зусилля заради досягнення результату, бажаного для кожного із гравців та ринку, мають значні конкурентні переваги у залученні туристичних потоків. Процес зародження такої співпраці, як правило, ініціюється знизу, тобто від найнижчих рівнів. Нижче наведемо приклади такої співпраці у деяких регіонах України.

З 2001 р. функціонує Рада з туризму Карпатського регіону. Вона була створена Закарпатською, Івано-Франківською, Львівською та Чернівецькою облдержадміністраціями. Основні напрями діяльності Ради включають координацію зусиль областей у сфері розвитку туризму; аналіз розвитку туризму та діяльності підприємств комплексу; координація діяльності туристичних підприємств з урядовими, громадськими, міжнародними, донорськими організаціями [3, с.130].

У Львові прикладом зародження такої співпраці є Туристичний Альянс - громадська організація, створена у листопаді 2011 р., яка сприяє розвитку туристичного бізнесу у м. Львові та підняттю якості надання послуг у закладах, які пов'язані з туристичною сферою. Серед 12-и членів-засновників є готелі, ресторани, туроператори, медіа-компанія, виробники інших послуг, якими користуються туристи. Фінансування відбувається через сплату членських внесків (2 тис. грн.), гранти, спонсорство тощо. Метою туристичного альянсу є: формування і реалізація стратегії розвитку туризму у Львові; представництво інтересів членів у державних і громадських організаціях; організація підготовки і перепідготовки кадрів (Школа гостинності); участь у міжнародних виставках; здійснення промо-турів, прес турів; створення цікавих продуктів, наприклад, єдиного музейного квитка [4].

Активізація механізмів публічно-приватного партнерства (ППП). За умов обмеженості джерел інвестиційних ресурсів, особливе місце у питаннях активізації інвестиційної діяльності в РТК належить механізмам ППП. Перешкодами розвитку ППП в Україні, є: недосконалість законодавства, яке спричиняє бюрократичні процедури при укладенні договорів, недостатньо прозорі механізми визначення повноважень та відповідальності сторін, особливо з боку партнерів, які представляють державні підприємства чи установи; незавершеність формування впродовж тривалого часу дієвих організаційно-інституціональних механізмів співпраці в межах ППП, зокрема відповідальний орган за розвиток ППП (Державне підприємство "Центр розвитку державно-приватного партнерства") створено тільки у 2011 р.; відсутність організаційних, фінансових та інших стимулів активізації співпраці у цій сфері, відображених у регіональних стратегічних і оперативних програмах та планових документах; незначна кількість успішних прикладів реалізації ППП в Україні та істотні проблеми з реалізації діючих проектів; високий ступінь недовіри до співпраці з органами

влади, державними підприємствами, поширення корупційних явищ, непрозорість тендерних процедур.

Сьогодні в РТК України існують деякі інформаційно-рекламні передумови для розвитку ППП. Так, в рамках міжнародного проекту "Локальні інвестиції. Національна конкурентоспроможність", фінансованого урядом США (USAID), проходять семінари з питань розвитку ППП в туризмі, а також вироблено практичні рекомендації з використання іноземного досвіду в Україні [5]. Цей проект зосереджений здебільшого в АР Крим.

В Україні є досвід реалізації проектів у сфері туризму, зокрема у формі концесійних відносин. Маємо відзначити, що він, здебільшого, має негативне забарвлення, однак якщо посилити відповідальність концесіонера за недобросовісне виконання умов договору концесії, а також залучати бізнес-посередників (аутсорсинг державної підтримки нових проектів) з метою зниження корупційних ризиків та ризиків, пов'язаних з низькою кваліфікацією державних чиновників в оцінці проектів, механізми концесії можуть бути справді дієвими.

Для активізації механізмів ППП у РТК України слід здійснити такі заходи:

1) внести зміни до законодавства щодо спрощення процедури укладення договорів, а також посилення відповідальності сторін за виконання зобов'язань. В органах місцевого самоврядування доцільно створити інтегральні підрозділи, відповідальні за розвиток механізмів ППП, які б надавали консультаційно-правову допомогу потенційним партнерам, а також здійснювали координацію проектів;

2) активізувати просвітницьку та інформаційну промо-кампанію з метою пропагування переваг реалізації проектів ППП;

3) застосувати механізми протидії корупційній діяльності з боку органів державної влади та місцевого самоврядування у процесі укладення угод ППП, а також посилити відповідальність за корупційні дії при визначенні переможців проектів;

4) більш ретельно перевіряти платоспроможність приватних партнерів (зокрема, у випадку передачі у концесію об'єктів історико-архітектурної спадщини);

5) покращити кадрове забезпечення реалізації проектів ППП. Вимогами до осіб, відповідальних за налагодження співробітництва, повинні стати не лише рівень освіти, досвід роботи, але і креативність, інноваційність та активна громадянська позиція;

6) на стадії реалізації проектів посилити моніторинг за виконанням умов договору приватними партнерами, скласти помісячний календарний план робіт.

Регіональна та предметна диференціація умов застосування економічних, зокрема, податкових інструментів державного регулювання інвестиційної діяльності в РТК. Зважаючи на інвестиційно-туристичну привабливість регіонів України та пріоритетні види туризму доцільно застосовувати інструменти активізації інвестиційної діяльності залежно від визначених пріоритетів та потреб дестинацій. Зокрема, пропонуємо визначити пріоритетні для кожного з регіонів України туристичні продукти та використовувати такі засоби податкового стимулювання інвестиційної діяльності, як зниження ставок податку на прибуток для підприємців, які розвивають саме обрані види туризму в регіоні. Таким чином, буде використано як про територіальну (дія пільги поширюється лише на певну адміністративно-територіальну одиницю), так і предметну (певні види туризму) диференціацію умов застосування інструментів стимулювання інвестиційної діяльності в РТК.

Показовим у цьому випадку є досвід Греції, яка з метою стимулювання розвитку туризму в гірських місцевостях країни запроваджувала пільги та спрощений режим оподаткування для підприємців, які, наприклад, здійснювали відбудову та реконструкцію традиційного для даної місцевості житла, яке згодом використовувалось як заклад розміщення для туристів [6]. Таким чином, уряд Греції поєднав і предметний (традиційні забудови), і територіальний принцип (гірські місцевості) стимулювання інвестиційної діяльності. Вважаємо, що застосування таких принципів є дуже актуальним і для України. Було б нелогічно використовувати однакові інструменти стимулювання інвестиційної активності для усієї території України, натомість застосування територіальної диференціації є доцільним та обґрунтованим. До прикладу, в карпатських гірських районах велику перспективу мають такі види туризму, як етнографічний, сільський (зелений), туризм на природоохоронних територіях, активні види туризму – водний, гірськолижний, піший тощо. Натомість у приморських регіонах України (АР Крим, Одещина, Херсонщина, Миколаївщина) доцільно звернути увагу на розвиток пляжного відпочинку, винного туризму тощо.

Ще одним важливим аспектом, на нашу думку, є цільове використання надходжень в місцеві бюджети від сплати готельного збору. Доцільно кошти, що надходять до бюджетів за рахунок сплати туристичного збору, використовувати не для загальних потреб територіально-адміністративних одиниць, а цільово – на розвиток туристичної інфраструктури, організації ефективної роботи туристично-інформаційних центрів в туристичних дестинаціях, промо-кампанії регіонів та міст на внутрішньому та міжнародному туристичному ринку. Окрім цього, органи місцевого самоврядування не можуть ефективно вирішувати завдання в області розвитку туризму та рекреації через високий рівень централізації бюджетних ресурсів. За даними експертів Національного інституту стратегічних досліджень, діюча система бюджетного регулювання і міжбюджетних відносин забезпечує вилучення до Державного бюджету України 75 % бюджетного ресурсу, що формується в адміністративно-територіальних одиницях – територіальних

громадах міст, сіл і селищ. При цьому рівень вилучення характеризується стійкою тенденцією до зростання. Майже 90 % адміністративно-територіальних одиниць України є дотаційними, оскільки бюджетних ресурсів, що залишаються в їхньому розпорядженні, не вистачає для покриття всіх необхідних витрат; також це не забезпечує належної мотивації для збільшення дохідної частини місцевих бюджетів на основі залучення інвестиційних ресурсів, розвитку потенціалу регіональних економік і підвищення якості людського капіталу [1]. У зв'язку з цим, пропонуємо переглянути систему міжбюджетних відносин, і скоротити обсяги бюджетних стягнень із місцевих бюджетів, наприклад, частку сплаченого ПДВ (2–3 %) від діяльності готелів та ресторанів залишати у місцевих бюджетах.

Активне використання альтернативних джерел залучення інвестиційних ресурсів, зокрема, лізингу та комерційної концесії (франчайзингу). Для підтримання належного рівня послуг та постійного покращення привабливості готелю, ресторану, санаторію тощо, необхідно оновлювати основні засоби. Однак часто у суб'єктів господарювання не вистачає власних ресурсів для придбання сучасного обладнання. В такому випадку вони часто вдаються до кредитів, ремонту старого обладнання, залучення послуг зовнішніх організацій (наприклад, аутсорсинг послуг транспортних компаній замість купівлі власного транспортного засобу) тощо. Як альтернативний спосіб залучення інвестиційних ресурсів, пропонуємо розглядати лізинг.

Лізинг є формою інвестування коштів в основний капітал на зворотній основі, але не в грошовій, а в продуктовій (речовій) формі, тобто у формі переданого в користування майна. Власник майна (лізингодавець) по суті надає користувачу (лізингоодержувачу) фінансову послугу: він купує майно у власність, передає його на певний час користувачу і відшкодовує затрати за рахунок періодичних лізингових платежів лізингоодержувача. Таким чином, угода здійснюється на умовах терміновості, зворотності і платності у виді комісійних за надану послугу, як це має місце при кредитуванні. На жаль, сьогодні в РТК навіть за умов обмеженості джерел інвестиційних ресурсів, лізинг не набув широкого розповсюдження, перш за все, через недостатній розвиток інфраструктури ринку лізингу, недосконаліть законодавчого забезпечення лізингових відносин та психологічну неготовність керівників до здійснення лізингових операцій. Певні пільги щодо лізингової діяльності діяли в Україні до прийняття нового ПК: так, лізингові платежі не включались у базу оподаткування податку на прибуток підприємств.

Іншим альтернативним механізмом залучення інвестиційних ресурсів в РТК є франчайзинг. Цей вид відносин набуває все більшого поширення, особливо, коли мова йде про такі складники РТК, як готельне та ресторанне господарство. Позитивними аспектами розвитку франчайзингових відносин в РТК України є доступ до перевірених технологій, які успішно використовуються готелями по усьому світу. Проте існують також деякі обмеження, зокрема: робота по франшизі передбачає чітке дотримання стандартів обладнання готелів та послуг, що надаються, а це дещо обмежує можливості розвитку закладу.

Франчайзингові відносини у РТК України можна охарактеризувати швидше як такі, що ще тільки розвиваються. Так, на українському ринку функціонують такі мережі турагенств – "Галопом по Європах", "САМ", "Агенція гарячих путівок". Серед ресторанних мереж маємо згадати "Козирну карту", "Піцу Челентано", "Нашу карту", "Пузату хату", "Креденс кафе" та ін. У вітчизняному готельному секторі діють 2 національні мережі – "Рейкарц" та "Premier Hotels". Проте й міжнародні готельні бренди активно висловлюють зацікавлення в українському готельному ринку.

Якщо до економічної кризи 2009 р. міжнародних операторів цікавив здебільшого Київ, то тепер все більше уваги приділяється регіонам України, адже в регіонах теж є значний потенціал розвитку готельного господарства. Так, сьогодні міжнародні готельні оператори, окрім столиці, представлені у Донецьку, Запоріжжі, Севастополі, Львові, Алушті. Слід зазначити, що в Європі 35 % від загального номерного фонду припадає саме на мережеві готелі [7], в Україні ця цифра складає лише 5%, тому можемо прогнозувати, що найближчими роками відбуватиметься стрімкий розвиток відносин франчайзингу в готельному господарстві України.

Висновки

Проведені дослідження свідчать, що необхідною передумовою розвитку туризму в Україні є інтенсифікація інвестиційної діяльності, а відтак – побудова ефективного механізму її державного регулювання. Удосконалення механізму регулювання інвестиційної діяльності в РТК включає кілька аспектів, а саме: реформування органів державної влади, відповідальних за інвестиційні пріоритети комплексу; формування належного інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності в туризмі; активізація механізмів публічно-приватного партнерства, лізингових та франчайзингових відносин та ін. По кожному із напрямів удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в РТК України окреслено конкретні заходи задля їх реалізації, а також основні перешкоди та обмеження. Підкреслено, що ці заходи мають реалізовуватись послідовно та комплексно – лише за такої умови є можливою побудова дієвого та ефективного механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в туристичному бізнесі.

Перспективними напрямами подальших досліджень є вивчення іноземного досвіду державного регулювання інвестиційної діяльності в туризмі та його адаптація до українських реалій.

Література

1. ЄВРО-2012: напрями реалізації нагромадженого потенціалу регіонального розвитку. – К. : НІСД,

2012. – 46 с.

2. Sustainable Development of Tourism: Mission Statement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unwto.org/sdt/mission/en/mission.php

3. Друк В. Шляхи вдосконалення управління туристичною сферою на Прикарпатті / В. Друк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 10. – С. 128 – 132.

4. У Львові діятиме Туристичний Альянс. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://city-institute.org

5. Опис Проекту USAID "Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність" (ЛІНК). – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.linc.com.ua/ukr/about_USAID_Linc/ project_description/

6. Вуйцик О. Аналіз заходів урядів Греції та Великої Британії у стимулюванні інвестиційної діяльності в туризмі / О. Вуйцик // Географія і туризм: національний та міжнародний досвід : матеріали VI міжнародної наукової конференції. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2012. – С. 85 – 90.

7. Гостиничные сети в Европе – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prohotelia.com.ua

References

1. EURO – 2012: the directions of the achieved experience realization for the regional development. – Kyiv: NISD, 2012.

2. Sustainable Development of Tourism: Mission Statement. – [Electronic resource]. - Available from: http://www.unwto.org/sdt/mission/en/mission.php

3. Druk V. The ways of improvement of the tourist sphere management in Prykarpattya // Investments: practice and experience: №10/2012. – c. 128 – 132.

4. Tourism Alliance will operate in L'viv. – 2011. – Institute of the city. – [Electronic resource]. - Available from: http://city-institute.org

5. Project description USAID "Local investments and national competitiveness" (LINC). – 2012. - [Electronic resource]. - Available from: http://www.linc.com.ua/ukr/about_USAID_Linc/project_description/

6. Vuytsyk O. Analysis of the measures of Greek and British governments in tourism investment incentive // Geography and Tourism: international and national experience / The 6-th International Conference Materials. – L'viv: Publishing Centre of L'viv University, 2012. – pp. 85 – 90.

7. Hotel Chains in Europe – 2012. - [Electronic resource]. - Available from: http://prohotelia.com.ua

Надійшла 12.03.2013; рецензент: д. е. н. Мальська М. П.

УДК 658.8

О. А. КИРИК
Національний авіаційний університет, м. Київ

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАКОМПАНІЙ В СУЧАСНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

В статті розроблена методика та послідовність формування інноваційної моделі розвитку авіакомпанії. Досліджено світові тенденції інноваційного розвитку авіакомпаній. Охарактеризовано основні види інноваційних стратегій та представлені практичні аспекти їх вибору авіакомпаніями. Доведена необхідність адаптації авіакомпаній до умов глобального конкурентного середовища шляхом пошуку та впровадження результатів інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна стратегія, модель інноваційного розвитку авіакомпаній.

O. A. KYRYK
National Aviation University, Kyiv

ACTIVIZATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AIRLINES IN THE MODERN COMPETITIVE ENVIRONMENT

In article the technique and sequence of formation of innovative model of development of airline is developed. World tendencies of innovative development of airlines are investigated. Main types of innovative strategy are characterized and practical aspects of their choice are presented by airlines. The necessity of adapting to the conditions of airline global competitive environment by finding and implementing the results of innovative activity is proved.

Keywords: innovative development, innovative strategy, model of innovative development of airlines

Постановка задачі. Вітчизняні авіакомпанії є невід'ємною частиною світового ринку повітряних перевезень та щоденно стикаються з жорсткою конкуренцією з боку іноземних авіаперевізників, яка

безпосередньо впливає на ефективність їх функціонування. У зв'язку з цим гостро постає питання оптимізації діяльності авіакомпаній, ефективного використання їх ресурсного та інноваційного потенціалу. Для задоволення потреб споживачів авіакомпанії мають гарантувати високу безпеку польотів і регулярність рухів, оперативність і культуру обслуговування. Дані завдання можуть бути вирішені за допомогою впровадження результатів інноваційної діяльності на усіх етапах функціонування авіакомпанії.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблему інноваційного розвитку національної економіки взагалі та галузі авіаційних перевезень зокрема досліджували багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: О. Ареф'єва, С. Богданов, О. Брезіцька М. Грузд, В. Загорулько, В. Матвєєв, Л. Литвиненко, О. Пономарьов, Є. Сич, А. Сухоруков, В. Щелкунов та інші. С. Богданов порівнював переваги використання різних моделей розвитку цивільної авіації – інерційної, з енерго-сировинною орієнтацією та інноваційної – і дійшов висновку, що саме остання дозволяє забезпечити стійкі конкурентні позиції держави на міжнародному ринку [1, с. 48, 49]. Ануфрієва Є., Брезіцька О., Шкода Т. та інші провели дослідження факторів, які впливають на формування пріоритетних напрямків розвитку авіапідприємств та визначили стратегічні напрямки їх розвитку [2; 3, с. 9, 10; 4, с. 8–13]. Пріоритетні напрямки розвитку вітчизняної авіаційної галузі у середньо- та довгостроковій перспективі окреслені у відповідних державних програмах, зокрема у «Концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року», «Програмі розвитку державної системи використання повітряного простору України на 2010–2014 роки» та інших документах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема інноваційного розвитку є надзвичайно актуальною в наш час. Їй присвячені численні публікації як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, проте досліджуються лише загальні положення інноваційної діяльності підприємств, у той час як дослідження даного питання для авіакомпаній, зокрема вітчизняних, є вузько направленим. Здебільшого аналізуються проблеми інновацій в сфері технічного оснащення аеропортів, технологічного оновлення авіатранспортних підприємств, проводиться аналіз фінансових аспектів інноваційної діяльності в галузі авіації тощо. Таким чином інноваційному розвитку авіакомпаній з урахуванням економічних, політичних, соціальних факторів в літературі приділено недостатньо уваги. Саме від оптимізації інноваційних процесів у розрізі авіатранспортних підприємств залежить рівень конкурентоспроможності вітчизняної галузі повітряних перевезень.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження сучасних інноваційних тенденцій розвитку авіакомпаній в умовах конкурентного середовища, а також розробка базової моделі інноваційного розвитку для вітчизняних авіакомпаній.

Викладення основного матеріалу. Проблема інноваційного розвитку авіакомпаній, підвищення якості і ефективності управління їх потенціалом, оптимізація основних процесів авіатранспортної системи країни має соціальне, політичне, науково-технічне і економічне значення. Підвищення конкуренції на ринку авіаперевезень, особливо в умовах «відкритого неба», потребує вирішення питань стратегічного розвитку авіакомпаній з максимально можливим використанням нової техніки і технологій.

Для цивільної авіації України 2012 рік став роком збереження позитивних тенденцій розвитку. Як видно з табл.. 1, комерційні перевезення пасажирів, вантажів та пошти протягом року здійснювали 43 вітчизняні авіакомпанії, за статистичними даними виконано 106,1 тис. рейсів проти 105,3 тисяч у 2011 році. Середній процент комерційного завантаження міжнародних регулярних рейсів виріс з 53,9% у 2011 році до 62,4% у 2012 році, внутрішніх – з 52,7% до 56,1% відповідно. Кількість пасажирів, яка скористалась упродовж року послугами українських авіаперевізників, перевищила восьмимільйонну відмітку – перевезено 8,1 млн чоловік, тобто приріст до 2011 року становить 8% [5].

Таблиця 1

Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2012 рік

	Одиниці виміру	Всього		
		2011 р.	2012 р.	% 12/11
Перевезено пасажирів	тис. чол.	7504,8	8106,3	108,0
у т.ч. регулярними рейсами	тис. чол.	5452,4	5930,1	108,8
Виконані пасажиро-кілометри	Млрд пас. км	13,8	14.4	104.3
у т.ч. на регулярних рейсах	млрд пас. км	10,1	10,4	103,0
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	92,1	122,6	133,1
у т.ч. регулярними рейсами	тис. тонн	28,5	26,5	93,0
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	Млн ткм	370,6	363,1	98,0
у т.ч. на регулярних рейсах	Млн ткм	90,9	83,4	91,7
Виконано комерційних рейсів	тисяч	105,3	106,1	100,8
у т.ч. регулярних	тисяч	76,5	76,3	99,7

Серед факторів, які дозволяють вітчизняній авіатранспортній галузі вже багато років поспіль бути

на підйомі та посідати вагоме місце у транспортному комплексі – використання додаткових заходів в забезпеченні безпеки польотів, підвищення інвестиційної привабливості, модернізація парку повітряних суден та наземної інфраструктури, вміле поєднання мережі внутрішніх та міжнародних маршрутів. Певною мірою на основні виробничі показники роботи провідних вітчизняних авіапідприємств вплинуло проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу. Однак не можна не відмітити стійку залежність авіаційного ринку від економічного розвитку. Так, погіршення економічної ситуації наприкінці 2012 року призвело до значного зменшення попиту на пасажирські авіаперевезення (обсяги пасажирських перевезень українськими авіакомпаніями за період з жовтня по грудень залишились практично на рівні відповідного періоду 2011 року).

Адаптація до зміни ринкових умов є вимогою часу для всіх підприємств, авіакомпаній зокрема. Вона передбачає усвідомлення загроз та можливостей зовнішнього середовища (збір та оцінку інформації, аналіз загроз/можливостей, визначення рівня чутливості до цих змін), розробку адаптаційних заходів з урахуванням усіх аспектів діяльності підприємства та його потенціалу, реалізацію заходів щодо адаптації та оцінку їх ефективності [6]. Для здійснення таких адаптаційних змін авіакомпанія має обрати одну з наступних інноваційних стратегій: наступальну, оборонну чи імітаційну.

Наступальна стратегія – це тип агресивної інноваційної стратегії, що пов’язаний з бажанням підприємства досягнути технічного та ринкового лідерства, шляхом створення та впровадження нових продуктів. Наступальна стратегія передбачає: тісний зв’язок підприємства із світовими досягненнями науки та техніки, пряму залежність підприємства від наукових розробок, які фінансуються та здійснюються власними силами, можливість підприємства швидко реагувати та пристосовуватися до нових технологічних можливостей. Наступальна стратегія виправдовує себе при патентному захисті нової технології та створенні короткочасної монополії на прибуток новатора. Так, наприклад, «Singapore Airlines» стали першою авіакомпанією, яка запровадила безкоштовні напої та міні-гарнітури. Вона стояла біля витоків впровадження телекомунікаційних послуг на борту. «Singapore Airlines» першими почали здійснювати найтриваліший переліт в світі Сингапур – Нью-Йорк на літаках А340-500. У 2007 році «Singapore Airlines» першими ввели в експлуатацію найбільший у світі авіалайнер А380 [7].

Оборонна стратегія направлена на утримання конкурентної позиції підприємства на вже опанованому ринку. Головна функція такої стратегії полягає в активізації співвідношення «витрати – результат» в інноваційному процесі. Така стратегія потребує інтенсивних науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт. Підприємству з оборонною стратегією слід багато уваги приділяти рекламі, просуненню на ринок продукції, створенню розгалуженої мережі сервісу і технічного обслуговування, навчанню свого персоналу. У рамках використання цієї стратегії можна навести приклад "дешевої" авіакомпанія «JetBlue Airways», яка стала першою, що запропонувала пасажирам відеоекрани, вмонтовані в спинку кожного крісла, та послуги прямої трансляції телевізійних програм на борту. «AirTran» забезпечила доступ до радіопрограм, переданим через супутник, а також «Air Canada», що встановлює екрани в спинках крісел всіх нових літаків Embraer 175 і 190, планує згодом дооснастити весь свій парк літаків системами розваг в польоті, які є важливим елементом для мандрівників, особливо на далекомагістральних маршрутах.

Імітаційна стратегія – застосовується підприємствами, які мають сильні ринкові і технологічні позиції, та які не є першими у виробництві тих чи інших інновацій. При цьому копіюються основні споживчі властивості нововведень які випустили на ринок підприємства-новатори. Така стратегія частіше за все пов’язана з придбанням ліцензії на виробництво нового продукту. Так, наприклад, дану стратегію можуть обрати популярні у Європейському Союзі авіакомпанії типу low-cost, які крім низьких цін, мають ще й інші переваги (компанія «Wizz air»), а саме: такі авіаційні компанії добре вивчили та проаналізували потреби своїх клієнтів. Для їхніх споживачів не важливо, чи вилітає літак із найвідомішого аеропорту, чи буде їх багаж перевезено найретельнішим способом. Для такої категорії пасажирів важливо те, що вони можуть дістатися до іншої країни за найменший проміжок часу за найнижчою ціною. До недоліків пропозиції компанії low-cost належить те, що долетіти можна не до кожної країни й не до кожного міста певної держави.

Вибір авіакомпанією того чи іншого виду інноваційної стратегії необхідно здійснювати у певній послідовності, з урахуванням усіх сторін діяльності підприємства – специфіки послуг, що надаються, географічної присутності компанії, широти та структури маршрутної мережі, тарифної стратегії авіакомпанії, приналежності компанії до стратегічних авіаційних альянсів. Отже, вірно обрана інноваційна стратегія дає можливість авіакомпанії встановити, яким чином можна реалізувати існуючий інноваційний потенціал з урахуванням його теперішніх та очікуваних у майбутньому сильних і слабких сторін і при цьому досягти встановлених цілей.

Проте, щоб визначити теперішню і прототип бажаної майбутньої моделі інноваційного розвитку слід вивчити моделі авіакомпаній-конкурентів, оцінити їх положення на ринку:

- Аналіз моделей інноваційного розвитку авіакомпаній на міжнародному ринку та взаємозв’язок між ними. Визначення основних характеристик та елементів, що визначають їх інноваційну діяльність, дослідження еволюції формування інноваційного потенціалу. Визначення переважаючого типу конкуренції та загальна характеристика зовнішнього середовища.

- Аналіз типових стратегій інноваційної діяльності авіакомпаній України. Визначення конкурентного середовища вітчизняних авіакомпаній та лідерів ринку, історії їх успіху.

- Аналіз поточної стратегії інноваційного розвитку авіакомпанії. Визначення виду інноваційної стратегії авіакомпанії, її місця на ринку та рівня конкурентоспроможності. Аналіз основних елементів інноваційного та ресурсного потенціалу авіакомпанії, його ключових характеристик та дослідження залежності між ними. Проведення сегментування пасажирів авіакомпанії, аналіз відносин із контрагентами, тип організаційної структури та ін. Аналіз недоліків і визначення факторів успіху, SWOT-аналіз поточної моделі бізнесу авіакомпанії, в порівнянні з конкурентами.

- Визначення еталонного прототипу бажаної стратегії інноваційного розвитку авіакомпанії (чи її альтернативних варіантів). Встановлення загальних її параметрів.

- Визначення конкурентної стратегії авіакомпанії. За М. Портером це стратегія лідерства за витратами, спеціалізації (фокусування), диференціації. Визначення та аналіз цілей та завдань які планується досягти.

- Окреслення майбутніх змін авіакомпанії та обґрунтування їх необхідності.

- Трансформація та можлива адаптація обраної моделі інноваційного розвитку авіакомпанії.

- Формування оптимальної моделі інноваційної діяльності авіакомпанії. Визначення її переваг та недоліків, основних особливостей функціонування економічної ефективності.

Пошук та впровадження результатів інноваційної діяльності у роботу авіакомпаній є вимогою сучасності, зокрема розширення можливостей дистрибуції авіатранспортних послуг можна досягти за рахунок використання мобільних пристроїв. Зараз багато виробників мобільних телефонів пропонують програмне забезпечення MTT, що дозволяє компанії-партнеру надавати пасажирам широкий набір мобільних сервісів, включаючи бронювання квитків, зміну броні, вибір місця в літаку. Особливо зручною нова послуга є для ділових людей, які отримали можливість бронювати рейс, не відриваючись від переговорів і зустрічей. В якості позитивного прикладу впровадження мобільного Інтернету можна привести японських користувачів, які найчастіше заходять в Мережу через мобільний телефон, а не за допомогою персонального комп'ютера.

Зростає попит і на послуги телефонного та інтернет-зв'язку для пасажирів – головним чином під час дальніх перельотів. За найближчі 10 років компанія «Connexion by Boeing» розраховує отримати половину цього ринку, який вона оцінює в 4-5 млрд. дол.. Тобто Інтернет і мобільний зв'язок під час польоту вже реальність, а не майбутнє. Ще у 2003 році компанія «Boeing» спільно з авіаперевізником «Lufthansa» протестувала можливість надавати бортовий доступ в Інтернет, до якого могли б підключатися за допомогою Wi-Fi. Проект був заморожений і відновлений тільки у 2006 році, проте вже компанія «Panasonic Avionics Corporation» стала забезпечувати супутниковий доступ в Інтернет через Wi-Fi, а також обмін текстовими повідомленнями та інші послуги передачі даних по GSM / GPRS стільникових апаратів на авіалайнерах «Lufthansa». Окрім того, пасажири авіакомпанії «Emirates» користуються новим сервісом в тестовому режимі. Компанія обіцяє що Wi-Fi буде доступний на всіх літаках A380. Авіакомпанія «Delta» за допомогою служби Gogo також забезпечує доступ до мережі Інтернет на бортах своїх літаків, які виконують більш ніж 3000 рейсів в день в межах США. Пасажири авіакомпанії «Etihad Airways» на борту аеробуса A320 мають повний доступ до мобільного зв'язку. До середини 2013 року авіакомпанія «KLM-AirFrance» пообіцяла встановити на декількох бортах літаків можливість доступу до Інтернет. «Аерофлот» і «Трансаеро» також просунулися в цьому напрямку і обіцяють до кінця 2012 року впровадити можливість доступу до онлайнових послуг на борту, але послуга може бути доступна тільки після підйому на висоту не менше 3000 метрів, згідно з правилами. Окрім вище перелічених авіакомпаній, на сьогоднішній день Інтернет і послуги мобільного зв'язку можливі на бортах літаків авіакомпаній «Air New Zealand», «Oman Air», «TAM», «SAS», «Norwegein Airlines». Дзвінки з мобільних телефонів здійснюються у відповідності з міжнародним роумінгом, залежно від умов постачальника послуг мобільного зв'язку пасажира.

Авіакомпанії, що надають пасажирам можливість бронювання квитків через Інтернет, одержують конкурентну перевагу, ігнорувати яку стає важко не лише колегам-перевізникам, але й агентствам з продажу перевезень. Останні з "авіакас" перетворюються в Тревел-консультантів як для індивідуальних, так і для корпоративних мандрівників і в свою чергу висувають до GDS нові вимоги. GDS вже не можуть собі дозволити залишатися суто дистрибутивними системами і змушені інвестувати в розробку інтегрованих IT-рішень. Тим часом низькотарифні авіакомпанії, пропонуючи продукт "без надлишків", змінюють уявлення пасажирів про авіаперельоти, змушуючи традиційних перевізників переглядати свої маркетингові стратегії. Інтернет, електронні засоби оплати, впровадження електронних квитків та систем самореєстрації на рейс, неминучий перехід до більш прозорих бізнес-процесів (у їх числі і тарифоутворення) припускають новий ступінь свободи пасажира, підвищують його роль як керуючого процесом організації перевезення.

Очевидно, що створення умов, що задовольняють обидві сторони, тобто рішення, ефективні як для постачальника послуг, так і для їх споживача, під час всього перельоту – від відправлення до прибуття, сприяє розвиток технологій. Наприклад, згідно вимог IATA до кінця 2008 р. всі аеропорти були оснащені системами обробки BCBP – bar coded boarding passes, а до кінця 2010 р. всі посадочні талони повинні були містити штрих-код. Використання кіосків самообслуговування в аеропорту скорочує пасажирам час

очікування; при цьому економляться корисні площі, знижуються витрати перевізників на персонал та операційні витрати. Кількість пасажирів аеропорту "Бориспіль", які віддають перевагу самостійній реєстрації на рейс, щодня зростає. Так, за перші три тижні 2013 року в терміналі "D" кіосками самореєстрації скористалися 3786 пасажирів. З метою створення комфортних умов перебування пасажирів в аеропорту "Бориспіль", в терміналі "D" планується встановити ще чотири кіоски CUSS (англ. Common Use Self Service). Зараз зареєструватися за допомогою кіосків CUSS пасажир може на рейси авіакомпаній «KLM», «Air France», «Lufthansa» і «Austrian Airlines». Ведуться переговори із залучення решти провідних авіаперевізників. Кіоски самостійної реєстрації пасажирів CUSS були встановлені в терміналі "D" в 2012 році [8]. Кіоски CUSS обладнано сенсорним екраном, паспортрідером, зчитувачем 2D bar кодів, зчитувачем кредитних карт і принтером посадкових талонів. За даними IATA, в порівнянні з традиційною реєстрацією на рейс за допомогою персоналу авіакомпанії або аеропорту, середня тривалість якої становить 3,5 хв (не рахуючи часу, проведеного в черзі), реєстрація через кіоски CUSS займає 2,5 хв, включаючи здачу багажу, або 1,5 хв без багажу. Статистика показує, що за годину через традиційну стійку проходить в середньому 22 пас., тоді як кіоски CUSS здатні обробляти до 40 пас. за цей же час. Авіакомпанії у свою чергу отримують додаткові переваги завдяки більш оперативному і повному обміну інформацією між базами даних аеропорту та перевізника [9].

Процес просування продуктів і послуг авіакомпанії можна представити як послідовність трьох основних компонентів: інформування, позиціонування, тобто створення умов для вибору, і формування переваг. Інтернет дозволяє ефективно вирішувати тільки першу задачу. Вироблення переваг, лояльності – набагато більш складна проблема, і не завжди дії, спрямовані на її вирішення, дають гарантований результат. Традиційні засоби просування, реклама і знижки не дають того ефекту, який забезпечують бонусні програми. Неконтрольоване зростання витрат на пряму рекламу, розсилки, маркетингові акції і т. д. призводить до зростання собівартості продукту при постійному зниженні ефективності. Знижки тимчасово збільшують лояльність клієнтів, однак знижують маржу і провокують цінові війни. На цьому тлі ефективність пошуку і впровадження інновацій пояснюється тим, що вони сприяють створенню постійного стимулу до розвитку, підкріпленого не тільки фінансовою мотивацією, але й емоційної, усвідомленням особливого статусу, що, в свою чергу, створює якусь прихильності до бренду за його ексклюзивність і ноу-хау.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про недостатній рівень впровадження результатів інноваційної діяльності вітчизняними авіакомпаніями, які для отримання унікальних конкурентних переваг, забезпечення економічної ефективності діяльності, виходу на міжнародний ринок мають йти шляхом інноваційного розвитку. В умовах глобалізації авіаперевезень, для стабільного динамічного економічного зростання вітчизняних авіапідприємств на світових ринках слід реалізувати широкомасштабну організаційно-економічну та техніко-технологічну модернізацію з активним використанням як радикальних, так і поліпшувальних інновацій з використанням існуючих можливостей авіакомпаній та залучених інвестицій. Авіатранспортна галузь є надзвичайно капітало- та наукоємною, тому проблема підвищення інноваційної активності авіатранспортних підприємств України є першочерговим завданням для забезпечення ефективного їх функціонування, а також конкурентоспроможності як окремих підприємств цивільної авіації на національному та міжнародному ринках авіаперевезень, так і авіаційної галузі в цілому.

Література

1. Богданов С.В. Проблемы перехода к инновационной модели развития рынка авиационных перевозок России / С.В. Богданов // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 2 (2). – С. 46–54.

2. Ануфрієва Є.І. Розробка механізму формування інноваційної стратегії технологічного оновлення авіатранспортного підприємства / Є.І. Ануфрієва // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К. : НАУ, 2010. – № 27. – С. 44–52

3. Брезіцька О.В. Передумови формування стратегічних напрямів розвитку авіатранспортних підприємств / О.В. Брезіцька // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 6–11.

4. Шкода Т.Н. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності авіапідприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Т.Н. Шкода. – К., 2006. – 22 с.

5. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Державна авіаційна служба. – Режим доступу : http://www.avia.gov.ua/documents/diyalnist/%20pidsumky%20 diyalnosti/23725.html.

6. Литвиненко Л.Л. Адаптація бізнес-моделі авіакомпанії до умов глобального конкурентного середовища / Л. Л. Литвиненко // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – Тернопіль, 2010. – С. 233–237.

7. Авиакомпания «Singapore airlines» поделилась секретами успешного бренда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aviaport.ru/digest/2008/11/28/162108.html

8. В аеропорту Бориспіль стають популярними “кіоски самореєстрації” пасажирів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.avianews.com.ua/2013/01/29/kiosky-samo/

9. Новые технологи – ключ к сокращению издержек авиакомпаний и удовлетворению клиентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ato.ru/content/balansiruya-mezhdu-komfortom-i-zatratami

References

1. Bogdanov S.B. Problemy perehoda k innovacionnoj modeli razvitija rynka aviacionnyh perevozok Rossii, Sovremennaja ekonomika: problemy i reshenija, 2010, No. 2, pp. 46-54.

2. Anufriieva Ye.I. Rozrobka mekhanizmu formuvannia innovatsiinoi stratehii tekhnolohichnoho onovlennia aviatransportnoho pidpryiemstva, Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury, 2010, No. 27, pp. 44-52

3. Brezitska O.V. Peredumovy formuvannia stratehichnykh napriamiv rozvytku aviatransportnykh pidpryiemstv, Ekonomika, finansy, pravo, 2009, No. 10, pp. 6-11.

4. Shkoda T.N. Formuvannia stratehii pidvyshchennia konkurentospromozhnosti aviapidpryiemstv, avtoref. dys. k.e.n.,, 2006, p. 22.

5. Pidsumky diialnosti aviatsiinoi haluzi Ukrainy za 2012 rik, Derzhavna aviatsiina sluzhba, http://www.avia.gov.ua/documents/diyalnist/%20pidsumky%20diyalnosti/23725.html.

6. Lytvynenko L. L. Adaptatsiia biznes-modeli aviakompanii do umov hlobalnoho konkurentnoho seredovyshcha, Ekonomichnyi analiz, Ternopil, 2010, pp. 233-237

7. Aviakompanija Singapore airlines podelilas' sekretami uspeshnogo brenda, http://www.aviaport.ru/digest/2008/11/28/162108.html

8. V aeroportu Boryspil staiut populiarnymy “kiosky samoreiestratsii” pasazhyriv, http://www.avianews.com.ua/2013/01/29/kiosky-samo/

9. Novye tehnologi – kljuch k sokrashheniju izderzhek aviakompanij i udovletvoreniju klientov, http://www.ato.ru/content/balansiruya-mezhdu-komfortom-i-zatratami

Надійшла 18.03.2013

УДК [005.591.6:615.012](477.54)

О. І. ГАРАФОНОВА
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Для успішного впровадження інновацій на підприємстві необхідним є обґрунтування вибору того чи іншого інноваційного проекту, тому в статті запропонована система показників оцінки економічної ефективності впровадження інновацій, яка дає можливість визначити найпривабливіший проект.

Ключові слова: показники комерційної ефективності, показники економічної ефективності, показники бюджетної ефективності, чиста теперішня вартість проекту ,термін окупності інвестицій, внутрішня норма рентабельності.

O. I. GARAFONOVA
Kyiv National University of Culture and Arts

SYSTEM OF EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INNOVATION IN PHARMACEUTICAL INDUSTRY ENTERPRISES

For successful innovation in the enterprise requires a justification for the choice of an innovation project, so the article proposed system of indicators to measure the economic efficiency of innovation that allows us to identify the most attractive.

Keywords: indicators of business performance indicators of economic performance indicators of fiscal performance, the net present value of the project, payback period, internal rate of return.

Постановка задачі. В сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів і економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можуть фінансуватись тільки після економічної оцінки кожного з можливих їх варіантів. Слід зважати на те, що підприємства будують свою діяльність в напрямі досягнення своїх локальних цілей, перш за все можливості успішно функціонувати на ринках виробництва нових товарів і послуг, які з'являються в результаті впровадження нових технологій.

Важливість оцінювання економічної ефективності інноваційного проекту полягає в обґрунтуванні величини показників, які є в його структурі, що відображають можливості і загрози підприємства щодо

розробки і впровадження інновацій. З огляду на це, наявність необхідних ресурсів, обґрунтування їхньої потреби для здійснення інноваційної діяльності виступають першочерговими чинниками формування інноваційного проекту, сприяють посиленню конкурентних позицій вітчизняних підприємств на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам різних аспектів інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств присвячені дослідження іноземних та вітчизняних вчених: І. Ансоф, В. Геєць, А.Гриньов, П. Завлін, С.Ілляшенко, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов, М. Фучик, М. Чумаченко, Н. Чухрай, Й. Шумпетер, та ін. Але у сучасних умовах відчувається недостатність комплексних економічних розробок питань формування єдиного підходу до оцінки економічної ефективності впровадження інновацій на підприємстві.

Постановка задачі. Існуючі підходи до оцінювання економічної ефективності впровадження інновацій, які переважно відображають оцінку окремих його складових, не враховуючи взаємозв'язку цих оцінок на різних етапах інноваційної діяльності.

Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні науково-методичних, теоретичних положень і теоретичних засад функціонування системи показників оцінки економічної ефективності інноваційного проекту сучасного підприємства.

Питання економічної ефективності при плануванні проектів розглядаються в різних масштабах та на різних стадіях планування. Відповідно розрізняють і методи, що застосовуються на окремих етапах планування та оцінки:

На етапі проведення технічного аналізу та при плануванні фінансування проекту, коли відомі не всі умови підприємницької діяльності, вибір здійснюється на практиці за допомогою спрощеного часткового аналізу; на вирішальній стадії оцінки необхідно розглянути проект у цілому, беручи до уваги результати часткового аналізу, а потім прийняти позитивне або відхиляюче проект-рішення. Це здійснюється за допомогою глобальних моделей. Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат проекту з погляду його учасників. Виділяють такі показники ефективності проекту: показники комерційної ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників; показники економічної ефективності, які враховують народногосподарські вигоди й витрати проекту, включаючи оцінку екологічних та соціальних наслідків, і допускають грошовий вимір; показники бюджетної ефективності, які відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного та місцевого бюджетів.

Для розрахунку цих показників можуть використовуватись однакові формули, але значення вихідних показників для розрахунків істотно відрізнятимуться. Залежно від тривалості циклу проекту оцінка показників ефективності може бути різною.

Розрізняють три основні методи визначення ефективності проектів на початкових етапах проведення технічного аналізу, які не враховують фактор часу або враховують його неповністю: порівняння витрат; порівняння прибутку; порівняння рентабельності, до якого належить як спеціальний випадок статистичний метод окупності (pay-back).

До найпростіших показників ефективності проектів, які застосовується при проведенні технічного аналізу відносять: капіталовіддачу (річні продажі, поділені на капітальні витрати); оборотність товарних запасів (річні продажі, поділені на середньорічний обсяг товарних запасів); трудовіддачу (річні продажі, поділені на середньорічну кількість зайнятих робітників і службовців).

Однак ці показники належать до числа показників моментного статичного ряду і не враховують динамічних процесів у їх взаємозв'язку.

Для оцінки ефективності проектів доцільніше використовувати показники, які дають змогу розрахувати значення критеріїв ефективності проектів, беручи до уваги комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники. Правильне визначення обсягу початкових витрат на проект є запорукою якості розрахунків окупності проекту.

При аналізі ефективності проекту використовують такі показники:

1. Сума інвестицій - це вартість початкових грошових вкладень у проект, без яких він не може здійснюватись. Ці витрати мають довгостроковий характер. Сума інвестицій у фінансові активи являє собою номінальну суму витрат на створення цих активів;

2. Грошовий потік - дисконтований або недисконтований дохід від здійснення проекту, який включає чистий прибуток та амортизаційні відрахування, які надходять у складі виручки від реалізації продукції;

3. Чиста теперішня вартість проекту - Net Present Value (NPV). Це найвідоміший і найуживаніший критерій. Якщо NPV позитивна, то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проекту вистачить лише для відновлення вкладеного капіталу. Якщо NPV менше нуля - проект не приймається.

$$NPV = \sum_{i=1}^{N} \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv,$$

NPV – чиста приведена вартість;

NCFi - чистий грошовий потік для і-го періоду,

Inv - початкові інвестиції;

r - ставка дисконтування (вартість капіталу, залученого для інвестиційного проекту).

Основна перевага NPV полягає в тому, що всі розрахунки проводяться на основі грошових потоків, а не чистих доходів. Окрім того, ефективність головного проекту можна оцінити шляхом підсумовування NPV його окремих підпроектів. Це дуже важлива властивість, яка дає змогу використовувати NPV як основний критерій при аналізі проекту.

Основним недоліком NPV є те, що її розрахунок вимагає детального прогнозу грошових потоків на термін життя проекту. Часто робиться припущення про постійність ставки дисконту.

4. Термін окупності інвестицій - час, протягом якого грошовий потік, одержаний інвестором від втілення проекту, досягає величини вкладених у проект фінансових ресурсів. Термін окупності проекту використовується переважно в промисловості.

$$PP = \frac{K_0}{CF_{CP}},$$

де *PP* - строк окупності інвестицій (років);

K_0 - первісні інвестиції;

CFcp - середньорічні грошові надходження від реалізації інвестиційного проекту.

Це один із найбільш часто вживаних показників оцінки ефективності капітальних вкладень. На відміну від показників, які використовуються у вітчизняній практиці, показник «термін окупності капітальних вкладень» базується не на прибутку, а на грошовому потоці з приведенням коштів, які інвестуються в інновації та суми грошового потоку до теперішньої вартості.

5. Внутрішня норма рентабельності — Internal Rate of Return (IRR) У літературі зустрічаються й інші назви: внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня норма прибутковості. Це рівень ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість проекту за його життєвий цикл дорівнює нулю.

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} \cdot (r_2 - r_1),$$

IRR - це ставка дисконтування при якій дисконтована вартість грошових надходжень дорівнює дисконтованій вартості платежів;

NPV - чиста приведена (поточна) вартість проекту;

r_1 - ставка дисконтування при якій *NPV*>0;

r_2 - ставка дисконтування при якій *NPV*<0.

IRR проекту дорівнює ставці дисконту, при якій сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам, тобто *IRR* є ставкою дисконту, при якій *NVP* проекту дорівнює нулю. *IRR* дорівнює максимальному проценту за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні. Розрахунок *IRR* проводиться методом послідовних наближень величини *NPV* до нуля за різних ставок дисконту.

6. Індекс прибутковості (*J*) є відношенням суми наведених ефектів (різниця вигід і поточних витрат) до величини інвестицій:

$$j_r = \frac{\sum_{t=0}^{T_P} Д_t \cdot a_t}{\sum_{t=0}^{T_P} K_t \cdot a_t},$$

$Д_t$ - дохід у періоді t;

K_t - розмір інвестицій в інновації в періоді t.

J тісно пов'язаний із NPV. Якщо NPV позитивна, то й $J > 1$, і відповідно, якщо $J > 1$, проект ефективний, якщо $J < 1$ - неефективний.

Висновки. Проект розпочинається з формування ідей проекту, розробки концепції його реалізації та її обґрунтування. Попередні дослідження ідеї проекту ґрунтуються на аналізі трьох напрямків:

дослідження регіонів (виявлення можливостей у даному регіоні); виробничі дослідження (виявлення можливостей у фармацевтичній галузі); дослідження природних ресурсів, сільськогосподарської та фармацевтичної продукції тощо.

Передпроектне дослідження повинно містити обґрунтування технічної та економічної можливості виконання проекту. Обов'язково потрібно визначити також джерело ризику.

У заключних проектних дослідженнях проводять техніко-економічний аналіз, фінансовий аналіз та загальноекономічний аналіз.

Фінансовий аналіз може складатися з таких етапів:

1. Спільне представлення потоків надходжень та виплат проекту.
2. Представлення джерел фінансування (власний та позиковий капітал).
3. Складання планових балансів для зовнішнього представлення, планування ліквідності.
4. Розрахунок економічної ефективності.
5. Оцінка проекту за допомогою стандартних критеріїв інвестиційних розрахунків.

Загальноекономічний аналіз включає опис загальної економічної ситуації, спільне представлення витрат та вигід проекту, які торкаються національних економічних суб'єктів, переоцінку витрат та результатів за національно-економічними критеріями тощо.

Необхідно також здійснити екологічну та соціальну експертизу майбутнього проекту та зробити загальні висновки.

Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат проекту з погляду його учасників. Виділяють такі показники ефективності проекту: показники комерційної ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників; - показники економічної ефективності, які враховують народногосподарські вигоди й витрати проекту, включаючи оцінку екологічних та соціальних наслідків і допускають грошовий вимір; показники бюджетної ефективності, які відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного та місцевого бюджетів.

При аналізі ефективності проекту використовують такі показники: сума інвестицій, грошовий потік, чиста теперішня вартість проекту, термін окупності проекту, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості.

Література

1. Борейко В.І. Інновації як основа економічного зростання // Актуальні проблеми економіки, 2008.- № 9. - 2008.- С. 42-48.

2. Захарін С.В. Інновації як чинник сталого економічного розвитку України // Проблеми науки, 2004. - № 7. - С. 6-14.

3. Мартиненко В. Інвестиції в інновації: проблеми та шляхи їх розв'язання // Вісник національної академії державного управління при Президентові України, 2005. - № 3.- С. 227-236.

References

1. Boreyko V.I. Innovation as a basis for economic growth // Current Economic Issues, 2008. - № 9. - 2008.-С. 42-48.

2. Zaharin S.V. Innovation as a factor of sustainable economic development of Ukraine // Problems of Science, 2004. - № 7.-С. 6-14.

3. Martynenko V. Investing in innovation: problems and solutions // Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, 2005. - № 3.-С. 227-236.

Надійшла 18.03.2013; рецентент: д. е. н. Орлов П. А.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 338.242.4:351.862.6(477)

А. Д. ГЛУШКО
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Метою статті є визначення сутності державної регуляторної політики на категоріальному рівні та розробка механізму оцінювання ефективності державної регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки. Пізнання сутності регуляторної політики здійснено через пізнання економічних законів, що реалізуються в практиці господарювання, а саме закону попиту і пропозиції, закону вартості, закону конкуренції, закону грошового обігу. Розглянуто взаємозв'язок та взаємозалежність державної регуляторної політики з об'єктивними економічними законами. Проведено аналіз досягнення цілей і показників, визначених у прогнозах економічного і соціального розвитку України. Даний аналіз дав можливість оцінити заходи регуляторних органів у напрямі забезпечення фінансово-економічної безпеки. Проведеними дослідженнями встановлено залежність ефективності регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки в країні від врахування та рівня реалізації економічних законів в практиці господарювання. Аналіз державної регуляторної політики дав змогу виявити позитивні тенденції в забезпеченні фінансово-економічної безпеки в країні, що підтверджується основними макроекономічними показниками.

Ключові слова: державна регуляторна політика, фінансово-економічна безпека, економічні закони, регуляторні заходи.

A. D. GLUSHKO
Poltava national technical university named in honor of Yurii Kondratyuk

STATE REGULATORY POLICY IN THE SYSTEM OF PROVIDING OF FINANCIAL ECONOMIC SAFETY IN UKRAINE

The purpose of the article is definition of the essence of state regulatory policy in the categorical level and developing a mechanism for evaluating the effectiveness of state regulatory policy in the system of ensuring the financial and economic safety. The cognition of the essence of regulatory policy through the cognition of economic laws (the law of demand and supply, the law of value, the law of competition, the law of monetary circulation), which are realized in the economic practice, has been implemented. The correlation and interdependence of state regulatory policy and the objective economic laws has been considered. The analysis of the achievement of indicators as defined in the forecasts of economic and social development of Ukraine has conducted. The analysis provided the opportunity to estimate measures of regulatory bodies in the direction of providing financial economic safety. The dependence of the efficiency of regulatory policy in the system of ensuring the financial and economic safety in the country from the level of implementation of economic laws in the economic practice has been established. The analysis of state regulatory policy provided the opportunity to reveal positive trends in the provision of financial economic safety in the country, which is confirmed by the main macroeconomic indicators.

Keywords: state regulatory policy, financial economic safety, economic laws, regulatory measures.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою державної регуляторної політики є її здатність забезпечити розвиток ефективних методів державного регулювання економічними процесами та фінансово-економічну безпеку національної економіки. Регуляторна політика має бути спрямована на реалізацію узгодженої, збалансованої, скоординованої системи заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. При цьому закономірним постає питання раціонального поєднання та узгодження державного регулювання процесами соціально-економічного розвитку в національній економіці з дією об'єктивних економічних законів з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем реалізації державної регуляторної політики присвячені праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених у галузі держаного управління та регулювання економіки. Серед науковців слід відзначити наукові роботи З.С. Варналія, К.М. Ляпіної, Д.В. Ляпіна, Д.М. Стеченка, О.В. Кужель, В.І. Ляшенка, Б. Кемпла, В. Віскузі, Дж. Стиглера, С. Пельцмана та інших вчених. Проте, у зв'язку з постійним підвищення актуальності питання фінансово-економічної безпеки національної економіки, проблема ефективності реалізації державної регуляторної політики потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. У статті поставлені наступні задачі:

1) визначення сутності державної регуляторної політики на категоріальному рівні з точки зору дії економічних законів;

2) розробка оціночного механізму щодо ефективності державної регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки в країні прямо та побічно залежить від врахування та рівня реалізації економічних законів в практиці господарювання. Тому пізнання сутності регуляторного процесу

правомірно здійснити через пізнання відповідних економічних законів, які забезпечують постійні, сталі причинно-наслідкові зв'язки між явищами (причини, фактори та наслідки).

У даному разі, з точки зору предмету дослідження, до економічних законів, які забезпечують процес пізнання регуляторної діяльності, як було встановлено у процесі дослідження, правомірно відносяться: закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, закон попиту і пропозиції, закон вартості, закон конкуренції, закон грошового обігу.

Механізм дії економічних законів передбачає послідовність розвитку внутрішніх суперечностей різних груп та типів економічних законів, а отже боротьбу суперечливих сторін, чинників, що їх визначають [1].

Закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил є всезагальним економічним законом, який виражає сталі зв'язки між прогресом продуктивних сил та еволюцією виробничих відносин. Продуктивні сили в діалектичній єдності з відносинами економічної власності формують суспільний спосіб виробництва, що відкриває конструктивний шлях для вивчення процесу їх взаємодії.

Розвиваючись динамічніше, продуктивні сили вступають у суперечність з відносинами власності, сприяючи встановленню розвиненіших форм власності. Закон відповідності передбачає плюралізм різних форм власності за одночасного домінування одного з них. Дане положення враховується при провадженні раціональної регуляторної політики.

Закон попиту і пропозиції належить до загальних економічних законів. Діалектична залежність попиту і пропозиції полягає в тому, що пропозиція формує попит через асортимент виготовлених товарів і послуг та їх ціни, а попит визначає обсяг і структуру пропозиції. Рівновага між ними є індикатором збалансованого і пропорційного розвитку суспільного виробництва. Попит і пропозиція не завжди врівноважують одне одного. Нерівновага виникає об'єктивно внаслідок розвитку науково-технічного прогресу, розбіжності у кількісному та структурному аспектах попиту і пропозиції. Таким чином, збалансування попиту і пропозиції на макрорівні є одним із завдань регуляторної політики.

Закон вартості є загальним економічним законом, який виражає зв'язки між суспільно необхідною працею і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту та пропозиції. В сучасних умовах механізм дії закону вартості базується на відхиленні ринкових цін від вартості під впливом попиту та пропозиції. Таке відхилення сигналізує виробникам, в якому напрямі слід змінити розподіл ресурсів між різними галузями виробництва. Проте даний механізм регулювання пропорцій виробництва є недосконалим, оскільки сигналізує про необхідність змін після того, як виникли диспропорції. Тому розвинута економіка потребує планомірної регуляторної діяльності з боку органів державної влади.

Закон конкуренції відображає наявність зв'язків та відносин (відповідно і суперечностей) між економічними суб'єктами (передусім виробниками), які є примусовою силою у боротьбі за найвигідніші умови виробництва, збуту, привласнення максимальних доходів. Даний закон виконує роль рушійної сили розвитку економічної системи. Зокрема й тому, що пронизує інші економічні закони, у яких є суперечливі сторони: закон вартості (через механізм суперечливої взаємодії індивідуального і суспільно необхідного часу; цінами і вартістю), закон попиту і пропозиції та ін.

Окремі форми недосконалої конкуренції, зокрема монополія й олігополія, пригнічують, послаблюють досконалі форми конкуренції, які є найпотужнішими з погляду рушійних сил розвитку економічної системи. Тому регуляторна діяльність має бути спрямована на формування комплексу заходів, спрямованих на недопущення критичних форм руйнування конкурентних сил.

Суть закону грошового обігу полягає в тому, що кількість грошей, необхідна для обігу товарів, повинна дорівнювати сумі цін усіх проданих товарів, поділеній на середнє число оборотів однойменних одиниць грошей. Надмірний випуск паперових грошей, кількість яких перевищує існуючу товарну масу, призводить до зниження купівельної спроможності грошових одиниць, тобто інфляції. Відновлення ефективного функціонування грошової системи можливе лише на основі подолання негативних економічних і суспільних явищ, що виникли. Однак при цьому обов'язковими є регуляторні заходи, безпосередньо спрямовані на подолання інфляції.

Усі закони економічного розвитку мають спільні форми та інструменти свого реального прояву. До цих елементів належать ціна, прибуток, заробітна плата, процент, рента, попит, пропозиція і конкуренція. Саме вони є інструментами механізму ринкового саморегулювання [2].

Проте, як зазначалося вище, ринкові регулятори не є універсальним механізмом управління процесами соціально-економічного розвитку в національній економіці. У зв'язку з цим, регуляторна політика має забезпечувати реалізацію комплексу заходів, спрямованих на подолання антагоністичних форм розвитку суперечностей, формування науково-обґрунтованої системи управління національною економікою, передусім шляхом використання правових та адміністративних важелів. Таким чином, механізм використання економічних законів регуляторними органами визначає ефективність розвитку національної економіки та забезпечення фінансово-економічної безпеки в країні.

Дослідження ефективності державної регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки передбачає вивчення регуляторних заходів, що впроваджуються органами державної

влади з метою досягнення соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, захисту національних інтересів, стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз. У рамках дослідження правомірно провести аналіз досягнення цілей і показників, визначених у прогнозах економічного і соціального розвитку України, що дасть можливість оцінити заходи регуляторних органів у напрямі забезпечення фінансово-економічної безпеки.

У 2004 році, під керівництвом Прем'єр-міністра України, було розроблено Стратегію економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції», в якій визначено довгострокові цілі і пріоритети національної економіки, в тому числі необхідність досягнення фінансово-економічної безпеки, а необхідною умовою їх забезпечення визнано ефективну державну регуляторну політику.

Після кризових явищ 1998-1999 рр., в національній економіці почали відбуватися позитивні зрушення: відмічається динаміка економічного зростання, стабільність національної грошової одиниці, піднесення добробуту населення. Так, упродовж 2000-2003 рр. реальний ВВП зріс на 33 %, обсяги промислового виробництва збільшились на 60,3 %, продукції сільського господарства – на 10 %, оборот роздрібної торгівлі – на 73,8 %, реальна заробітна плата – на 61 %. Зміцніла позиція національної економіки на світовому ринку: обсяги експорту упродовж 2000–2003 рр. зросли на 79,8 % [3].

Необхідність закріплення і подальшого розвитку позитивних тенденцій в національній економіці вимагало підвищення якості державного управління соціально-економічними процесами. У зв'язку з цим, 11 вересня 2003 року було прийнято Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Законодавче закріплення основ регуляторної політики було спрямоване на підвищення економічної доцільності й ефективності, соціальної спрямованості регуляторних заходів.

Стратегією економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. було утверджено соціально орієнтований структурно-інноваційний шлях розвитку та визначено його три етапи, кожен з яких передбачає досягнення наступних макроекономічних показників:

І етап (2004–2005 рр.) – період якісних перетворень в економічній та соціальній сферах, забезпечення довгострокового економічного зростання, зміцнення конкурентоспроможності національної економіки. У відповідності до зазначених цілей заходи державної регуляторної політики мають забезпечити закріплення середньорічних темпів зростання ВВП на рівні 6–7 % (в рамках стратегії випереджального розвитку), інвестицій в основний капітал – 10-12 %, інфляції – 5–6 %, реальних доходів населення – 7–8 %.

ІІ етап (2006-2009 рр.) – період розгорнутого економічного зростання на основі утвердження механізмів структурно-інноваційної моделі соціально-орієнтованої економіки, упорядкування відносин власності. У відповідності до зазначених цілей заходи державної регуляторної політики мають забезпечити середньорічні темпи зростання ВВП на рівні 7,1 %, інвестицій в основний капітал – 12–13 %, інфляції – 4–5 %, реальних доходів населення – 7-8 %.

ІІІ етап (2010–2015 рр.) – період закріплення стійких темпів економічного зростання з акцентами на вирішення комплексу соціальних проблем. У зазначений період середньорічні темпи зростання ВВП мають становити 6 %, інвестицій в основний капітал – 11,7 %, інфляції – 3–4 %, реальних доходів населення – 6 %.

Прогнози першого, другого та третього етапів економічної динаміки характеризують базовий варіант розвитку національної економіки. Проте Стратегією економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. передбачено розвиток національної економіки за оптимістичним та песимістичним сценаріями.

Проаналізуємо ступінь досягнення запланованих показників (табл. 1).

Згідно з результатами таблиці у першому періоді, за винятком індексу споживчих цін та реальної заробітної плати, фактичні макроекономічні показники розвитку національної економіки були наближені до запланованих.

Другий період характеризується негативними тенденціями: запланований рівень макроекономічного зростання національної економіки не був досягнутий. Така ситуація була спричинена різким зниженням визначених показників у 2009 році у зв'язку з фінансовою кризою.

У 2010–2012 рр. соціально-економічне становище України стабілізувалося і відбулося відновлення економічного зростання. Середній за період індекс споживчих цін знизився до найменшого, порівняно з попередніми періодами, рівня. Проте спостерігаються високі темпи зростання імпорту, що сигналізує про необхідність впровадження регуляторних заходів для захисту національних товаровиробників.

Таким чином, порівняння прогнозних та фактичних значень основних макроекономічних індикаторів дає змогу зробити висновок про дієвість державної регуляторної політики. На рис. 1 представлено прогнозні і фактичні значення ВВП за три періоди та фактичне значення ВВП без урахування 2009 р. Показник фактичного ВВП без урахування 2009 року засвідчує правильність обраного курсу регуляторної політики. Оскільки різке падіння ВВП у другому періоді є наслідком саме світових кризових явищ, що не оминули національну економіку.

Фінансова криза в Україні 2008-2009 рр. визначила необхідність проведення реформ в національній економіці з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки в країні, сталого розвитку національної економіки, підвищення добробуту суспільства. Зазначені цілі має забезпечити ефективна державна регуляторна політика.

Таблиця 1

Прогноз та фактичне досягнення основних макроіндикаторів економіки України за базовим сценарієм [3–5]

Показники	Середньорічний темп приросту за етап					
	прогноз			факт		
	2004–2005 рр.	2006–2009 рр.	2010–2015 рр.	2004–2005 рр.	2006–2009 рр.	2010–2015 рр. (фактично за 2010–2012)
1. ВВП, %	5,9	7,2	5,7	7,4	0,6	5
2. Експорт, %	6,1	6,6	5,6	4,4	-4,8	3,1
3. Імпорт, %	8,1	6,8	5,4	11,1	2,6	14,1
4. Індекс споживчих цін, середні за рік, %	6,1	5,2	4,5	11,3	15,7	6,85
5. Ставка рефінансування НБУ, % річних	6,7	6,0	5,3	8,2	9,9	8,7
6. Реальна середньомісячна заробітна плата, % до попереднього року	8,8	7,7	6,3	2,6	-7,4	9
7. Рівень безробіття за методологією МОП, %	9,4	9,3	9,1	7,9	7,1	8

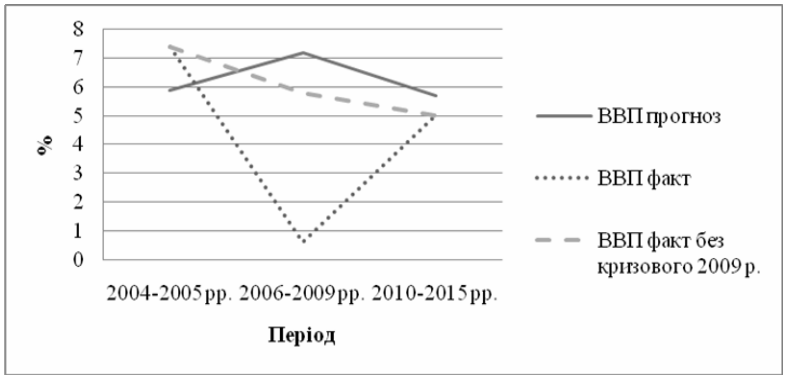


Рис. 1. Прогнозні та фактичні значення ВВП

У 2010 році було розроблено Програму економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». В рамках реалізації органами виконавчої влади Програми, якою передбачено проведення низки реформ податкової системи, системи пенсійного страхування, системи соціальної підтримки та інших, відбулася відповідна активізація регуляторної діяльності.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки, як складної та багатогранної системи, передбачає впровадження регуляторних заходів у різних напрямах, одним з яких правомірно визначити бюджетно-податковий. Програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. визначена необхідність оптимізації управління державними фінансами, стабілізації державного бюджету, зниження рівня державного боргу, підвищення ефективності фіскальних видатків, побудова цілісної законодавчої бази з питань оподаткування [6].

З метою досягнення поставлених цілей та забезпечення бюджетно-податкової безпеки органами державної влади впроваджені наступні регуляторні заходи:

1. Вдосконалено нормативну базу у податково-бюджетній сфері.

2. Формування бюджету на 2012 рік відбулося за принципом середньострокового бюджетного планування з чіткими фіскальними та видатковими орієнтирами. Розробка середньострокових бюджетних прогнозів підвищує обґрунтованість прийнятих у цій сфері рішень, надаючи можливість всебічно оцінити їх наслідки у майбутньому. Досягненню цієї мети сприяє також прозорість бюджетної політики: оприлюднення і широке громадське обговорення результатів середньострокового бюджетного планування; горизонт і надійність економічних та бюджетних прогнозів, які базуються на достовірних оцінках кон'юнктурних параметрів і макроекономічних показників.

Стосовно вдосконалення нормативно-правової бази у податково-бюджетній сфері, доцільно зазначити, що 1 січня 2011 року набрав чинності Податковий кодекс України, який визначив вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування; платників податків та зборів, їх права та обов'язки; компетенцію контролюючих органів; відповідальність за порушення податкового законодавства [7].

8 серпня 2012 року прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України

(щодо держаної податкової служби і у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні)», норми якого були спрямовані на визначення повноважень контролюючих органів у сфері контролю за своєчасною сплатою податків і зборів та регулювання порядку сплати окремих податків і зборів.

Зокрема, розширилася сфера застосування спрощеної системи оподаткування. Умовою для платників єдиного податку є не перевищення граничного доходу суми 20 млн. грн. При цьому, ставка єдиного податку визначена у розмірі 7 % (за умови сплати ПДВ) та 10 % від отриманого доходу (без сплати ПДВ).

Для юридичних осіб, які отримують дохід більше 10 млн грн, запроваджена щомісячна авансова сплата податку на прибуток у розмірі 1/12 частини нарахованого за минулий рік податку. Зазначені особи можуть бути звільнені від сплати авансових платежів якщо підприємством протягом кварталу показано збитки. З 2013 року декларація з податку на прибуток подається один раз на рік.

Зазначені регуляторні заходи є кроком у бік спрощення умов ведення бізнесу та зменшення податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва.

На сьогоднішній день у суспільстві проходить обговорення Концепції реформування податкової системи, яка була представлена Державною податковою службою 12 липня 2012 року та визначила наступні зміни у системі оподаткування:

– зменшення ставки податку на додану вартість до 12 % (на послуги, монопольні товари, при імпорті) та до 7 % (по інших операціях) з одночасним введення податку з обороту за ставкою 2,5% (з подальшим зниженням до 2,0 %);

– скасування податкової соціальної пільги з податку на доходи фізичних осіб, пільги зі сплати податку на прибуток підприємств та ПДВ;

– скасування збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, збору у вигляді цільових надбавок до діючих тарифів на електричну та теплову енергію, а також на природний газ;

– розширення шкали ставок податку на доходи фізичних осіб та встановлення її у розмірах 20 %, 15 % і 10 % від отриманого доходу (нині 15 % та 17 %);

– встановлення єдиного соціального внеску у розмірі 15 % (для роботодавців) та 3,6 % (для найманих працівників);

– відновлення збору при купівлі безготівкової іноземної валюти в розмірі 3%;

– скасування диференціації ставок єдиного соціального внеску.

З метою забезпечення грошово-кредитної безпеки, відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. пріоритетами державної регуляторної політики являється забезпечення низького рівня інфляції, збільшення рівня капіталізації фінансової системи.

Так, протягом 2010 року Національним банком України з метою виконання поставлених завдань були впроваджені наступні регуляторні заходи:

1. Зменшено розмір облікової ставки з 10,25 до 7,75 % (постанови Правління НБУ від 07.06.2010 № 259, від 07.07.2010 № 320 та від 09.08.2010 № 377).

2. Удосконалено вимоги до здійснення ліквідаційної процедури банків (постанова Правління НБУ від 31.03.2010 № 160).

3. Зменшено мінімальний розмір регулятивного капіталу банків, необхідного для отримання письмового дозволу на здійснення окремих операцій (постанова Правління НБУ від 09.06.2010 № 273).

4. Удосконалено механізми рефінансування та порядку зміни умов діючих договорів стабілізаційних кредитів, укладених між НБУ та банками України в період загрози стабільності їх роботи (постанова Правління НБУ від 13.07.2010 № 327).

5. Відмінено додержання середньозваженого курсу гривні до долара США з його купівлі-продажу за безготівковими та готівковими операціями (постанова Правління НБУ від 25.08.2010 № 395) та ін.

Протягом 2011-2012 рр. Національний банк України продовжує впроваджувати регуляторні заходи, спрямовані на забезпечення ефективної діяльності банківського сектору, стабільності грошової одиниці і, відповідно, грошово-кредитної безпеки національної економіки.

Зокрема, у 2011 році Верховною Радою України за активної участі НБУ були прийняті наступні регуляторні заходи:

– створено законодавче підґрунтя для виявлення реальних власників банків, підвищення їх відповідальності за стан справ у банку, забезпечення більш повної поінформованості громадськості про діяльність банків, додаткового захисту інтересів кредиторів і вкладників (Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків»);

– створено умови для подальшого розвитку кредитування та забезпечення балансу інтересів банків і позичальників (Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг»).

Про успішне виконання Національним банком України завдання забезпечення стабільності грошової одиниці свідчить показник індексу споживчих цін, який у 2011 році склав 104,6 %, а у 2012 році – 99,8 %.

Щодо зовнішньоекономічної безпеки, правомірно відмітити, що з 2010 року державна регуляторна

політика спрямовується на забезпечення економічно-правового протекціонізму щодо вітчизняного виробника, створення у країні конкурентного середовища, перерозподіл ресурсів від економічного зростання експортно-орієнтованих галузей на вітчизняне виробництво в цілому, захист вітчизняного простору від неефективної іноземної експансії товарів, що не відповідає інтересам України.

Про сучасний стан протекціонізму як складової регуляторної політики свідчать такі дані. У 2010 р. експорт товарів становив 46129,6 млн дол. США, імпорт – 54087,6 млн дол. США. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі становило 7958 млн дол. США. У 2012 р. експорт товарів склав 63084,7 млн дол. США, імпорт – 76860,7 млн дол. США. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі склало 13776 млн дол. США [4].

Закономірності світового розвитку потребують відкритості економічної системи будь-якої країни. Це передбачає вільний доступ на внутрішні ринки, де присутній іноземний капітал, використання всіх форм інвестиційного і торгового співробітництва, порівнянність світових і внутрішніх цін і доходів, конвертованість вітчизняної валюти, порівнянність господарського права. У той же час світовий досвід показує, що сама по собі інтеграція країни до світового господарства не приводить до покращення її економічної ситуації. Економічне зростання держави залежить від ефективної внутрішньої стратегії щодо покращання добробуту всіх прошарків населення, наявності інституцій, спрямованих на швидке регулювання, на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Необхідно забезпечити концентрацію ресурсів у тих сегментах світової економічної структури, що визначають майбутнє світової економіки і створюють можливості для випереджального розвитку. Це означає потребу в державному протекціонізмі для забезпечення прискореного розвитку тих високотехнологічних галузей, які готові до міжнародної конкуренції [8].

Розв’язання проблеми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки слід шукати у здійсненні активної регуляторної політики держави, яка була б спрямована, в першу чергу, на створення конкурентного середовища на засадах високої продуктивності праці. Основна роль у вирішенні цих питань належить регуляторним заходам бюджетно-податкового та грошово-кредитного напрямів. У свою чергу, це зумовить активізацію внутрішнього ринку та формування внутрішнього сукупного попиту.

Важливим питанням на сьогоднішній день являється необхідність впровадження регуляторних заходів щодо активізації залучення іноземних інвестицій в економіку України. Досі вони переважно спрямовувались не у стратегічно важливі для національної економіки галузі, а в найбільш рентабельні, витісняючи звідти вітчизняні інвестиції. Тому державна регуляторна політика має бути спрямована на забезпечення приросту іноземних інвестицій з одночасним накопичення національного інвестиційного потенціалу.

Висновки. Проведені дослідження державної регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки в Україні дають змогу зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що ефективність регуляторної політики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки в країні прямо та побічно залежить від врахування та рівня реалізації економічних законів в практиці господарювання. Ринкові регулятори не є універсальним механізмом управління процесами соціально-економічного розвитку в національній економіці. У зв’язку з цим, регуляторна політика має забезпечувати реалізацію комплексу заходів, спрямованих на подолання антагоністичних форм розвитку суперечностей, формування науково-обґрунтованої системи управління національною економікою.

2. Аналіз державної регуляторної політики дав змогу виявити позитивні тенденції в забезпеченні фінансово-економічної безпеки в країні, що підтверджується основними макроекономічними показниками.

Література

1. Мочерний С.В. Економічна теорія : [посібник] / С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2003. – 656 с. (Альма-матер).

2. Національна економіка : підручник / [П.В. Круш, С.О. Тульчинська, М.В. Шашина, О.А. Підлісна та ін.] ; за ред. проф., к.е.н. П.В. Круша. – К. : Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.

3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.

5. Облікова ставка НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua.

6. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – 2010. – 85 с. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

7. Податковий кодекс України: за станом на 18 січня 2013 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – С. 112.

8. Мещеряков А.А. Регуляторна політика як складова забезпечення економічної безпеки в Україні / А.А. Мещеряков, С.В. Сопотян // Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка». – 2011. – № 1 (45). – С. 34–40.

References

1. Mochernyi S.V. Ekonomichna teoriia: Posibnyk. Kyiv, Vydavnychyi tsentr «Akademiia», 2003, 656 p.
2. Natsionalna ekonomika: Pidruchnyk. Ed. by P.V. Krush. Kyiv, Karavela, 2008, 416 p.
3. Halchynskyi A.S., Heiets V.M.; Nats. in-t strateh. doslidzh., In-t ekon. prohnozuvannia NAN Ukrainy, M-vo ekonomiky ta z pytan yevrop. intehr. Ukrainy. Stratehiia ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy (2004–2015 roky) «Shliakhom yevropeiskoi intehratsii». Kyiv, IVTS Derzhkomstatu Ukrainy, 2004, 416 p.
4. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. URL http://ukrstat.gov.ua.
5. Minfin. Oblikova stavka NBU. URL http://index.minfin.com.ua.
6. Komitet z ekonomichnykh reform pry Prezydentovi Ukrainy. Prohrama ekonomichnykh reform na 2010–2014 roky «Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava» from Prezydent Ukrainy – A Prezydent Ukrainy Web Resource. URL http://www.president.gov.ua/docs/Programa_ reform_FINAL_1.pdf.
7. Verkhovna Rada Ukrainy. Podatkovyi kodeks Ukrainy. Ofits. vyd., Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 2011, No. 13-14, No. 15-16, No.17, St.112.
8. Meshcheriakov A.A., Sopotian S.V. Rehuliatorna polityka yak skladova zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky v Ukraini, Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy, 2011, No. 1 (45), pp. 34–40.

Надійшла 18.03.2013

УДК 336.761

Н. С. ПОПОВЕНКО, І. М. МІХЄЄВА
Одеський національний політехнічний університет

СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто сучасний стан українського фондового ринку як одного з найслабших елементів вітчизняної фінансової системи. Зроблено аналіз існуючих перешкод до ефективного функціонування фондового ринку у країні. Запропоновано основні напрямки його розвитку як одного з важливіших інститутів ринкової економіки країни. За результатами дослідження зроблено висновок, що для української економіки перехідного виду значним кроком для подолання низки перешкоджаючих ефективному функціонуванню фондового ринку факторів була б розробка стратегії розвитку, яка б, в першу чергу, орієнтувалася на вдосконалення виходу українського фондового ринку на світовий ринок.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, ліквідність.

N. S. POPOVENKO, I. M. MIHEEVA
Odessa National Polytechnic University

STATE OF STOCK MARKET UKRAINE AS INDICATOR OF MARKET ECONOMY

The article reviews the current state of the Ukrainian stock market as one of the weakest elements of the domestic financial system. The analysis of the obstacles to the effective functioning of the stock market in the country. The main directions of its development as one of the most important institutions of a market economy. The study concluded that the Ukrainian economy transition form an important step to overcome a number of impeding the effective functioning of the stock market factors appeared to strategy development, which would be primarily focused on improving the output of the Ukrainian stock market to the world market.

Keywords: stock market, securities, liquidity.

Постановка проблеми. Фондовий ринок залишається одним з найбільш слабких елементів вітчизняної фінансової системи. Різні етапи розвитку національної перехідної економіки вимагають від фондового ринку вирішення специфічних завдань, характерних для відповідного етапу трансформації. Складність ситуації в тому, що сам фондовий ринок перебуває на стадії становлення і розвитку, в зв'язку з чим цей інститут ринкової економіки не виконує належним чином своїх основних функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фондового ринку присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них слід відзначити роботи економістів, таких як Совеліт Є.В., Рогач О. П., Гаряча О.М., Оскольський В.В., Зінченко Є.К., Кандинський О.А., Захарова Н.І., Корнєєва В.В., Гончаров К.Ю., Гайдуцький П.І., Копишанський Н.В., Мозговий О.М., Пуненко Ю.А., Рединa Н.І., Шелудько В.М., Юрчишина В.В., Семенкова Є.В., Альохін Б.Н., Алексєєв М.Ю., Агарков М.Я., Барр Р., Басов А.І., Бичков А., Гладков В.А., Галанов В.А., Жуков Є.Ф., Мусатов В.Т., Бардакова А.В.,

Шарнопольська О.Н. Питання щодо систематизації актуальних проблем та методів їх вирішення цього елемента української фінансової системи в умовах сучасного повсякдення залишається актуальним. Однак цьому питанню дуже мало приділено уваги в наукових розробках сучасних науковців. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних і практичних рекомендацій щодо розвитку фондового ринку як одного з індикаторів розвитку ринкової економіки в Україні.

Основний матеріал. Фондовий ринок (ринок цінних паперів) являє собою поняття, що позначається як сукупність дій і механізмів, що роблять можливими торгівлю цінними паперами (акції, облігації, похідні фінансові інструменти і т.д.).

Фондовий ринок є одним із сегментів фінансового ринку і являє собою важливу складову ринкової економіки. Основними функціями фондового ринку є:

- перерозподіл грошових коштів між галузями, сферами діяльності;
- перерозподіл грошових коштів між населенням і виробничою сферою;
- фінансування дефіциту бюджетів різних рівнів;
- формування ринкових цін на об'єкти інвестування;
- регулювання правил торгівлі, створення органів регулювання, захист інтересів учасників ринку;
- формування і поширення інформації про емітентів та інших учасників ринку, а також про умови торгівлі;
- страхування ризиків учасників ринку [1].

Фондовий ринок – важливий інститут ринкової економіки, тому що завдяки цьому інституту можливо залучити кошти іноземних інвесторів, перетворити внутрішні заощадження у інвестиції та спрямувати капіталовкладення у інвестиції. В Україні фондовий ринок не виконує своїх функцій. Це пов’язано з невисоким рівнем виробництва, невеликою часткою ВВП з розрахунку на душу населення, значними темпами інфляції, політичною нестабільністю та високим рівнем «тіньової економіки», що притаманно країнам з перехідною економікою [2]. Крім того, на рівень розвитку цього важливого інституту ринкової економіки значною мірою впливають недоліки системи національного фондового ринку.

Низький рівень капіталізації та ліквідності фондового ринку. Це пов'язано з малою пропозицією інструментів фондового ринку з привабливими умовами дохідності, ризикованості та ліквідності і відповідно з низьким обсягом інвестиційного капіталу [3]. Крім того, одна з функцій фондового ринку як перерозподіл коштів між населенням і виробничою сферою зазнає значних коливань залежно від поточної ситуації на ринку (таблиця 1) [4, 5].

З таблиці 1 видно, що в 2009 році, у період кризи, різко скоротився (до 0,3 % від загальної суми доходів) приріст грошових вкладів та заощаджень у цінні папери. Головними причинами неактивної участі українського населення на фондовому ринку є низький рівень фінансової грамотності населення, невпевненість в надійному захисті прав інвесторів та непрозорість бізнесу більшості емітентів.

Таблиця 1

Доходи та витрати населення

Показник	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Доходи населення, млрд грн.	623	846	894	1 101	1 251
Приріст грошових вкладів та заощаджень в цінні папери, млрд грн.	95	91	3	81	83
Відсоток від суми доходів, направлених населенням на вклади та заощадження в цінні папери, %	15,2	10,8	0,3	7,4	6,6

Обмеженість фінансових інструментів. Так, ринок похідних фінансових інструментів (термінові контракти та похідні цінні папери) практично не розвинений. Похідні (деривативи) згідно з законодавством – фінансові інструменти, що засвідчують домовленість сторін, спрямовану на встановлення прав та обов'язків відносно базового активу, у вигляді строкових контрактів та похідних цінних паперів. Базовий актив – цінні папери, товари, валюта (кошти), строкові контракти, процентні ставки, рівень інфляції, офіційна статистична інформація, показники стану навколишнього середовища, матеріальні, нематеріальні, фінансові або інші активи (базові змінні), значення, що розраховуються на підставі одного або сукупності декількох зазначених у цій частині показників, і від цін (значень) яких залежать зобов'язання сторони або сторін договору, що є строковим контрактом [6]. У таблиці 2 представлено обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі протягом 2007–2011 років в розрізі видів цінних паперів.

Таблиця 2

Структура біржових контрактів з 2007 по 2011 роки

Вид цінного паперу	2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%
Акції	13,61	39	11,82	31	13,54	38	52,71	40	79,22	34
Державні облігації	2,77	8	8,55	23	8,18	23	60,86	46	99,12	42
Облігації підприємств	17,36	49	16,61	44	7,07	20	6,71	5	21,42	9
Облігації місцевих позик	0,79	2	0,46	1	0,03	0	0,14	0	0,46	0
Інвестиційні сертифікати	0,43	1	0,2	1	7,14	20	7,14	5	11,4	5
Похідні цінні папери	0,05	0	0,12	0	0,05	0	3,73	3	23,82	10
Інші	0,13	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всього	35,14	100	37,76	100	36,01	100	131,29	100	235,44	100

З таблиці 2 видно, що основну частину виконаних біржових контрактів становлять акції, облігації підприємств та державні облігації України (понад 80 % в 2009 р.). Причому тенденція до пожвавлення ринку державних облігацій України продовжується і в 2011 році. Так, за 2011 рік обсяг виконаних біржових контрактів з цього виду цінного паперу на вторинному ринку вже становить 99,12 млрд грн, що на 38,26 млрд грн більше ніж у 2010 році. Варто також відзначити, що після відкриття на ПАТ «Українська біржа» секції строкового ринку сума контрактів по деривативах помітно зросла – з 3,59 млрд грн у 2010 році до 23,58 млрд грн у 2011 році. Зростання показників строкового ринку лише за рахунок торгів ф'ючерсними контрактами на індекс українських акцій та опціонними контрактами на ф'ючерс на індекс українських акцій (поки що "Українська біржа" проводить торги лише за цими видами деривативів) свідчить про бажання інвесторів використовувати можливості хеджування ризиків за допомогою фінансових інструментів [7]. Крім того, решта з 10 організаторів торгівлі (станом на 01.01.2012 року) взагалі не здійснювали угод на строковому ринку. Все це пояснюється, в першу чергу, відсутністю сформованої законодавчої бази. Так, на сьогоднішній день існує лише законопроект «Про похідні (деривативи)» № 8576 від 30.05.2011 року, в якому визначено види похідних (деривативів), вимоги до їх випуску та обігу, а також визначено принципи їх державного регулювання.

Неефективна інфраструктура фондового ринку. Інфраструктура – комплекс соціальних інститутів правової та інформаційної бази, які забезпечують реалізацію функцій фондового ринку. До інфраструктурних елементів відносяться:

- професійні учасники фондового ринку;
- саморегульовані організації професійних учасників фондового ринку (станом на 01.09.2012 року на ринку здійснювали діяльність 3 організацій), метою діяльності яких є забезпечення провадження діяльності професійними учасниками фондового ринку, розробка і затвердження правил, стандартів професійної поведінки;
- інші учасники ринку.

Щодо роботи саморегульованих організацій слід відзначити, що і для торговців цінними паперами, і для депозитаріїв та для компаній з управління активами у США та у Англії, наприклад, існує лише по одній саморегульованій організації – FINRA та FSA відповідно.

До професійних учасників фондового ринку належать юридичні особи, які на підставі ліцензії, виданої Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку здійснюють такі види діяльності:

- діяльність з торгівлі цінними паперами (брокерська, дилерська діяльність, андерайтинг, діяльність з управління цінними паперами) (видано 733 ліцензії);
- діяльність з управління активами інституційних інвесторів (видано 360 ліцензій);
- депозитарна діяльність зберігачів та депозитаріїв цінних паперів (видано 384 та 2 ліцензії відповідно);
- діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку (видано 10 ліцензій);
- діяльність з ведення реєстрів власників цінних паперів (видано 188 ліцензій);
- розрахунково-клірингова діяльність (видано 2 ліцензії).

Слід відзначити, що станом на 31.12.2011 р. кількість професійних учасників ринку цінних паперів становила 1 253 (з урахуванням суміщення певних видів професійної діяльності).

Питання вдосконалення інфраструктури фондового ринку України стосується, в першу чергу, елементів інфраструктури, що здійснюють депозитарну діяльність, і організаторів торгівлі (фондових бірж).

На сьогоднішній день в Україні існує 2 депозитарії:

- ВАТ «Національний депозитарій України», державна частка в якому складає 86 %;
- ПрАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів», 22,86 % в структурі акціонерного капіталу якого належить Національному банку України.

Крім того, випуск українських цінних паперів на сьогоднішній день обслуговують також і структурний підрозділ Національного банку України (обслуговування операцій з державними цінними паперами) та численні незалежні реєстратори. Сформована структура національної депозитарної системи є наслідком закладеної в законодавстві моделі децентралізованого обліку цінних паперів. Так, Законом України «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» передбачено, що верхній рівень депозитарної системи являє собою Національний депозитарій України і депозитарії, що ведуть рахунки для зберігачів та здійснюють кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів.

У таблиці 3 представлена міжнародна практика організації депозитарної системи в країнах-членах Європейського союзу [8].

Таблиця 3

Характеристика депозитарної системи країн-членів Європейського Союзу

Країни-члени Європейського Союзу	Кількість держав	Кількість депозитаріїв	Частина приватного сектора	Частина державної власності
Австрія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди, Швеція, Велика Британія	11	1	100 %	-
Литва, Угорщина	2	1	менш 50 %	більше 50 %
Кіпр, Мальта	2	1		100 %
Бельгія, Греція, Ірландія, Латвія, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія	8	2	100 %	-
Болгарія, Польща	2	2	менш 50 %	більше 50 %
Чеська республіка	1	3	66 %	34 %
Іспанія	1	4	95 %	5 %

З таблиці 3 видно, що більшість країн, які активно використовують можливості фондового ринку, мають один або два депозитарії (причому у країн, що мають два депозитарії, другий у структурі центрального банку обслуговує операції з державними цінними паперами). Практика показує, що наявність двох і більше депозитаріїв в країні призводить до збільшення трансакційних витрат (витрати на збір і обробку інформації, на контроль і юридичне обслуговування), а також до спотворення інформації і складності в її обробки. Питання про об'єднання двох українських депозитаріїв в 2011 році став дуже актуальним з огляду на те, що це питання стало одним з пунктів Меморандуму України та Міжнародного валютного фонду. Однак рішення з цього питання затягується у зв'язку зі складністю питання про структуру власності в єдиному центральному депозитарії [9].

Високий рівень спекулятивної складової ринку і переважання неорганізованого ринку цінних паперів. Це не дозволяє реально оцінити цінні папери, попит на них, рівень ризику для емітентів та інвесторів, обсяги їх реалізації. За всю історію українського фондового ринку обсяг організованого ринку був дуже незначним, у 2011 році частка біржового ринку склала 13,16%, що видно з таблиці 4 [10].

Таблиця 4

Частка угод на організованому фондовому ринку України

Рік	Загальний обсяг операцій з цінними паперами на фондовому ринку, млрд грн.	Обсяг торгів на організованому ринку, млрд грн.	Частка угод на організованому ринку, %
2007	541,60	35,15	6,49
2008	686,55	37,76	5,5
2009	800,22	36,01	4,5
2010	1 222,44	131,29	10,74
2011	1 789,06	235,44	13,16

Неринкові ціни можуть значно перевищувати номінальну вартість і часто використовуються для виведення активів підприємства або відмивання коштів. У свою чергу, біржі зацікавлені збільшувати обсяги, тому що при цьому зростає сума комісійних. Таким чином, високоприбуткові і високоризикові фондові інструменти, питома вага яких на ринку України є досить високою, не дозволяють ефективно перерозподіляти кошти між різними галузями і сферами діяльності, а також залучати заощадження населення [11].

Незначна інтеграція українського фондового ринку на міжнародний ринок. Серед можливих інвестиційних систематичних ризиків на ринку цінних паперів України актуальними є:

- ризик країни інвестування (ризик вкладення інвестицій в країну з низьким інвестиційним рейтингом);
- ризик законодавчих змін;
- інфляційний ризик;
- політичний ризик;
- валютний.

Це ускладнює вихід українських емітентів на міжнародні ринки капіталу, а також значно знижує активність іноземних інвесторів на національному ринку через наявність правових, ринкових і технологічних складнощів. Крім того, існуючий на сьогоднішній день рівень інтеграції ринку України в загальносвітові економічні процеси демонструє незначну кореляцію фондових індексів Україні з відомими фондовими індексами світу.

Для усунення вищевказаних недоліків українського фондового ринку необхідно вжити цілий комплекс заходів:

- удосконалити правовий захист прав власників цінних паперів. Створити механізми зменшення ризиків несвоєчасного або не виконання зобов'язань сторонами договорів щодо цінних паперів, укладених на фондових біржах (створення гарантійного фонду, обов'язкових та добровільних компенсаційних систем захисту прав інвесторів, в тому числі шляхом створення саморегульованими організаціями страхових фондів);
- забезпечити законодавчу базу для формування ринку похідних цінних паперів, що дасть можливість використовувати не тільки фінансові інструменти фондового ринку, а й товарного. Так, наприклад, форвардні, опціонні і ф'ючерсні контракти є договорами поставки або купівлі-продажу базового активу (тобто в тому числі і виробленого товару). Крім того, це дасть змогу хеджувати валютні ризики (наприклад ф'ючерси на валютну пару гривня/долар), що дуже важливо для іноземних інвесторів и сприятиме притоку іноземних інвестицій;
- з метою зниження інформаційної асиметрії на ринку, наслідком якої є значна різниця цін на одні й ті ж цінні папери на організованому та неорганізованому ринках [11], стимулювати публічні розміщення цінних паперів. Багато держав стимулюють біржові торги за допомогою механізму обов'язкового репортингу позабіржових угод на біржі;
- запровадити стандарти розкриття інформації про результативність інвестицій шляхом створення єдиної міжбіржової загальнодоступної інформаційної мережі з обов'язковою швидкою реєстрацією інформації;
- створити єдиний Центральний депозитарій цінних паперів з об'єднанням в ньому розрахункової, клірингової та облікової функцій, що дозволить значно знизити організаційні, технологічні та фінансові витрати професійних учасників ринку та інвесторів;
- технологічно консолідувати усіх реєстраторів власників іменних цінних паперів та зберігачів цінних паперів, унеможливлюючи тим самим появи подвійних реєстрів;
- сприяти розвиванню потужних інституціональних інвесторів (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів);
- створити систему прозорого розкриття інформації, яка б дозволяла інвесторам отримувати актуальні й достатні відомості про фінансово-господарську діяльність емітента. Причому, наявна практика оповіщення лише річних звітів фінансово-господарської діяльності емітента значно ускладнює проведення своєчасного аналізу. Впровадження практики обов'язкового оповіщення щоквартальних звітів про результати фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств та дозволить потенційним інвесторам більш реально та своєчасно оцінювати інвестиційну привабливість емітентів. Крім того, до питання щодо розкриття інформації відноситься також і створення та постійне інформаційне супроводження веб-сайтів компанії-емітента. Так, згідно дослідженню аналітиків інвестиційної компанії "Concorde Capital", в якому аналізувалися інформативність та зручність використання веб-сайтів українських публічних компаній для місцевих та іноземних інвесторів, українські веб-сайти більш орієнтовані на клієнтів, ніж на інвесторів, та інформативні сайти сприяють справедливій ціні компанії [12];
- сприяти підвищенню фінансової грамотності серед українського населення, зокрема проводити просвітницьку діяльність (до високоефективних методів відносяться організація безкоштовних базових он-лайн семінарів, впровадження освітніх програм в учбових закладах та інші);
- допустити на територію України цінні папери іноземних емітентів, які є більш ліквідними. Це

прискорить розвиток вітчизняного фондового ринку, сприятиме насиченню ринку фінансових інструментів з високими інвестиційними характеристиками, розширить можливості інвесторів щодо диверсифікації портфелю. Крім того, іноземні емітенти проводять більш відкриту політику з розкриття інформації та мають високу культуру ведення своїх цінних паперів, що позитивно вплине з врахуванням конкурентного тиску на українських емітентів.

Висновок. В розвинених країнах з ринковими відносинами фондові ринки виконують досить важливу роль у фінансовому секторі економіки. В умовах стабільного розвитку країни ринок цінних паперів являє собою частину ринку позикового капіталу, який перерозподіляє вільні грошові кошти в різні виробничі і невиробничі сфери економіки держави. В умовах же інфляції він може поглинати величезні гроші, які в іншому випадку могли б бути зайвими і спровокували б додаткове зростання цін. В Україні на даному етапі її розвитку існує безліч проблем, суперечностей і перешкод, які перешкоджають ефективному функціонуванню ринку цінних паперів. Тому для перехідного виду економіки значним кроком наближення до світових ринкових відносин з'явилася би розробка стратегії розвитку, вдосконалення виходу українського фондового ринку на світовий рівень.

Література

1. Басова І. Цінні папери: ринок, операції, облік/ І. Басова, Н. Петрова. – Харьков : Фактор, 2009. – 624 с.

2. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І.О. Школьник. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

3. Горяча О.Л. Проблеми функціонування та перспективи розвитку фондового ринку України / О.Л. Гаряча // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 4 (8). – С. 101–106.

4. Франченко О.Л. Фондовий ринок України як базова структура з перетворення заощаджень населення в інвестиційні ресурси / О.Л. Франченко// Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 3 (11). – С. 103–107.

5. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. Міжнародні фінанси : [навчальний посібник] / [О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць та ін.] ; за загальною редакцією доктора наук, професора О.М. Мозгового. – К. : КНЕУ, 2005. – 504 с.

7. Строковий ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ux.ua/s146.

8. Центральні депозитарії цінних паперів: ключові факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/csd_factsheet_21feb11_ua.pdf.

9. Дубінський О. Облік та розрахунок / О. Дубинський // Дзеркало тижня, Україна. – 2011. – № 25.

10. Український фондовий ринок у 2011 році: впевненість, стійкість та зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1340015412.pdf.

11. Лєонов Д.А. Перспективні напрями розвитку інформаційної інфраструктури ринку акцій в Україні / Лєонов Д.А., Смаглюк Є.М. // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 56–68.

12. Объявлены результаты исследования "Investor Relations Online" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://maanimo.com/news/stock-market-analytics/65223-obyavleny-rezultaty-issledovaniya-investor-relations-online.

References

1. Basova I., Petrova N. Tsinni papery: rynok, operatsii, oblik.Kharkov, Faktor, 2009, 624p.

2. Shkolnyk I.O. Finansovyi rynok Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku: monohrafiia . Sumy, UABS NBU, 2008, 348 p.

3. Horiacha O.L. Problemy funktsionuvannia ta perspektyvy rozvytku fondovoho rynku Ukrainy, Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, 2009, No4(8), pp. 101–106.

4. Franchenko O.L. Fondovyi rynok Ukrainy yak bazova struktura z peretvorennia zaoshchadzhen naselennia v investytsiini resursy, Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, 2010,No 3(11),pp. 103–107.

5. Dokhody ta vytraty naselennia from Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. O.M.Mozghovyi, T.Ye.Obolenska, T.V. Musiiets ta inshi Mizhnarodni finansy, Navchalnyi posibnyk. Ed. by O.M.Mozghovoho. Kiev, KNEU, 2005,pp. 504p.

7. Strokovyi rynok from ukrainska byrzha. http://www.ux.ua/s146.

8. Tsentralni depozytarii tsinnykh paperiv: kliuchovi fakty. http://www.finrep.kiev.ua/download/csd_ factsheet_21feb11_ua.pdf.

9. Dubinskyi O. Oblik ta rozrakhunok, Dzerkalo tyzhnia, Ukraina, 2011, No 25.

10. Ukrainskyi fondovyi rynok u 2011 rotsi: vpevnenist, stiikist ta zrostannia from Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. http://nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1340015412.pdf.

11. Lieonov D.A., Smahliuk Ye.M. Perspektyvni napriamy rozvytku informatsiinoi infrastruktury rynku aktsii v Ukraini, Finansy Ukrainy, 2007, No2,pp. 56–68.

12. Obiavlenirezultati issledovanyia "Investor Relations Online". http://maanimo.com/news/stock-market-analytics/65223-obyavleny-rezultaty-issledovaniya-investor-relations-online.

Надійшла 18.03.2013

УДК 330.322.1:330.341.1

О. М. ШЕВЧЕНКО
Їїёдавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена з'ясуванню економічної природи венчурного капіталу. На основі наукового аналізу та теоретико-методологічних підходів до дослідження венчурного капіталу уточнено зміст економічної категорії «венчурний капітал» та обґрунтовані його основні особливості.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурне фінансування, інновації, венчурні інвестиції, венчурний бізнес.

O. M. SHEVCHENKO
Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk

THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE ECONOMIC NATURE OF THE VENTURE CAPITAL

The purpose of this paper is to study the theoretical and methodological views on the economic nature of venture capital and the justification of its basic features. In this context, we have a detailed analysis of the scientific views of researchers about the nature of venture capital. The focus is primarily on the fact that venture capital is a particular form of capital, which is formed by fusion of financial and human capital, which is inherent in a high-risk nature. Thus, based on the aggregation of existing definitions concerning the economic nature of venture capital, in the first place, the refined nature of this category, which is a set of economic relations between the subjects of venture capital on the formation and use of financial resources and entrepreneurial skills, which are sent in the innovation-active spheres of economic activities to generate high profits, and secondly, the selection and justified its main features, such as: venture capital has a specific scope, as it invested in scientific and technological development, innovation, and it has a high level of inconsistency, it is inherent in the nature of risky; venture capital is a specific form of capital, which is formed by fusion of two types of capital: financial and human; innovative revenue is the result of using venture capital.

Keywords: venture capital, venture financing, innovations, venture investments, venture business.

Вступ

Проголошений Україною курс на інтеграцію у європейські структури потребує, перш за все, формування сучасної високорозвинутої економіки, заснованої на новітніх досягненнях науки, техніки, технології, інформації тощо. Реалізація зазначеної мети потребує залучення значних інвестиційних ресурсів, пошук джерел яких є одним з головних напрямів як наукових досліджень, так і господарської практики. Вивчення та аналіз досвіду економічно розвинутих країн свідчить, що одним з важливих механізмів активізації інноваційної діяльності в умовах ринкового господарювання є розширення обсягів венчурних інвестицій та формування системи венчурного інвестування в рамках національної інноваційної моделі розвитку економіки.

Питанням теорії і практики венчурного фінансування присвячено чимало наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як Ю. Аммосов [1], Л. Антонюк [3], Н. Дучинська, О. Головінов, І. Костенок, О. Красовська, І. Кузнецова, О. Лапко [16], О. Мертенс, М. Москвін, А. Нікконен [7], О. Охріменко, Н. Пікуліна, О. Плотнікова [18], А. Поручник [3], Н. Рединa [2], В. Чабан, А. Шевцов, З. Янченко та багато інших.

Безпосередньо дослідженню сутності венчурного капіталу присвячені праці українських та російських науковців: О. Плотнікової, О. Красовської, Н. Дучинської. Роль венчурного капіталу у розвитку інноваційних процесів досліджували такі науковці як О. Головінов, О. Лапко, М. Москвін, А. Нікконен, І. Костенок, В. Чабан. Вітчизняні дослідники І. Кузнецова, О. Мертенс, А. Шевцов, З. Янченко, у своїх працях здійснюють аналіз особливостей становлення, функціонування та проблем розвитку венчурного фінансування в Україні.

Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних дослідників, здійснених у галузі теорії, методології та організації венчурного капіталу, слід відзначити, що залишаються недостатньо обгрунтовані і систематизовані теоретичні підходи до визначення сутності, особливостей венчурного капіталу, чим і обумовлено вибір теми дослідження.

Постановка завдання

Метою даної статті є дослідження теоретико-методологічних поглядів стосовно економічної

природи венчурного капіталу та обґрунтування основних його особливостей.

Результати дослідження

Однією із центральних проблем в теорії і практиці дослідження венчурного капіталу є з'ясування його сутності. Термін венчурний капітал бере свій початок від англійського слова «venture». В англійській мові слово «венчур» має безліч значень. Його можна перекласти як ризиковане, сміливе підприємство (небезпечна затія), а також як сума, що піддається ризику. Вживаючи цей термін стосовно економічної сфері, можна тлумачити його як «фірма, підприємство, ризиковане починання».

Вивчення та аналіз наукової літератури свідчить, що існують різні теоретико-методологічні підходи до визначення венчурного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст визначень категорії «венчурний капітал» в різних дослідженнях

Автор, джерело	Зміст визначення
Аммосов Ю.П. [1, с. 19]	Під венчурним капіталом розуміє фінансові кошти, які призначені для інвестування в інноваційні проекти і компанії або вже вкладені в них.
Рединa Н.І. [2, с. 7]	Венчурний капітал визначає «інтелектуальним диверсифікантом», адже, крім фінансових послуг, він виконує послуги, пов'язані з управлінням, маркетинговим, інформаційним обслуговуванням тощо.
Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. [3, с. 40]	Венчурний капітал відображає систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладення їх в інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння і комерціалізації нововведень.
Онишко С.В. [4, с. 247]	Венчурний капітал – капітал, що вкладається в заходи, пов'язані з підвищеним ризиком при розробці й організації виробництва нового продукту або впровадження нової технології.
Бунчук М. [5, с. 23]	Венчурний капітал – довгостроковий, ризиковий капітал, інвестований в акції нових и швидкозростаючих компаній з метою отримання високого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі.
Френк Дж. Фабоцці [6, с. 889]	Венчурний капитал це інвестиції в новий, тільки створюваний бізнес з привабливими перспективами росту, який не має доступу на фондовий ринок.
Нікконен А.І. [7]	Венчурний капітал це кошти професійних інвесторів, які інвестуються в приватні компанії, що знаходяться на початковій стадії розвитку, стадії росту або розширення бізнесу. Це інвестиції в акціонерний капітал компаній, акції яких не беруть участь у вільному обігу на фондовому ринку.
У великому економічному словнику за редакцією Азриліяна А.Н. [8, с. 402]	Венчурний капітал визначається як ризиковий капітал. Принципово нова форма фінансування процесу комерціалізації техніко-технологічних нововведень.
Гледстоун Д., Гледстоун Л. [9, с. 23]	Під венчурним капіталом розуміють інвестування у поглинання за допомогою позикових коштів, а також вкладення капіталу у новостворені компанії.
Ягудін С.Ю. [10, с. 10]	Венчурний капітал – капітал, який вкладають в основному в невеликі і нові компанії в передових галузях промисловості.
Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. [11, с. 245]	Венчурний капітал – якісно новий спосіб інвестування коштів великих компаній, банків, страхових, пенсійних та інших фондів в акції малих інноваційних фірм, що мають значний потенціал зростання і реалізують інноваційні проекти з високим рівнем ризику.
Згідно проекту Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [12]	Венчурний капітал – капітал, інвестований в інноваційний проект із високим ступенем ризику.
За інформацією Європейської асоціації прямих приватних інвестицій і венчурного капіталу [13]	Венчурний капітал – це кошти професійних учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування початкових стадій (посівної і стартової) або на етапі розвитку. Компенсацією високого рівня ризику, прийнятого на себе інвестором, є очікування підвищеної норми винагороди на інвестиції, що здійснюються.
Відповідно до інформації Національної асоціації венчурного інвестування [14]	Венчурний капітал – це кошти професійних інвесторів, що надаються ними паралельно з менеджерами компаній у якості інвестицій у молоді, швидко зростаючі підприємства, що володіють потенціалом розвитку і перетворення у великий економічний суб'єкт.
Глосарій венчурного підприємництва [15, с. 190]	Венчурний капітал – професійний капітал, що інвестується венчурним капіталістом спільно з підприємцем для фінансування ранньої стадії («стартап») або стадії розширення підприємства

Із наведених визначень сутності венчурного капіталу можна зробити висновок, що, по-перше, венчурний капітал є інвестиційним ресурсом для забезпечення інноваційної діяльності; по-друге, він

відображає економічні відносини між суб'єктами венчурного бізнесу; по-третє, цей капітал за своєю природою є ризикованим.

Заслуговує на увагу точка зору науковців, які розглядають венчурний капітал в якості особливої функціональної форми фінансового капіталу [16, с. 36]. Він є продуктом тривалої еволюції фінансового капіталу. У сучасних умовах продовжується трансформація фінансового капіталу, він набуває нової якості, у результаті діалектичного взаємозв'язку як своїх попередніх якісних ознак, так і нових, пов'язаних з бурхливим розвитком інформаційних технологій, корпоративного ринку і процесів з'єднання транснаціональних фінансових корпорацій, національної держави та міжнародних фінансових інститутів. Таким чином, природа фінансового капіталу та його функції в ринковій економіці постійно конкретизуються та видозмінюються відповідно до стану розвитку капіталістичних відносин і ринкової економіки в цілому. Це є результатом прояву нової специфічної форми фінансового капіталу – венчурного капіталу, що формується за рахунок коштів позичкового, акціонерного та частини промислового капіталів.

Венчурний капітал об'єднує з фінансовим капіталом загальна формула їх руху Г – Г'. Отже, венчурний капітал має важливу генетичну ознаку, властиву капіталу взагалі – самозростання вартості в процесі кругообігу. Однак ризиковий характер, властивий цій формі капіталу, дозволяє виділити його як особливий вид капіталу.

У російських економічних дослідженнях також поширена точка зору, відповідно до якої венчурний капітал може приймати форму фіктивного капіталу. Фіктивний капітал, як відомо, функціонує в економіці в різних різновидах замінників реальних грошей, і перш за все, у вигляді цінних паперів. Ці титули власності, як форми прояву фіктивного капіталу, обертаються на ринку цінних паперів, центральною ланкою якого є фондові біржі. Важливим титулом власності, за економічним змістом фіктивного багатства є акції. Фіктивний капітал, як відомо, сприяє процесам концентрації, централізації капіталу, розподілу і перерозподілу прибутку, він через різні види цінних паперів, у тому числі похідні, виконує деякі спекулятивні функції, що не властиво венчурному капіталу. Тому, така точка зору не має методологічного обґрунтування про те, що венчурний капітал приймає форму фіктивного капіталу [17, с. 102].

З теоретичних та методологічних позицій представляє інтерес розгляд венчурного капіталу в органічній єдності з людським капіталом [18, с. 44]. Слід зазначити, що інвестори вкладають у інноваційну компанію не лише фінансові кошти, а і новаторські ідеї, підприємницькі здібності, «ноу-хау» у сфері маркетингових стратегій, досвід організації управління і виробництва, зв'язки, інтуїцію. Отже, венчурний капітал являє собою вкладання в людський інтелектуальний капітал. Людський капітал, як носій знань, є найбільш ефективним фактором виробництва, результатом функціонування якого є продукт у вигляді нових знань. В сучасних умовах інтелектуальний капітал відіграє провідну роль в реалізації конкурентних переваг у забезпеченні якісних параметрів економічного зростання.

Важливо мати на увазі й те, що венчурний капітал тісно пов'язаний з інтелектуальною власністю. Суть цих зв'язків полягає у наступному:

– венчурний капітал являє собою вкладання в інновації, які засновані на інтелекті;

– люди з високим інтелектом здійснюють відкриття (інновації), одержують на них патенти і право інтелектуальної власності;

Таким чином, можна стверджувати, що венчурний капітал – це особлива форма капіталу, яка утворюється на основі синтезу фінансового та інтелектуального капіталів, якому властивий високоризиковий характер. Однак, в даному інтеграційному об'єднанні визначальну роль відіграє інтелектуальний капітал, оскільки саме інноваційні ідеї є об'єктом вкладання у венчурний бізнес, а фінансовий капітал сприяє їх розробці та впровадженню.

Сутність венчурного капіталу як економічної категорії відображає систему економічних відносини, які складаються в суспільстві з приводу фінансування інноваційної діяльності. Ці економічні відносини виникають, в першу чергу, між учасниками венчурного фінансування, до яких відносяться венчурні фірми (компанії-реципієнти), венчурні інвестори, венчурні професіонали – венчурні капіталісти (посередники між інвесторами-донорами і компаніями-реципієнтами) з приводу руху венчурного капіталу в інноваційно-активні сфери господарської діяльності для отримання максимально можливого прибутку і зростання ділової активності його одержувачів.

У науковій літературі обґрунтовується положення про те, що для категорії венчурний капітал, як економічної категорії взагалі, характерна суперечливість. Вона проявляється в тому, що рух венчурного капіталу в ризиковому економічному середовищі далеко не завжди призводить до створення інтелектуального продукту і повернення вкладених коштів. Інноватор, намагаючись отримати необхідні інвестиції для реалізації свого нововведення, може недооцінити недоліки ідеї і переоцінити її вигоди і переваги. Інвестор, у свою чергу, прагнучи мінімізувати ризики, намагається одержати об'єктивну технічну, економічну і ринкову оцінку інновації. Таким чином, відносини венчурного капіталу виражають протиріччя між суспільною значимістю венчурного капіталу для розвитку продуктивних сил і великою ризикованістю вкладання коштів у венчурні проекти, що веде до зростання суспільно-необхідних витрат. З іншого боку, позитивний суспільний ефект від функціонування венчурного капіталу перевищує можливі втрати від ризику.

Таким чином, венчурний капітал являє собою сукупність економічних відносин між суб'єктами венчурного фінансування з приводу формування та використання фінансових коштів та підприємницьких здібностей, які направляються в інноваційно-активні сфери господарської діяльності з метою отримання високого прибутку.

Теоретико-методологічний аналіз концептуальних підходів до дослідження сутності венчурного капіталу дозволяє виокремити головні його особливості. До них слід віднести:

1. Венчурний капітал має специфічну сферу застосування, тому що інвестується в науково-технічний розвиток, в інноваційну діяльність. Венчурний капітал має зв'язок не лише з інноваціями – продуктами різної природи (товари, послуги, засоби виробництва), а і нововведеннями у технології, організацію виробництва, соціальну сферу. Зазначений капітал орієнтований ні на повернення вкладених коштів, ні на отримання відсотку, ні на регулярні доходи на інвестований капітал, а на розвиток самих інноваційних підприємств, їх нововведень. Він дозволяє реалізувати нові ідеї, стимулює перехід підприємства на інноваційний шлях розвитку, збільшує ефективність функціонування економіки в цілому і тим самим сприяє процесу взаємозв'язку усіх ланок ланцюжка «наука-виробництво-ринок».

2. Венчурний капітал характеризується високим рівнем суперечливості, тобто йому притаманний ризикований характер. Підприємницькі проекти, в здійсненні яких приймає участь венчурний капітал, несуть в собі велику вірогідність недоотримання очікуваного доходу. Однак, як свідчать наукові дослідження, ризики присутні у різних економічних процесах господарюючих систем та усіх видах бізнесу, в яких використовується фінансовий капітал. Для венчурного ж капіталу характерним є не просто наявність ризиків, а наявність більш високого сукупного ризику, зокрема інноваційного, інвестиційного ризиків, а також постійна зміна цих ризиків у ході реалізації науково-технічних й інноваційних проектів.

3. Венчурний капітал це специфічний вид капіталу, який утворюється на основі синтезу двох видів капіталу: фінансового та людського. Обґрунтовується це тим, що для реалізації інноваційного проекту потрібні не лише фінансові ресурси, а й достатні знання в галузі бізнесу, фінансів, організації і управління, маркетингу.

4. Результатом використання венчурного капіталу є отримання інноваційного доходу. Як і будь-який капітал, венчурний капітал об'єктивно прагне до самозростання. Венчурний капітал реалізується в обігу в усіх сферах суспільного виробництва, що означає створення вартості і додаткової вартості, реалізацію вартості в сфері обігу, перетворення вартості в засновницький дохід або прибуток. Отримання доходу венчурними інвесторами означає реалізацію тимчасової монополії приватної власності на продукт інтелектуальної діяльності.

Висновок

Вивчення та аналіз теоретико-методологічних підходів до дослідження венчурного капіталу дає можливість зробити наступні висновки:

• уточнено сутність категорії венчурного капіталу, що являє собою сукупність економічних відносин між суб'єктами венчурного фінансування з приводу формування та використання фінансових коштів та підприємницьких здібностей, які направляються в інноваційно-активні сфери господарської діяльності з метою отримання високого прибутку;

• виокремленні та обґрунтуванні головні особливості венчурного капіталу, серед них: венчурний капітал має специфічну сферу застосування, тому що інвестується в науково-технічний розвиток, в інноваційну діяльність; він характеризується високим рівнем суперечливості, тобто йому притаманний ризикований характер; венчурний капітал це специфічний вид капіталу, який утворюється на основі синтезу двох видів капіталу: фінансового та людського; результатом використання венчурного капіталу є отримання інноваційного доходу.

Література

1. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю.П. Аммосов, СПб. : РАВИ, 2004. – 409 с.

2. Редіна Н.І. Венчурний капітал у ринковій економіці : [монографія] / Н.І. Редіна, Н.Ю. Пікуліна. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2005. – 124 с.

3. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

4. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: Навчальний посібник для студентів вузів / С.В. Онишко, Т.В. Паєнтко, К.І. Швабій. – К. : КНТ, 2008. – 256 с.

5. Бунчук М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса /М. Бунчук // Электронный бюллетень Технологический БизнесЪ. – 1999. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page02.htm.

6. Фаборцци Ф. Управление инвестициями / Фаборцци Ф. ; Пер. с англ. – М. : ИНФРА , 2000. – 932 с.

7. Никконен А.И. Венчурный капитал – катализатор развития инновационной экономики / А. И. Никконен // Инициативы XXI века. – 2010. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.ini21.ru/?id=825.

8. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7 изд. доп. – М. : Институт новой экономики, 2010. – 1472 с.

9. Гледстоун Д. Инвестирование венчурного капитала: Подробное пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли / Д. Гледстоун, Л. Гледстоун / пер. с англ. под ред. Т.Д. Герасимовой. – Днепропетровськ: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 416 с.

10. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг : [учебно-методический комплекс] / Ягудин С.Ю. – М. : Изд. Центр ЕАОИ, 2008. – 272 с.

11. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

12. Закон України (проект) «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua.

13. European private equity & venture capital association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.evca.com.

14. National Venture Capital Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.nvca.org.

15. Глоссарий венчурного предпринимательства // Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) Электронная библиотека портала «Венчурная Россия» //Руководитель проекта Албина Никконен, 2009. – 199 с.

16. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 3. – С. 25–42.

17. Рузавина Е. Венчурный капитал и инновации / Е. Рузавина, Н. Шеховцова // Российский экономический журнал. – 1992. – № 7. – С. 102–110.

18. Плотникова Е.П. Венчурный капитал в системе общественного капитала: постановка проблемы / Е.П. Плотникова // Вестник ОГУ. – 2010. –№8(114). – С. 41–47.

References

1. Ammosov Yu. P. Venchurnyj kapytalyzm: ot ystokov do sovremennosty. Sankt-Peterburh, RAVY, 2004, 409 p.

2. Redina N. I. Pikulina N. Yu. Venchurnyj kapital u rynkovij ekonomici: monografija. Dnipropetrovs'k, DDFA, 2005, 124 p.

3. Antonjuk L. L., Poruchnyk A. M., Savchuk V. S. Innovacii': teorija, mehanizm rozrobky ta komercializacii': monografija. Kyyiv, KNEU, 2003, 394 p.

4. Onyshko S. V., Pajentko T. V., Shvabij K. I. Finansove zabezpechennja innovacijnoi' dijal'nosti: Navchal'nyj posibnyk dlja studentiv vuziv. Kyyiv, KNT, 2008, 256 p.

5. Bunchuk M. Rol' venchurnogo kapytala v fynansyrovanyy malogo ynnovacyonnogo byznesa, Эlektronnyj bjulleten' Tehnologycheskyj ByznesЪ, 1999, No. 1.: http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page02.htm.

6. Faborccy F. Upravlenye ynvestycyjamy: Per. s angl. Moscow, YNFRA, 2000, 932 p.

7. Nykkonen A. Y. Venchurnyj kapytal – katalyzator razvytyja ynnovacyonnoj ekonomyky, Ynycyatyvy XXI veka, 2010, No. 1.: http://www.ini21.ru/?id=825.

8. Bol'shoj ekonomycheskyj slovar'. Ed by A. N. Azrylyjana, 7 yzd. dop, Moscow, Ynstytut novoj ekonomyky, 2010, 1472 p.

9. Gledstoun D., Gledstoun L. Ynvestyrovanye venchurnogo kapytala: Podrobnoe posobye po ynvestyrovanyju v chastnye kompanyy dlja poluchenyja maksymal'noj prybyly: per. s angl. ed by T. D. Gerasymovoj, Dnepropetrovs'k, Balans Byznes Buks, 2006, 416 p.

10. Jagudyn S. Ju. Venchurnoe predprynymatel'stvo. Franchajzyng: Uchebno-metodycheskyj kompleks. Moscow, Yzd. Centr EAOY, 2008, 272 p.

11. Dudar T. G., Mel'nychenko V. V. Innovacijnyj menedzhment: Navch. posib. Kyyiv, Centr uchbovoi' literatury, 2009, 256 p.

12. Zakon Ukrainy (proekt) Pro venchurnu dijal'nist' v innovacijnij sferi: http://search.ligazakon.ua.

13. European private equity & venture capital association: http: //www.evca.com.

14. National Venture Capital Association: http: //www.nvca.org.

15. Glossaryj venchurnogo predprynymatel'stva. Rossyjskaja assocyacyja prjamogo y venchurnogo ynvestyrovanyja (RAVY) Elektronnaja byblyoteka portala Venchurnaja Rossyja, Rukovodytel' proekta Albyna Nykkonen, 2009, 199 p.

16. Lapko O. O. Venchurnyj kapital jak dzherelo finansuvannja innovacijnogo rozvytku ekonomiky, Ekonomika i prognozuvannja, 2007, No. 3, pp. 25–42.

17. Ruzavyna E., Shehovcova N. Venchurnyj kapytal y ynnovacyy, Rossyjskyj ekonomycheskyj zhurnal, 1992, No. 7, pp. 102 – 110.

18. Plotnykova E. P. Venchurnyj kapytal v systeme obshhestvennogo kapytala: postanovka problem, Vestnyk OGU, 2010, No. 8(114), pp. 41–47.

Надійшла 18.03.2013

УДК 336.71

В. М. КРЕМЕНЬ, А. Ю. СЕМЕНОГ
Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

У статті розглянуто науково-методичні підходи до оцінювання розвитку фінансового сектору. Представлено сутнісну характеристику поняття «фінансовий розвиток» та «місцевий фінансовий розвиток», як складової оцінки фінансового сектора країни. Систематизовано підходи до оцінювання фінансової глибини як узагальнюючої характеристики розвитку фінансового сектору. Проведено оцінювання глибини фінансового сектору України та визначено її вплив на економічне зростання країни.

Ключові слова: фінансовий сектор, фінансова глибина, фінансовий розвиток, економічне зростання.

V. M. KREMEN, A. Y. SEMENOG
State higher education establishment "Ukrainian Academy of Bank Activity of the National Bank of Ukraine», Sumy

THE PECULIARITES OF THE FINANCIAL SECTOR OF UKRAINE DEVELOPMENT ASSESSMENT

The scientific and methodological approaches to the assessment of the financial sector are presented in the article. It is presented essential characteristics of "financial development" and "local financial development" as part of assessing the financial sector of the country. Also are systematized approaches of the evaluation of financial depth as generalizing characteristics of the financial sector. It is made evaluation of the depth of the financial sector of Ukraine and determined its impact on economic growth. The development of effective financial sector and the formation of integral mechanisms of financial institutions activity from the point of investments needs supply of subjects of menage is of a primary importance to the formation of bases for economic growth of the whole economic system. The level of financial development of a country is primarily defined by the level of the development of main state institutions' development, government policy, welfare level, geographical and cultural peculiarities. These indicators form economic environment in which entrepreneurs make decisions as to the investment projects and additional financing; consumers decided whether to buy or save up and financial institutions provide fulfill their financial needs. Calculations, given in the research indicate that the growth of the financial sector in the context of economic growth is provided with the growth of: 17,95% - bank financial institutions activities, 57,66% non-bank financial institutions activities, 24,39% - securities stock activities. The effectiveness of the financial sector should be characterized through the notion of "financial development". To estimate the level of the financial sector development one should use the system of indexes of a financial architecture, volume of financial system and the level of financial intermediates activity. Primary measure for financial development is the financial depth index that generalizes the indexes of bank, non-bank financial institutions and securities stock activity.

Keywords: financial sector, financial depth, financial development, economic growth.

Вступ. Розвиток ефективного фінансового сектора і формування цілісного механізму діяльності фінансових установ з позиції забезпечення інвестиційних потреб суб'єктів господарювання має визначне значення у формуванні передумов економічного зростання національної економіки. У цьому зв'язку особливо актуальним є визначення ефективності фінансового сектора з урахуванням відповідних методів кількісної оцінки розмірів, активності й ефективності діяльності фінансових установ.

Постановка проблеми. У межах статті охарактеризуємо ефективність діяльності вітчизняного фінансового сектора через показники «фінансового розвитку» і «фінансової глибини». Зазначимо, що аналіз досліджень впливу фінансового сектора на економічне зростання здійснюється за такими основними напрямами:

– визначення каналів впливу фінансової системи та фінансового сектора на економічне зростання;

– визначення ефективної моделі фінансової системи і відповідної їй структури фінансового сектора;

– визначення рівня розвитку фінансового сектора;

Так, згідно зарубіжних підходів, для аналізу ефективності фінансового сектора використовується поняття «фінансовий розвиток», яке також часто ототожнюється з поняттями «розвиток фінансового сектора» (financial sector development), «місцевий фінансовий розвиток» (domestic financial development), «фінансіалізація» (financialization).

Згідно позиції фахівців Відділу міжнародного розвитку Світового банку [4] «розвиток фінансового сектора» є динамічною характеристикою, що включає:

– зростання ефективності та конкуренції в секторі;

– зростання спектру доступних фінансових послуг;

– зростання різноманітності фінансових установ, які працюють у фінансовому секторі;

– зростання обсягу капіталу, що перерозподіляється через фінансовий сектор;

– зростання частки капіталу, що перерозподіляється приватними фінансовими установами на користь приватних підприємств відповідно до ринкових запитів;

– покращення регулювання та стабільності фінансового сектору з відповідним зростанням доступності фінансових послуг для менш забезпечених споживачів.

Одним із головних питань теорії фінансів є визначення ключових факторів, що визначають фінансовий розвиток в тій чи іншій країні. Чому в однакових нібито за своїм економічним рівнем країнах частка приватних кредитів чи ринкова капіталізація по відношенню до ВВП можуть досить сильно відрізнятися? Узагальнення підходів західних учених [3, 7,8] дає нам підстави стверджувати, що ключовими факторами фінансового розвитку в країні є:

1. Рівень розвитку та функціонування інститутів права в країні. У країнах з розвинутою системою захисту прав власності, розвинутого обліку та контрактного права більше можливостей для ефективного розвитку фінансового сектора, особливого його фондового сегмента.

2. Ефективна макроекономічна політика. Вона повинна складатися із заходів держави стосовно підтримки оптимально низького рівня інфляції в країні разом з високими обсягами реального інвестування, що може бути забезпечено за умов відкритості та прозорості товарного, валютного та фінансового ринків в країні.

3. Географічне розташування країни. Вигідне географічне розташування відносно світових центрів фінансових ресурсів, ринків технологій та збуту продукції сприяє формуванню передумов для поширення позитивного ефекту «зараження фінансовим розвитком» країни, що розвивається.

4. Культурні особливості в країні, чисельність населення та загальний рівень його добробуту. Культурні та мовні особливості визначають специфіку відносин захисту прав власності інвесторів, особливо кредитні відносини. Так, у мусульманських країнах не прийнято отримувати відсоток як плату за кредит. Чисельність населення та загальний рівень його добробуту позитивно впливають на обсяги заощаджень в країні та потенційні можливості для інвестування.

Отже, рівень фінансового розвитку країни передусім визначають ступенем якості розвитку головних інститутів держави, урядовою політикою, рівнем добробуту, географічними та культурними особливостями. Саме ці показники формують економічне середовище, в якому підприємці приймають рішення щодо інвестиційних проектів та додаткового фінансування, споживачі вирішують купувати чи заощаджувати, а фінансові установи забезпечують їх фінансові потреби.

Принциповою для нашого дослідження є інтерпретація поняття «фінансовий розвиток» у «Доповіді з фінансового розвитку» (Financial Development Report) [5], що представлена науковій громадськості міжнародною організацією «Всесвітній економічний форум» у 2008 р. Фінансовий розвиток, згідно з цим документом, виступає у вигляді сукупності економічних і правових факторів, що реалізуються через систему правових інституцій та економічної політики, сприяють ефективному фінансовому посередництву, «глибокому» та «широкому» доступу до капіталу та фінансових послуг. Визначення поєднує в собі такі «входи» фінансової системи, як інституційне та бізнес-середовище, фінансових посередників і ринки, що диверсифікують фінансові ризики і розподіляють капітал, та «виходи» фінансової системи (йдеться про доступ до капіталу).

Складові індексу фінансового розвитку фахівці пропонують розраховувати на основі аналізу сукупності факторів, що впливають на фінансову глибину та ефективність надання фінансових послуг. Дані фактори враховують: політику та інститути (бізнес-середовище, фінансова стабільність); розвиток фінансового посередництва(наявність та спектр банківських та небанківських фінансових послуг, розвиток фондового ринку); доступ до фінансових послуг.

Такий підхід цілком співпадає з підходами колективу науковців на чолі з П. Хартманн, які характеризують фінансовий розвиток як процес фінансових інновацій, інституційних та організаційних змін у фінансовій системі країни, що знижують асиметричну інформацію, операційні витрати економічних агентів, підвищують повноту ринків та конкуренцію [6].

У спеціальному випуску Європейського центрального банку «Місцевий фінансовий розвиток у країнах з економікою, що розвиваються: докази та наслідки» (2009) [4] поняття «фінансовий розвиток» на теоретичному і емпіричному рівнях пропонується визначати через «місцевий фінансовийрозвиток».

На теоретичному рівні місцевий фінансовий сектор вважають розвинутим, коли в країні функціонують «повні» ринки, на яких: для кожного активу визначають рівноважну ціну; наявні всі засоби, що захищають від несприятливих зовнішніх та внутрішніх шоків; діє прозора система зменшення проблем асиметричної інформації; панують конкуренція та верховенство закону.

З емпіричної точки зору, місцевий фінансовий сектор – це здатність країни ефективно трансформувати заощадження в інвестиції за рахунок: якості її інституційної та регуляторної бази; розміру фінансового ринку, різноманітності фінансових інструментів, доступності для приватних суб'єктів; продуктивності й ліквідності складових фінансового ринку.

Такі характеристики покладені в основу науково-методичного підходу вчених до оцінки місцевого фінансового розвитку. Підхід ґрунтується на розрахунку нормалізованого індексу, значення якого

варіюються в діапазоні від 0 до 100. Індекс містить три складові: інституції, розмір і доступ до фінансового ринку, продуктивність фінансового ринку (рис. 1).

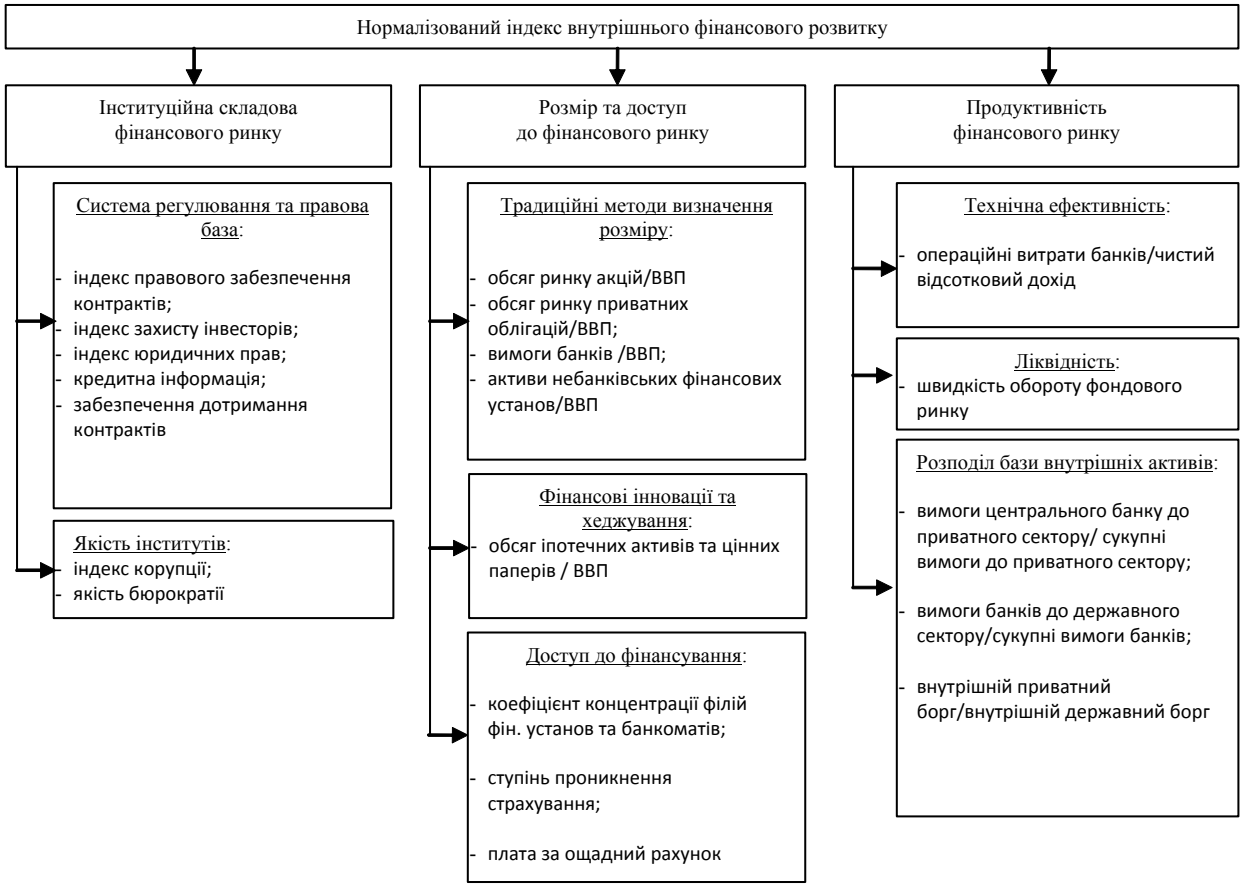


Рис. 1. Складові індексу внутрішнього фінансового розвитку (складено авторами на основі [4])

Отже, узагальнення наукових і науково-методичних підходів дало можливість визначити поняття «розвиток фінансового сектора» як комплексну динамічну характеристику функціонування фінансового сектора, що враховує розмір, активність, продуктивність і доступність капіталу для основних економічних суб'єктів. Основним вимірювальником розвитку фінансового сектора вважають фінансову глибину (financial depth, financial deepening). На основі аналізу дослідницьких праць розглянемо науково-методичні підходи до визначення фінансової глибини.

Зазначимо, у 80-их рр. XX ст. Світовий банк запропонував концепцію фінансової глибини для аналізу взаємозв'язку економічного зростання і фінансового сектора. На прикладі кількох десятків країн фахівці довели кореляцію між високою фінансовою глибиною економіки і зростанням її рівня розвитку: більш об'ємним і диверсифікованим є попит на гроші, більш значні потоки фінансових ресурсів перерозподіляються з метою фінансування економічного розвитку, не допускається створення штучного дефіциту грошей, що обмежує інвестування.

Цілком умотивованою вважаємо дослідницьку позицію А. Кулика [9], який характеризує фінансову глибину (глибину фінансового сектора економіки) як кількісну оцінку діяльності фінансового сектора економіки в короткотерміновому періоді та ступеня фінансового розвитку економіки у довготерміновому періоді.Чим більш розвиненою та швидкозростаючою є економічна система країни, тим більшою є фінансова глибина. Відповідно, чим більшою є фінансова глибина, тим більш значною є здатність фінансового сектора до перерозподілу фінансових ресурсів на інвестиційні цілі і вищою є спроможність до забезпечення стійких темпів економічного розвитку.

Плідним з наукової точки зору є погляд М. Хана, А. Сенхаджи, Б. Сміта. Використовуючи показник фінансової глибини для визначення рівня розвитку фінансового сектору, економісти Міжнародного валютного фонду виділили такі фактори впливу на фінансовий розвиток: ВВП на душу населення, рівень відкритості економіки, частка суспільного споживання у ВВП та показник інфляції. Фінансову глибину (fd) натомість дослідники подали у вигляді агрегатних показників на зразок монетарних агрегатів: fd1 – частка домашнього кредиту у ВВП; fd2 – сума fd1 і частка ринкової капіталізації у ВВП; fd3 – сума fd2 і частка приватних та державних облігацій у ВВП країни [8]. Такий метод дає можливість здійснювати факторний аналіз фінансової глибини за відповідними складовими фінансового сектора.

Дані вітчизняної та зарубіжної статистики дозволяють розрахувати наступні показники фінансової глибини: співвідношення між грошовими агрегатами M_2 та M_3 і ВВП; співвідношення активів фінансових посередників і ВВП (починаючи із 2004 р.); співвідношення кредитів, наданих банками, іВВП; співвідношення кредитів, наданих банками приватному сектору, і ВВП. Згідно з результатами проведених нами розрахунків, упродовж 1996-2011 рр. був зафіксований динамічний розвиток фінансового сектора України. Про це свідчить зростання всіх показників фінансової глибини: мінімум у 5 разів і максимум – у понад 50 разів.

Вважаємо, що для оцінювання розвитку фінансового сектора в контексті забезпечення економічного зростання недостатньо єдиного універсального критерію. Тому здійснимо моделювання розвитку комплексного показника фінансової глибини в розрізі складових фінансового сектора на основі методичного підходу розв'язання багатокритеріальних задач.

Моделювання комплексного показника фінансової глибини здійснимо поетапно [1,2]:

– Відбір сукупності показників для конструювання комплексного показника фінансової глибини.

– Нормалізація сукупності відібраних показників.

– Розподіл показників за характером впливу на показник фінансової глибини.

– Розрахунок параметрів множинної лінійної регресії.

– Перевірка моделі на адекватність.

– Розрахунок стандартизованих коефіцієнтів моделі.

– Розрахунок дельта коефіцієнтів моделі.

Дослідницько-аналітичний матеріал, представлений нами в попередніх розділах, дає підстави вважати, що комплексний показник фінансової глибини має включати такі складові: індикатори діяльності банківських фінансових установ, небанківських фінансових установ та ринку цінних паперів. У процесі реалізації першого етапу нами була відібрана сукупність статистичних показників.

Відповіднодо другого етапу здійснимо приведення показників до зіставного вигляду.Для переходу до порівняльних шкал нами було проведено нормалізацію показників розвитку фінансового сектора. Процес нормалізації базувався на використанні методівприродної нормалізації та нормалізації Севіджа. Показники кожної складової фінансового сектора згрупували в такі групи:

Показники, збільшенняяких сприяє розвитку фінансового секторавконтексті забезпеченні економічного зростання:

– банківський сектор (відношення активів банків до ВВП; відношення банківського кредитування до ВВП; інвестиції в основний капітал за рахунок банківського кредитування у % від ВВП; відношення довгострокових кредитів до загальної суми кредитів; співвідношення М2 до ВВП);

– сектор небанківських фінансових установ (відношення активів страхових компаній, пенсійних фондів, ІСІ, кредитних спілок до ВВП; відношення страхових премійдо ВВП; частка акцій та облігацій в активах небанківських фінансових установ);

– ринок цінних паперів (співвідношення капіталізації ринку цінних паперів та ВВП;відношення обсягу торгів цінними паперами, облігаціями, акціями та ВВП; коефіцієнт оборотності акцій)

Показники, збільшення яких стримує розвиток фінансового секторавконтексті забезпеченні економічного зростання:

– банківський сектор (середньозважена річна процента ставка за кредитами, темп зміни офіційного курсу гривні до дол. США; співвідношення обсягу кредитів та депозитів; частка прострочених позик в сумі позик);

– сектор небанківських фінансових установ (частка депозитів та грошових коштів в активах небанківських фінансових установ; темп зміни офіційного курсу гривні до дол. США);

– ринок цінних паперів (відношення обсягу державних зобов'язань до ВВП; частка випуску опціонів до ВВП; темп зміни офіційного курсу гривні до дол. США).

Відповідний розподіл показників зумовлений особливостями їх впливу на зростання ролі фінансового секторав забезпеченні економічного зростання країни. Так, наприклад, зростання активів банків, банківського кредитування та агрегату М2 у відсотках від ВВП демонструє нарощення інвестиційного потенціалу банківського сектора. А зростання частки інвестицій в основний капітал підприємств від обсягу кредитів та ВВП і збільшення питомої ваги довгострокових кредитів від обсягу кредитів показує реалізацію інвестиційного потенціалу банків у забезпеченні реального сектора економіки фінансовими ресурсами. Натомість зростання середньозваженої річної процентної ставки за кредитами і підвищення офіційного курсу гривні до долару США зумовлює подорожчання позикових ресурсів та зменшення ділової активності реального сектора, що знижує ефективність фінансового сектора.

Аналогічно, за показниками небанківського сектора: зростання активів небанківських фінансових установ відносно ВВП країни свідчить про нарощення інвестиційного потенціалу даних посередників. А зростання частки акцій та облігацій в їх інвестиційних портфелях підвищує капіталізацію підприємств реального сектора і сприяє диверсифікації джерел отримання фінансових ресурсів. Натомість зростання частки депозитів та грошових коштів у портфелях фінансових установ знижує як дохідність цих посередників, так і їх інвестиційний вплив на реальний сектор;

Так як окремі показники разом із збільшенням призводять до зростання ролі фінансового сектора в забезпеченні економічного зростання, а інші – зростаючи, зумовлюють зниження ролі фінансового сектора, формування й обчислення комплексного критерію може бути здійснене на основі згортання їх у вигляді дробу (1):

$$FDEG = \frac{\sum BS_i^+ \sum NBS_i^+ \sum SM_i^+}{\sum BS_i^- \sum NBS_i^- \sum SM_i^-}, \quad (1)$$

де *FDEG* – комплексний показник розвитку фінансового сектора;

BS_i^+, NBS_i^+, SM_i^+, BS_i^-, NBS_i^-, SM_i – нормалізовані значення *i*-го показника банківського сектора, небанківських фінансових установ та ринку цінних паперів за додатніми та від'ємними значеннями.

За допомогою «пакету аналізу» Microsoft Excel за нормалізованими значеннями показників розвитку фінансового сектора здійснили розрахунок регресійної моделі.

Проведені розрахунки засвідчують, що розвиток фінансового секторав контексті забезпечення економічного зростання може бути представлений у такому вигляді (2):

$$FDEG = -8,9609 + 10,0894BS + 1,3131NBS + 7,1946SM \quad (2)$$

Нескоригований коефіцієнт множинної детермінації R^2 показує частку варіації результативної ознаки за рахунок поданих у моделі факторів у загальній варіації результату і для отриманого рівняння складає 0,9424.Таке значення свідчить про високий ступінь обумовленості варіації результативної ознаки варіацією факторних ознак. Для отриманого рівняння він дорівнює Отримані значення коефіцієнтів регресії дозволили зробити висновок про достатньо високий рівень (понад 90%) детермінованості результативної ознаки факторними (R=0,9136).

Порівняння фактичного значення F-критерію $F_{факт} = 32,72$ з табличним значенням $F_{табл} = 4,76$, з вірогідністю $1 - \alpha = 0,95$ засвідчило статистичну значущість отриманого рівняння (2) і показника тісноти зв'язку.

З метою оцінки впливу кожного фактора в загальному впливі усіх факторів нами розраховано Δ-коефіцієнти:

$$\Delta_{BS} = r_{FDEG\_BS}\frac{k_{BS}}{R^2} = 0,7725\frac{0,2190}{0,9424} = 0,1795,$$

$$\Delta_{NBS} = r_{FDEG\_NBS}\frac{k_{NBS}}{R^2} = 0,8778\frac{0,6191}{0,9424} = 0,5766,$$

$$\Delta_{SM} = r_{FDEG\_SM}\frac{k_{SM}}{R^2} = 0,7130\frac{0,3223}{0,9424} = 0,2439.$$

Висновки. Таким чином, проведені розрахунки наочно демонструють, що розвиток фінансового сектора в контексті економічного зростання забезпечується зростанням: на 17,95% – показників банківських фінансових установ, на 57,66% – показників небанківських фінансових установ, на 24,39% – показників ринку цінних паперів. Ефективність фінансового сектора доцільно характеризувати через поняття «фінансовий розвиток». Для визначення рівня розвитку фінансового секторанеобхідно використовувати систему індикаторів фінансової архітектури, розміру фінансової системи та рівня активності фінансових посередників. Основним вимірювальником фінансового розвитку виступає показник фінансової глибини, що узагальнює показники діяльності банківських, небанківських фінансових установ та ринку цінних паперів.

Література

1. Kubakh, T. H. Modeliuvannia vplyvu rynku kapitalu na finansovu bezpeku derzhavy [Materialy Mizhnarodnoho konkursu naukovykh robit molodykh vchenykh ta studentiv na chest 110-y richnytsi vid dnia narodzhennia Laureata Nobelivskoi premii z ekonomiky Saimona Kuznetsia] [Elektronnyi resurs] / T. H. Kubakh. – Rezhym dostupu:http://www.duep.edu/section/science/kuz-konk/konk-works/uk.html.– 01.06.2011. – Nazva z ekranu.

2. Nikolaiev, N. H. Biznes-planuvannia yak zadacha bahatotsilovoi bahatokryterialnoi optymizatsii

[Elektronnyi resurs] / N. H. Nikolaiev // Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi. – #81. – 2010. – Rezhym dostupu:http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mise/2010_81/Nikol%D1%9.pdf. – 01.04.2011. – Nazva z ekranu.

3. Chinn, M. D., Ito, H. What matters for financial development? Capital controls, institutions, andinteractions / M. D. Chinn, H. Ito // NBER Working Paper. – No 11370. - 2005. – Electronic Access.http://www.ssc.wisc.edu/~mchinn/Chinn_Ito_JDE.pdf. – 01.12.2010.

4. Dorucci, E., Meyer-Cirkel, A., Santabarbara, D. Domestic financial development in emerging economies: evidence and implications / E. Dorucci, A. Meyer-Cirkel, D. Santabarbara // Occasional paper series. – No. 102. – 2009. - Electronic Access.http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp 102.pdf. – 01.12.2010.

5. The Financial development report (2010) – Electronic Access. http://www3.weforum.org/ docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf. – 01.12.2010..

6. Hartmann, P., Heider, F., Papaioannou, E.Lo Duca, M. The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe / P.Hartmann, F. Heider, E.Papaioannou, M. LoDuca // ECB Occasional Paper. – No 72. – 2007. – Electronic Access.http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp72.pdf. – 01.12.2010.

7. Huang, Y. What determines financial development ? / Y. Huang // Discussion Paper, University of Bristol. – No. 05/580. – 2005. – Electronic Access. www.efm.bris.ac.uk/economics/working_papers/ pdffiles/dp 05580.pdf. – 01.12.2010.

8. Khan, M., Senhadji, A., Smith, B. Inflation and Financial Depth / M. Khan, A. Senhadji, B. Smith // IMF Working Paper. – 2001. – №01/44. – Electronic Access.http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/ 2001/wp0144.pdf. – 25.04.2011.

9. Kulyk, A. Inflation and Financial Depth in Transition Economies / A. Kulyk. – Kyiv: National University of Kyiv-Mohyla Academy, 2002. – Electronic Access. http://kse.org.ua/uploads/file/library/2002/ Kulyk.pdf. – 25.04.2011.

10. Mendoza, E. G., Quadrini, V., and Rios-Rull, J.-V. Financial integration, financial deepness and global imbalances / E. G. Mendoza, V. Quadrini, J.-V. Rios-Rull // NBER Working Paper. – No 12909. – 2007. – Electronic Access. http://http://www.nber.org/papers/w12909.pdf. – 01.12.2010..

Надійшла 18.03.2013

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138

Л. О. НІКІФОРОВА, Т. К. МЕЩЕРЯКОВА, Р. В. КОВТУН
Вінницький національний технічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ «BUSINESS TO BUSINESS»

В статті побудована теоретична модель для опису оптимізації маркетингової діяльності у сфері «business to business». На основі такої моделі побудована технологія для експериментального визначення ефективності діяльності маркетолога.

Ключові слова: оптимізація, маркетингова діяльність, маркетолог, B2B-маркетинг, модель.

L. O. NIRIFOROVA, T. K. MECSHERIAKOVA, R. V. KOVTYN
Vinnytsia National Technical University

MARKETING OPTIMIZATION IN «BUSINESS TO BUSINESS»

The theoretical model for describing the marketing optimization in «business to business» is considered in this article. The technology for experimental determination of a marketer effective activity is based on this model. To create a situation for negotiation specialists in B2B-marketing is applied game-theoretic approach that allows to describe the process of reconciling the interests of its members – the parties (buyer and seller), called "players" and the process of selling a product or a service is called "game". The obtained results allow to create effective marketing activities in «business to business» and staff development, which will be based on the following conditions: pi>pk, when i<k; Ci>Ck,wherei<k.

Keywords: optimization, marketing activity, marketer, B2B-marketing, model.

Вступ та актуальність. Маркетингова діяльність у сфері засобів виробництва має серйозні специфічні особливості. Перш за все, ця діяльність (яка часто позначається як «B2B-маркетинг» – від англійського “business to business” [1, 2]), вимагає встановлення персональних взаємин між сторонами. Ці взаємини повинні базуватися на цілковитій довірі, повазі, приємності у спілкуванні. До того ж, спілкування у B2B-маркетингу вимагає виконання сторонами прийнятих у даній сфері стандартів.

Всі ці вимоги є наслідком того, що одиничні контракти у сфері B2B-маркетингу мають величини від ста тисяч до десятків (інколи – сотень) мільйонів доларів США.

Таким чином, успіх у переговорах (які іноді тривають багато місяців) цілковито залежить від особистості «переговірника», який, від імені підприємства, здійснює спілкування у сфері B2B-маркетингу.

Огляд літератури та мета. Головною проблемою у сфері B2B-маркетингу є правильний вибір працівника, який буде вести переговори. Задача адекватного мотивування та стимулювання працівника є невід’ємною складовою цієї задачі.

Однією з ключових проблем в сучасному маркетингу є адекватне стимулювання діяльності управлінського персоналу, зокрема спеціалістів з переговорів для B2B-маркетингу. Зазначимо, що поняття «стимулювання» в менеджменті та маркетингу є неоднозначним та багатогранним [3, 4]. Безперечно, ефективне стимулювання діяльності спеціаліста із переговорів для B2B-маркетингу потребує об’єктивної оцінки результатів даної діяльності. Останнє, в свою чергу, передбачає розробку методики для оцінювання ефективності його праці. На думку [5], праця таких працівників відбувається за двох наступних типових ситуацій:

1. Зусилля, які направлені на виконання ним виробничого завдання, часто неможливо спостерігати (так звана ситуація «морального ризику» для керівника чи власника).

2. Часто неможливо спостерігати навіть об’єктивні результати діяльності: на них впливають дуже багато зовнішніх причин.

Для вирішення цієї проблеми в загальному випадку застосовуються досить витончені математичні методи [5], які, втім, не так вже й просто застосувати в практичних ситуаціях.

Базовими науково-практичними дослідженнями у напрямку управління персоналом є праці зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких Асемоглу Д., Афонін А., Богиня Д., Болтон П., Вінстон М., Грін Дж., Колот А., Осборн М., Рубінштейн А., Шиян А. та інші. Окремі аспекти даної проблеми розглядалися в попередніх роботах авторів даної статті [3, 4, 6, 7].

Метою статті є розробка методу для ідентифікації найбільш ефективних спеціалістів з переговорів з метою оптимізації діяльності у сфері B2B-маркетингу.

Постановка задачі. Для моделювання діяльності спеціалістів із переговорів у сфері B2B-маркетингу застосовано теоретико-ігровий підхід, який дозволяє описати процес узгодження інтересів її учасників – сторін (покупця та продавця), які називаються «гравцями», а сам процес продажу товару або послуги − «грою» [4, 8, 9]. В подальшому спеціаліста із переговорів будемо називати терміном «агент». Як

правило, увага дослідників зосереджується, в основному, на загальних підходах до опису процесу реалізації [9], тоді як багато ефектів все ще залишаються поза їх увагою.

Загальний економічний ефект діяльності підприємства, економічні перспективи його розвитку визначаються взаємодією представників фірми-клієнта із працівником фірми (агентом), де максимально повно проявляються як специфічні індивідуальні особливості, так і індивідуальні особливості переговірників. І чим результативніша ця взаємодія, тим вище ефективність праці і тим вищим буде результат.

Отже, дослідження процесу прояву індивідуальних особливостей взаємодії між представниками клієнта та підприємства є задачею важливою як в теоретичному, так і в практичному плані. Більш того, проблема оптимального використання людських ресурсів фірми вимагає передувсім розв'язання саме цієї задачі.

Основна частина. Теоретико-ігрова модель оптимізації. Сформуємо базову модель роботи представника підприємства-агента. Як вже зазначалось, процес переговорів є грою, яка має двох гравців: представника покупця/продавця та представника підприємства-агента.

Розподіл подій гри в часі має наступний вигляд:

Агент звертається за товаром чи послугою.

Представник продавця/покупця (тобто іншого підприємства чи фірми, назвемо його маркетологом) пропонує товар чи послугу, впливаючи на процес прийняття рішення.

Агент приймає рішення про покупку.

Схема взаємодії стороннього підприємства та агент зображена на рисунку 1. Дана гра повторюється циклічно, з різними представниками сторонніх підприємств. Таким чином, представник стороннього підприємства приймає рішення з ймовірністю p обрати стратегію «підписати контракт» і з ймовірністю 1-p «не підписати контракт».

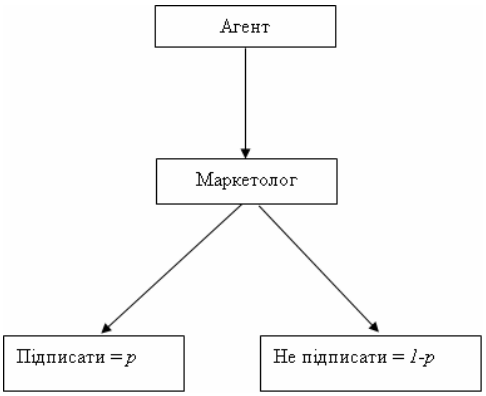


Рис. 1. Схема взаємодії «агент – маркетолог»

Ймовірність підписання контракту з іншим підприємством після (в результаті) контакту з агентом може бути розрахована за формулою (1):

$$p = \frac{N_p}{N_t}, \tag{1}$$

де N_p – кількість підприємств, які підписали контракт;

N_t – загальна кількість підприємств, які вступили в контакт із агентом.

Як видно із опису гри, тільки ймовірність p є об'єктивним критерієм, за яким може бути оцінена ефективність праці агента. Кількість покупок не здатна коректно описати результативність роботи окремого агента, вона не здатна слугувати для об'єктивного порівняння ефективності праці агентів, які працюють в різних умовах, між собою. Але ж саме таке порівняння і повинно бути основою для здійснення керівником стимулювання праці агента. Наявність об'єктивного критерію надає можливість створити систему мотивування для агентів в рамках заданого підприємства. На основі отриманих результатів можна розробити сукупність технологій для організації комплексу заходів для стимулювання та мотивації персоналу.

Перш за все опишемо спосіб експериментального визначення значення ймовірності p_i здійснення покупки конкретного i-го агента. Як правило, для B2B-маркетингу досить неважко документувати як кількість N_t переговорів із підприємствами, так і кількість підписаних контрактів N_p.

Застосування для стимулювання та мотивації персоналу ймовірності p_i дозволяє здійснити ранжування агентів за ефективністю їх роботи шляхом порівняння величин p_i між собою. Це особливо важливо для тих підприємств, в яких агенти працюють в різних умовах.

Використання ранжування агентів за ефективністю ведення ними переговорів в рамках B2B-маркетингу дозволяє розставити менеджерів таким чином, щоб максимізувати прибуток фірми. Опишемо цей механізм.

Припущення 1. Нехай ми розподілили агентів за ефективністю проведених ними переговорів із використанням введеного нами критерію p_i. Агент, який має менший номер i (що відповідає його рейтингу, наприклад i=2), буде мати більше значення p_i, а агент, що має більший номер k (що також відповідає його рейтингу, наприклад k=4) буде мати менше значення p_k: $p_i > p_k$, коли $i < k$. При цьому всі агенти з більш високим рівнем ефективності ведення переговорів повинні бути переведені на робоче місце з більш високим потенційним рівнем коштів C_i, які отримуються від одного клієнта: $C_i > C_k$, коли $i < k$.

Величина C_i обчислюється як добуток обсягу усередненого контракту, що його підписує агент на даному напрямку діяльності підприємства (на даному робочому місці). Для сфери B2B-маркетингу такий розподіл агентів «за напрямками» є типовою ситуацією: підприємство веде велику кількість переговорів із іншими підприємствами, які відносяться до різних галузей економіки (приклад буде наведено нижче).

Тоді дохід I підприємства при виконанні Припущення 1 буде розраховуватися за наступною формулою:

$$I = \sum_{i=1}^{N} C_i \cdot p_i \,, \tag{2}$$

де N – загальна кількість агентів.

Аналізуючи формулу (2) видно, що при будь-якому іншому розподілі агентів за робочими місцями підприємство отримає коштів менше, аніж розраховано за даною формулою. Це випливає, наприклад, із почленного порівняння множників C_i, які стоять перед однаковими за величиною p_i. Як наслідок, отримуємо наступну теорему.

Теорема 1. За умов виконання Припущення 1 фірма отримує максимальний прибуток. Описаний в Припущенні 1 розподіл менеджерів за робочими місцями надає розв'язок такої оптимізаційної задачі:

$$\max_{Pi}\left(\sum_{n=1}^{N} V_{in}\right) \to I_{\max} \,, \tag{3}$$

де V_{in} – це дохід з робочого місця n за умови, що його займає агент i, а максимум береться за всіма можливими розміщеннями P_i ($p_i \in P_i$) агентів за можливими для них робочими місцями.

Наслідок 1. Теоремою 1 задається економічний ефект від оптимального використання персоналу (для даного підприємства та для заданих умов його роботи). Цей економічний ефект можна розрахувати за такою формулою:

$$\Delta_{Pi} = I_{\max} - I = \max_{Pi}\left(\sum_{n=1}^{N} V_{in}\right) - \sum_{i=1}^{N} C_i \cdot p_i > 0 \cdot \tag{4}$$

Економічний ефект Δp_i залежить від заданого розподілу p_i агентів за робочими місцями. Важливим є те, що за формулою (4) можна розрахувати економічні втрати від прийняття на роботу некомпетентного агента (часто – родича керівника або власника).

Наслідок 2. З використанням результатів теореми 1 також можна обчислити ефективність від підвищення кваліфікації агентів. Логічно, що після проходження курсу з спідвищення кваліфікації (тренінгу) ефективність діяльності роботи агента повинна підвищитись, тобто ймовірністю p_i для кожного конкретного агента повинна збільшитись. Іншими словами, значення p'_i для i-го агента повинне бути зв'язаним із його значенням p_i до підвищення кваліфікації співвідношенням $p'_i = p_i + \Delta_i$, $\Delta_i > 0$.

Практичний аспект. В якості прикладу застосування отриманих результатів розглянемо підприємство ПАТ «Київметробуд» [10].

Це підприємство здійснює три різних типи діяльності у сфері B2B-маркетирнгу. По-перше, воно проводить переговори із замовниками будівництва ліній та станцій метрополітену м. Києва. Це, передувсім, Київська міська державна адміністрація та Київська міська рада та їх окремі служби. По-друге, це серія переговорів із окремими підприємствами, які випускають обладнання та комплектуючі та які здійснюють ряд послуг для метробудівництва. І, по-третє, підприємство ПАТ «Київметробуд» має свою виробничу базу і займається випуском і реалізацією власної продукції [10].

По кожному із напрямків діяльності існує своя специфіка при проведенні переговорів. Виражається вона передовсім в тому, що переговірник повинен знати предметну специфіку діяльності підприємства чи організації, із якою ці переговори проводяться. Проте, разом із цим, успішність проведення самих переговорів визначається лише і тільки комунікативними здібностями агента, який веде переговори від імені ПАТ «Київметробуд». Саме ця обставина дозволяє використати описаний вище метод оптимізації та

розробити для ПАТ «Київметробуду» ефективну систему маркетингової діяльності підприємства. Опишемо алгоритм здійснення маркетингової діяльності за розробленою методикою для даного підприємства.

1. Визначаємо за формулою (1) найбільш ефективних маркетологів, які працюють на підприємстві. Відмітимо, що в якості N_p потрібно брати тільки ті випадки, в яких було підписано ті контракти, які мали найвигідніші умови для ПАТ «Київміськбуду». В якості ж N_t брати кількість переговорів за «окремими напрямками закупівлі обладнання чи надання послуг ПАТ «Київміськбуду». Іншими словами, якщо було підписано не найвигідніший для підприємства контракт – він не включається в перелік N_p. Отже, якщо завдання було реалізувати, наприклад, партію рейок, для чого були проведені переговори з п'ятьма потенційними постачальниками – в N_t це включається як один випадок.

2. Визначаємо умовну вартість прибутку від одного (усередненого) виробу C_i для даного i-го напрямку діяльності ПАТ «Київміськбуду». Наприклад, це може бути переговори із закупівлі:

а) Залізобетонний прогін ПР 60.4.4-5, умовна усереднена вартість одного контракту по яких складає 385 тис. грн /шт., а чистий прибуток 28 тис. грн/шт.

б) ФБС 24-6-6Т умовна усереднена вартість одного контракту по яких складає 52,5 тис. грн/шт., а чистий прибуток 4,1 тис. грн/шт.

в) РЕ 120-12-8 (ПЕ 120.12-8) умовна усереднена вартість одного контракту по яких складає 504 тис. грн/шт., а чистий прибуток 40,5 тис. грн. /шт.

3. Розраховуємо за формулою (2) вартість прибутку ПАТ «Києвміськбуду» при існуючому сьогодні розподіленні маркетологів за напрямками їх діяльності, з розрахунку висновку одним маркетологом наступної кількості контрактів за квартал: ПР 60.4.4-5 – 15 шт., ФБС 24-6-6Т – 12 шт., ПР 60.4.4-5 – 8 шт.

$$I = \sum_{i=1}^{N} C_i \cdot p_i = 15*28 + 12*4{,}1 + 8*40{,}5 = 793{,}2 \text{ тис. грн.}$$

4. Використовуючи алгоритм оптимізації, який описано в Припущенні 1, отримуємо нову сукупність p_i і відповідних до них C_i. Нагадаємо, що індекс i нумерує напрямки діяльності маркетологів. Тобто, у відповідності до оптимізаційної задачі, відбувається кадрова ротація маркетологів за сферами їх діяльності.

5. Далі розраховуємо за формулою (3) для даних п.4 величину оптимального прибутку, який може забезпечити існуючий на сьогодні персонал маркетологів ПАТ «Київміськбуду»:

$$\max_{Pi}\left(\sum_{n=1}^{N} V_{in}\right) \to I_{\max} = 15*40{,}5 + 12*28 + 8*4{,}1 = 976{,}3 \text{ тис. грн.}$$

6. Тепер, знаючи величину теперішнього та оптимального прибутку, керівництво ПАТ «Київміськбуду» може приймати рішення щодо перестановки своїх маркетологів. Але при цьому потрібно врахувати, що перестановка агентів із переговорів між напрямками діяльності вимагає їх перенавчання. На що також будуть витрачені додаткові кошти. Тому для прийняття рішення потрібно здійснити розрахунок за формулою (4) і переконатися, що така перестановка є економічно вигідною.

$$\Delta_{Pi} = I_{\max} - I = \max_{Pi}\left(\sum_{n=1}^{N} V_{in}\right) - \sum_{i=1}^{N} C_i \cdot p_i = 976{,}3 - 793{,}2 = 183{,}1 > 0 \cdot$$

Як бачимо з розрахунків, було отримано додатковий чистий прибуток у розмірі 183100 грн. Так як було розглянуто три особи маркетологів, то їх перенавчання не буде вимагати більших ресурсів, аніж перенавчання другої вищої освіти. Це донавчання займе – за спеціальним контрактом із ВНЗ – не більш ніж 1 рік за ціни не більш аніж 1–2,5 тис. дол. США (тобто 8–16 тис. гривень), з розрахунку на трьох осіб максимальні витрати складуть 48 тис. грн, що повністю покривається додатково отриманим прибутком.

Висновки. В статті побудована теоретична модель для опису оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business». На основі такої моделі побудована технологія для експериментального визначення ефективності діяльності маркетолога. Отримані результати дозволяють сформувати ефективну систему маркетингової діяльності у сфері «business to business» та розвитку персоналу, яка буде базуватися на виконанні наступних умов: $p_i > p_k$, коли $i < k$; $C_i > C_k$, коли $i < k$. Дані результати можуть бути використані з урахуванням особливостей конкретного кадрового потенціалу підприємства, і тому їх застосування є перспективним для підвищення економічної ефективності як окремої фірми, так і економіки в цілому.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Котлер Ф. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф. – СПб. : Питер, 2005г. – 800 с.

3. Нікіфорова Л.О. Первісні витоки мотивації людини // Вісник Львівської державної фінансової академії. − 2007. − № 12. − С. 244–250.

4. Мороз О.В. – Соціально-психологічні чинники мотивування працівників приладобудівних підприємств / Мороз О.В., Нікіфорова Л.О., Шиян А.А. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 252 с.

5. Bolton P., Dewatripont M. Contract Theory – Cambridge: MIT Press, 2005. – 688 p.

6. Нікіфорова Л.О. Теоретико-ігрова модель оцінювання ефективності праці менеджера / Л.О. Нікіфорова, А.А. Шиян // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Вип. 247. – С. 366–371.

7. Шиян А.А. Теоретико-ігрове моделювання інституціональних умов для ефективного використання людського капіталу на рівні підприємства / А.А. Шиян, О.В. Мороз, Л.О. Нікіфорова // Вісник ХНТУСГ (Харківського національного технічного університету сільського господарства). – 2009. – Вип. 85. – С. 40–47.

8. Mas-Collel A., Whinston M.D., Green J.R. Microeconomic Theory − Oxford: Oxford University Press, 1995. – 977 p.

9. Osborn M.J., Rubinstein A. Bargaining and Markets – New York: Academic Press, 1990. – 216 p.

10. Офіційний сайт ПАТ ПАТ «Київміськбуду» [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://metrobud.kiev.ua – Назва з екрана.

References

1. Kotler F. Markety`ng menedzhment. Эkspress-kurs. – SPb.: Py`ter, 2006. – 464 s.

2. Kotler F. Markety`ng menedzhment. – SPb.: Py`ter, 2005g. – 800s.

3. Nikiforova L.O. Pervisni vy`toky` moty`vaciyi lyudy`ny` // Visny`k L`vivs`koyi derzhavnoyi finansovoyi akademiyi. − 2007. − # 12. − S. 244-250.

4. Moroz O.V., Nikiforova L.O., Shy`yan A.A. Social`no-psy`xologichni chy`nny`ky` moty`vuvannya pracivny`kiv pry`ladobudivny`x pidpry`yemstv. – Vinny`cya: VNTU, 2011. – 252 s.

5. Bolton P., Dewatripont M. Contract Theory – Cambridge: MIT Press, 2005. – 688 p.

6. Nikiforova L.O., Shy`yan A.A. Teorety`ko-igrova model` ocinyuvannya efekty`vnosti praci menedzhera // Ekonomika: problemy` teoriyi ta prakty`ky`. – 2009. – Vy`p. 247. – S.366-371.

7. Shy`yan A.A., Moroz O.V., Nikiforova L.O. Teorety`ko-igrove modelyuvannya insty`tucional`ny`x umov dlya efekty`vnogo vy`kory`stannya lyuds`kogo kapitalu na rivni pidpry`yemstva // Visny`k XNTUSG (Xarkivs`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu sil`s`kogo gospodarstva). – 2009. – Vy`p. 85. – S.40-47.

8. Mas-Collel A., Whinston M.D., Green J.R. Microeconomic Theory − Oxford: Oxford University Press, 1995. – 977 p.

9. Osborn M.J., Rubinstein A. Bargaining and Markets – New York: Academic Press, 1990. – 216 r.

10. Oficijny`j sajt PAT PAT «Ky`yivmis`kbudu» [Elektrony`j resurs] - Rezhy`m dostupu: http://metrobud.kiev.ua – Nazva z ekrana.

Надійшла 18.03.2013

УДК 681. 518

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, Н. В. КОВАЛЬ
Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розроблена імітаційна модель реалізації маркетингової стратегії будівельного підприємства, що дозволяє з урахуванням впливу маркетингового середовища отримати оцінку ефективності маркетингової стратегії та значення основних показників конкурентної позиції.

Ключові слова: маркетингова стратегія, імітаційна модель, конкурентна позиція, ефективність маркетингової стратегії.

O. V. PROSKUROVYCH, N. V. KOVAL
Khmelnytskyi natsionalnyi universytet

USAGE OF THE COMPUTATIONAL MODELLING COMPOSING MARKETING STRATEGY OF A CONSTRUCTION COMPANY

The main purpose of the article is to compose a computational model of the marketing strategy for a construction company. Computational modelling is a representation of system's dynamic behaviour by promoting it from one state to another, according to certain operational rules. These state changes can occur either continuously or at some discrete points. Thus computational modelling is to be given into consideration as a dynamic reflection of changes in the system whilst the time flows. Therefore, a marketing strategy of construction industry is to be based on a certain system of making marketing decisions which take specification of a construction company development vector for their purpose, while considering the dynamics of the construction market, and to evaluate those marketing decisions' efficiency based on the task of potential's growth for such construction companies. The procedure of composing of construction companies' development marketing strategy, presented in the article, is given as a system of four blocks for marketing decision-making: target, diagnostical for both internal and external environment analysis, and the block of implementation of marketing activities, considering the dynamics of environmental changes in the market. Method of computational modelling allows to solve problems of uncommon complexity and provides an imitation of different processes of any difficulty with vast quantity of elements. Standalone functional dependences in such models can be described by quite complex mathematical relations. Thus simulation is effectively used in tasks of analysis of systems with a complex structure where solving of specific problems is an issue. As a result, a model of construction company's marketing strategy was developed, which makes possible to measure the efficiency of marketing strategy and values of main characteristics of competitive position.

Keywords: marketing strategy, simulation model, competitive position, performance marketing strategy.

Вступ. Одним із найскладніших та найсуттєвіших етапів стратегічного планування є формування ефективних маркетингових стратегій, які дозволять будівельному підприємству досягти визначеної стратегічної мети. Висока динамічність чинників зовнішнього середовища, швидкі та несподівані зміни в соціально-економічних процесах, посилення конкуренції на будівельних ринках значно ускладнюють процес формування ефективної маркетингової стратегії та правильного розподілу ресурсів. Для вирішення цієї проблеми доречним є використання імітаційного моделювання як засобу реалізації маркетингової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування маркетингової стратегії підприємства всебічно висвітлені в роботах відомих зарубіжних та вітчизняних вчених. Особливої уваги заслуговують роботи Л. В. Балабанової, Т. А. Заєць, Н. В. Куденко, Т. С. Мельник, І. Решетнікової. Проведений аналіз літературних джерел свідчить про різноманітність розроблених підходів до формування маркетингової стратегії підприємства.

Однак, питання щодо застосування імітаційного моделювання у реалізації маркетингової стратегії будівельного підприємства висвітлено не в повній мірі.

Основна мета статті полягає у побудові імітаційної моделі реалізації маркетингової стратегії будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим етапом формування маркетингової стратегії будівельного підприємства є її реалізація та оцінка ефективності. Найбільш прийнятним підходом, який досліджує динамічний характер процесів та змін є імітаційне моделювання.

Метод імітаційного моделювання виступає як експериментальний метод дослідження реальної системи, що сполучає особливості експериментального підходу й специфічні умови використання обчислювальної техніки. У цьому визначенні підкреслюється, що імітаційне моделювання є машинним методом моделювання. З розвиток інформаційних технологій цей метод моделювання призвів до становлення комп’ютерного моделювання [2].

В імітаційному моделюванні важливу роль відіграє не тільки проведення, але й планування експерименту на моделі. Відмінною рисою методу імітаційного моделювання є можливість опису й відтворення взаємодії між різними елементами системи. Таким чином, щоб скласти імітаційну модель, треба

представити реальну систему (процес) як сукупність взаємодіючих елементів; алгоритмічно описати функціонування окремих елементів; описати процес взаємодії різних елементів між собою й зовнішнім середовищем.

Ключовим моментом в імітаційному моделюванні є виділення й опис станів системи. Система характеризується набором змінних станів, кожна комбінація яких описує конкретний стан.

Отже, шляхом зміни значень цих змінних можна імітувати перехід системи з одного стану в інший.

Таким чином, імітаційне моделювання – це подання динамічної поведінки системи за допомогою просування її від одного стану до іншого відповідно до певних операційних правил.

Ці зміни станів можуть відбуватися або безупинно, або в дискретні моменти часу. Імітаційне моделювання – динамічне відбиття змін стану системи із часом.

Тому, формування маркетингової стратегії розвитку підприємств будівельної галузі, базується на системі прийняття маркетингових рішень, які ставлять за мету конкретизувати вектор розвитку будівельного підприємства з урахуванням динамічних характеристик будівельного ринку та оцінити ефективність маркетингових рішень виходячи із завдань росту потенціалу будівельних організацій (рис. 1) [4].

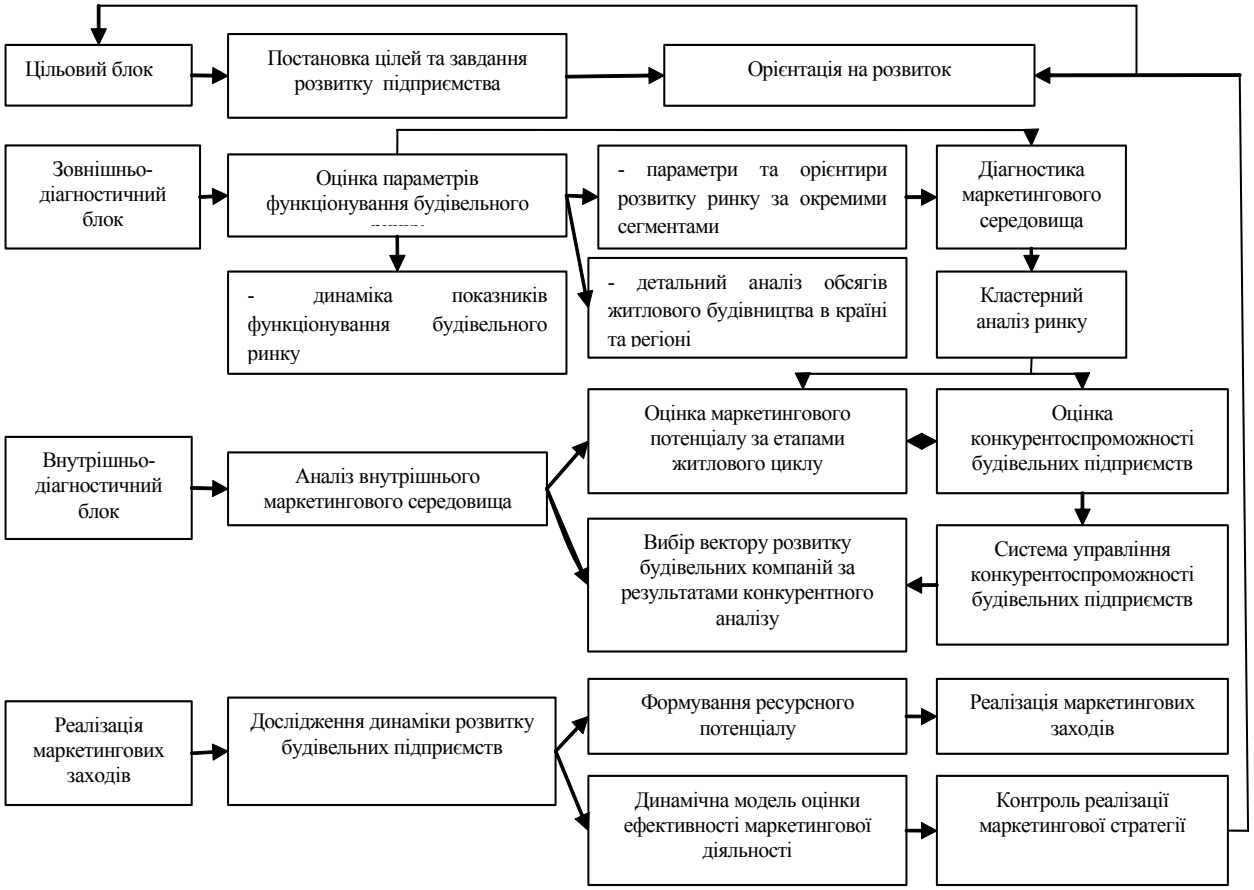


Рис. 1. Процедура формування маркетингової стратегії розвитку підприємств будівельної галузі

Представлена процедура формування маркетингової стратегії розвитку підприємств будівельної галузі подана в системі, що складається з чотирьох блоків прийняття маркетингових рішень – цільовий, діагностичний за результатами досліджень внутрішнього та зовнішнього середовища, а також блок реалізації маркетингових заходів з урахуванням динаміки змін в ринковому оточенні. Подальше дослідження в повному обсязі розкриває вказані етапи. Центральним елементом поданої процедури виступає орієнтація на розвиток – в цьому сенсі ставляться цілі та завдання, контролюється характер їх досягнення. Ця особливість процедури дозволяє подолати основні недоліки існуючих технології розробки та реалізації – орієнтація виключно на параметри росту та накопичення ресурсів.

Важливим елементом процедури виступає конкурентний аспект процесу реалізації стратегії. З одного боку оцінка маркетингового потенціалу дозволяє підвищити рівень конкурентних переваг, а з іншого сформувати власну систему (модель) управління конкурентоспроможністю будівельних організацій, яка дозволяє скорегувати вектор розвитку під впливом конкурентної динаміки.

Завершальним етапом виступає реалізація маркетингових рішень на основі динамічної оцінки ефективності маркетингової діяльності, яка логічно доповнює комплексну систему економічних показників

розроблену на принципах збалансованості (ЗСП) та результатів аналізу параметрів будівельного ринку в напрямках «розвиток» та «функціонування».

Аналіз досліджень ефективності маркетингової діяльності підприємства показав, що за способом оцінювання усі сучасні методичні підходи можна об'єднати у дві групи: на основі експертних оцінок та на основі фінансової оцінки [3]. При чому за використання фінансових оцінок ефективність можна визначати або з позиції підвищення ринкової вартості бізнесу, або на основі аналізу показника рентабельності маркетингових інвестицій.

Перший підхід, що базується на експертній оцінці передбачає здійснення на підприємстві таких функцій, як сегментування ринку й вибір цільових сегментів, позиціонування товару, розробка ефективних товарних асортиментів, виведення на ринок нових товарів, здійснення гнучкої цінової політики, вибір ефективних каналів збуту й організація збутової діяльності, здійснення ефективної комунікаційної діяльності [4].

Другий підхід добре викладений в працях В.П. Савчука [1], який стверджує, що в сучасних умовах в якості універсального показника ефективності діяльності компанії повинна виступати вартість бізнесу як результуючий вимірник багатства власника. Саме цей критерій повинен лежати в основі оцінки як маркетингової стратегії компанії в цілому, так і окремих маркетингових програм. Вплив маркетингових програм є двоїстим: з одного боку, маркетингові програми покликані підвищити поточний прибуток компанії, а з іншого вони сприяють зміцненню іміджу фірми і створюють певний інтегральний ефект, що триває протягом декількох років.

Логічно поєднуючи позиції дослідників за двома підходами схематично наведемо модель оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств будівельної галузі (рис. 2) [1].

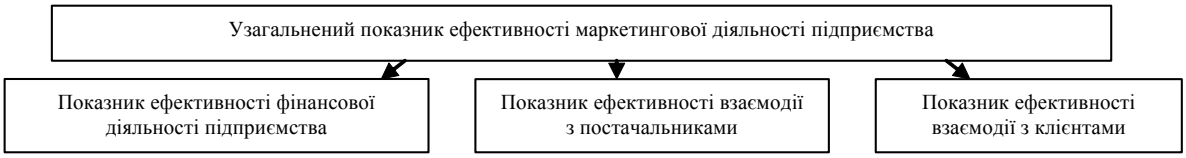


Рис. 2. Модель оцінки ефективності маркетингової діяльності

В межах цієї методології, критерії ефективності маркетингових програм залежать від трьох фінансових факторів: фінансової діяльності підприємства, взаємодії з постачальниками та з клієнтами.

Отже, метод імітаційного моделювання дозволяє вирішувати завдання виняткової складності, забезпечує імітацію будь-яких складних і різноманітних процесів, з більшою кількістю елементів, окремі функціональні залежності в таких моделях можуть описуватися досить громіздкими математичними співвідношеннями. Тому, імітаційне моделювання ефективно використовується в завданнях дослідження систем зі складною структурою з метою рішення конкретних проблем.

Висновки. В результаті, була розроблена модель реалізації маркетингової стратегії будівельного підприємства, за допомогою якої визначається ефективність маркетингової стратегії та значення основних показників конкурентної позиції.

Література

1. Савчук В.П. Как измерить эффективность маркетинга, или «финансы маркетинга» / В.П. Савчук // Консалтинговая компания «Стратегический партнер» [Електронний ресурс] / Савчук В.П. – Режим доступу : http://s-p.com.ua/biblio/?cat=2&bid=41.

2. Ситник В.Ф. Імітаційне моделювання : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.Ф.Ситник, Н.С. Орленко – К . : КНЕУ, 1999. – 208 с.

3. Томашевський В.М. Моделювання систем – К. : Видавнича група BHV, 2005. – 352 с. [Електронний ресурс] / В.М. Томашевський. − Режим доступу : http://www. posibnyky.vntu.edu.ua/k_m/t1/14...htm.

4. Яшева Г.А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты / Г.А. Яшева // Витеб. гос. тех. ун-т, каф. коммерческой деятельности [Електронний ресурс] / Г.А. Яшева. - Режим доступу : http://www.cfin.ru/press/practical/ 2003-08/02.shtmI/.

References

1. Savchuk V.P. Kak yzmeryt' эffektyvnost' marketynha, yly «fynansы marketynha». Konsaltynhovaya kompanyya «Stratehycheskyy partner» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: http: s-p.com.ua/biblio/?cat=2&bid=41.

2. Sytnyk V. F. Imitatsiyne modelyuvannya: Navch.-metod. posibnyk dlya samost. vyvch. dysts. – K . KNEU, 1999. – 208 s.

3. Tomashevs'kyy V.M. Modelyuvannya system – K . Vydavnycha hrupa BHV, 2005. – 352 s.
4. Yasheva H.A. Эffektyvnost' marketynha: metodyka, otsenky y rezul'tatы Vyteb. hos. tekh. un-t, kaf. kommercheskoy deyatel'nosty. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupa : http://www.cfin.ru/press/practical/ 2003-08/02.shtmI/.

Надійшла 18.03.2013

УДК 338.487 (477)

Н. В. КРАВЧУК
Львівський національний університет ім. Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті представлена організаційно-управлінська модель формування маркетингової стратегії для суб'єктів туристичної діяльності України. Також визначено основний перелік показників, які характеризують вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на туристичну організацію. Саме ці показники можуть бути використані у розробці ефективних управлінських рішень суб'єктами господарювання туристичної галузі України.

Ключові слова: маркетингова стратегія, суб'єкти туристичної діяльності, чинники макросередовища, організаційно-управлінська модель формування маркетингової стратегії, показники внутрішнього середовища, маркетингові моделі.

N. V. KRAVCHUK
Ivan Franko National University of Lviv

ORGANIZATIONAL-ADMINISTRATIVE MODEL OF MARKETING STRATEGY FOR TOURIST INDUSTRY SUBJECTS OF UKRAINE

The aim of research-justification and development of theoretical and methodological positions and practical recommendations for developing models of marketing strategy in the overall management of tourism enterprises. The article presents organizationally-administrative model of marketing strategy for businesses of tourism industry of Ukraine, which consists of interconnected blocks which characterize strategic stages of formation marketing strategy of tourist enterprises: analysis of the marketing environment of tourist enterprises, defining marketing objectives, develop options for marketing strategies, evaluation of the effectiveness and choice of marketing strategy, implementation of marketing strategy, monitoring the implementation of the marketing strategy. In this article defined main list of indicators that characterize the influence of factors external and internal environment for tourist organization. These indicators can be used to develop effective management decisions of tourist industry in Ukraine. Thus, organizationally-administrative model provides an opportunity systemically to approach to the problem forming of scientific-based marketing strategy the subject of tourism.

Keywords: marketing strategy, stakeholders in tourism, macro factors, organizational and management model of marketing strategy, the performance of the internal environment, marketing model.

Постановка проблеми. В туристичній галузі України застосування маркетингу відбувається в дуже складних умовах. Представники сучасного вітчизняного туристичного бізнесу рідко звертаються до засобів маркетингу з метою зниження рівня ризику у підприємництві. За відсутності досвіду, методичних розробок, кваліфікованих спеціалістів, інформаційного середовища кожна туристична організація самостійно, методом проб і помилок, освоює таку непросту сферу діяльності, як маркетинг. Унаслідок цього практично не реалізуються такі головні для успіху функції маркетингу, як моніторинг чинників макро- та мікросередовища, зокрема і вивчення потреб споживачів, дослідження кон'юнктури ринку, детальний аналіз діяльності конкурентів, розробка сценаріїв розвитку макро- та мікросередовищ тощо. Більшість суб'єктів туристичної діяльності асоціюють маркетинг лише зі збутом туристичного продукту, тому його елементи застосовують лише частково, без необхідної систематизації в рамках єдиної виробленої маркетингової стратегії [1. с. 56].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розробки ефективних маркетингових стратегій досліджені в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як Ф. Котлер [2], Ж.Ж. Ламбен [3], А.П. Дурович [4], О.Н. Ільїна[5], С.С. Гаркавенко [6], Л.М. Шульгіна [1] та інші. Але відсутність єдиного підходу у науковій літературі до розробки маркетингової стратегії туристичного підприємства, кількісних методів щодо виміру та визначення впливу чинників маркетингового середовища на кінцеві результати, обумовлюють проблеми довгострокового планування стратегії розвитку суб'єктів туристичної діяльності

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Необхідність розробки організаційно-управлінської моделі формування маркетингової стратегії для суб'єктів господарювання туристичної галузі.

Мета та завдання дослідження. Обґрунтування і розробка теоретичних, методичних положень і практичних рекомендацій щодо розробки моделі формування маркетингової стратегії в загальній системі управління туристичним підприємством. Реалізація поставленої мети здійснюється за допомогою вирішення

наступних основних завдань: поглибити сутність понятійно-категоріального апарату стратегічного планування маркетингової діяльності; сформувати модель, що відображає процес формування маркетингової стратегії на туристичних підприємствах; дослідити вплив макро- і мікро середовища на формування маркетингових стратегій туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день маркетингова стратегія для суб'єктів господарювання туристичної галузі України набуває комплексного характеру і охоплює всі напрями їх діяльності та розраховується на довгостроковий період. Формування маркетингових стратегій - один з найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу, особливо в умовах постійної зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ маркетингу. Таким чином, аналіз ринкового середовища, що динамічно змінюється, та прогноз подальшого розвитку ринку - є відправною точкою для формування та розробки маркетингової стратегії з метою забезпечення конкурентних переваг та ефективності підприємства. Організаційно-управлінська модель формування маркетингової стратегії для суб'єктів господарювання туристичної галузі України має вигляд взаємопов'язаних блоків, які характеризують стратегічні етапи формування маркетингової стратегії туристичного підприємства, а саме: аналіз стану маркетингового середовища туристичного підприємства; визначення маркетингових цілей; розробка варіантів маркетингових стратегій; оцінка ефективності та вибір маркетингової стратегії; реалізація маркетингової стратегії; контроль за реалізацією маркетингової стратегії. Всі процеси послідовні, але для можливості їх корегування в моделі представлені блоки - адаптери, які забезпечують зворотній зв'язок процесу формування маркетингової стратегії (рис.1).

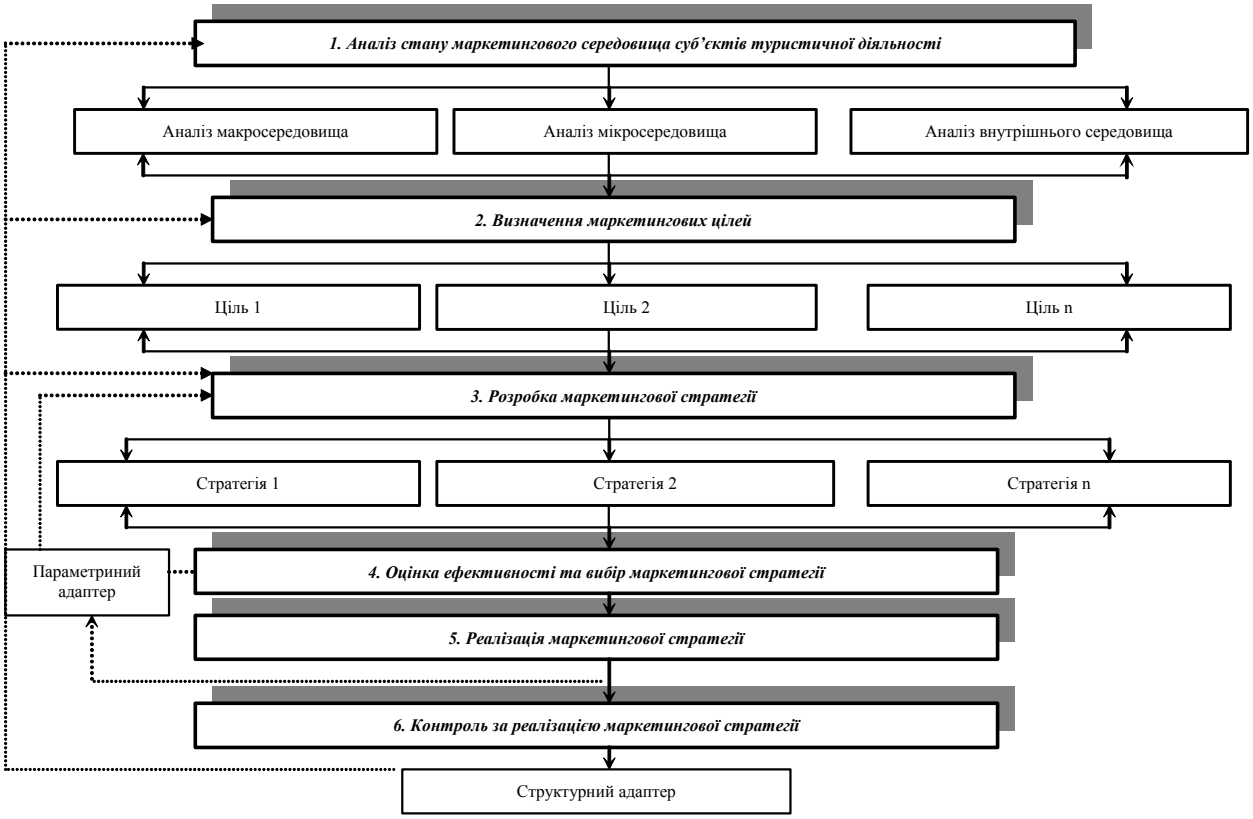


Рис. 1 Організаційно-управлінська модель формування маркетингової стратегії для суб'єктів туристичної діяльності [розробка автора на основі джерела [7, с. 86]]

Одним з головних початкових етапів розробки ефективної маркетингової стратегії є всебічний аналіз чинників макросередовища, які характеризуються високим ступенем динамізму та неконтрольованістю, що обумовлює їх постійне відстеження та необхідність визначення поточної оцінки.

У зовнішньому середовищі туристичних організацій прийнято виокремлювати мезо- і макрооточення. Мезооточення безпосередньо впливає на показники діяльності суб'єктів туристичної діяльності, проте певною мірою може залежати від управлінських рішень. Основними складовими мезооточення є: конкуренти, постачальники, посередники, споживачі, громадські організації. У вивченні споживачів важливо оцінити їх купівельну спроможність, схильність до заощаджень, психологічні особливості тощо,, які визначають складовими макрооточення – соціально-економічними, демографічними, соціокультурними чинниками..

Оцінка впливу макросередовища суб'єктів туристичної діяльності може бути представлена наступною формулою [5, с. 127]:

$$y = k(q1, q2, q3,….qj), \quad (1)$$

де y – вихідний показник туристичної діяльності
qj, j =1,...., m – чинники макросередовища;
m – кількість чинників макросередовища;
k – коефіцієнт.

Дослідження макросередовища туристичного підприємства з урахування особливостей та специфіки його діяльності пропонується здійснювати відповідно до концептуальної моделі (рис. 2). Метою аналізу зовнішнього середовища суб'єктів туристичної діяльності є систематична діагностика й оцінка впливу неконтрольованих (екзогенних) чинників. Цей неперервний процес дозволить відстежувати суттєві зміни, які проходять у зовнішньому середовищі, та враховувати їх в процесі розробки, реалізації, корегування й адаптації маркетингової стратегії.

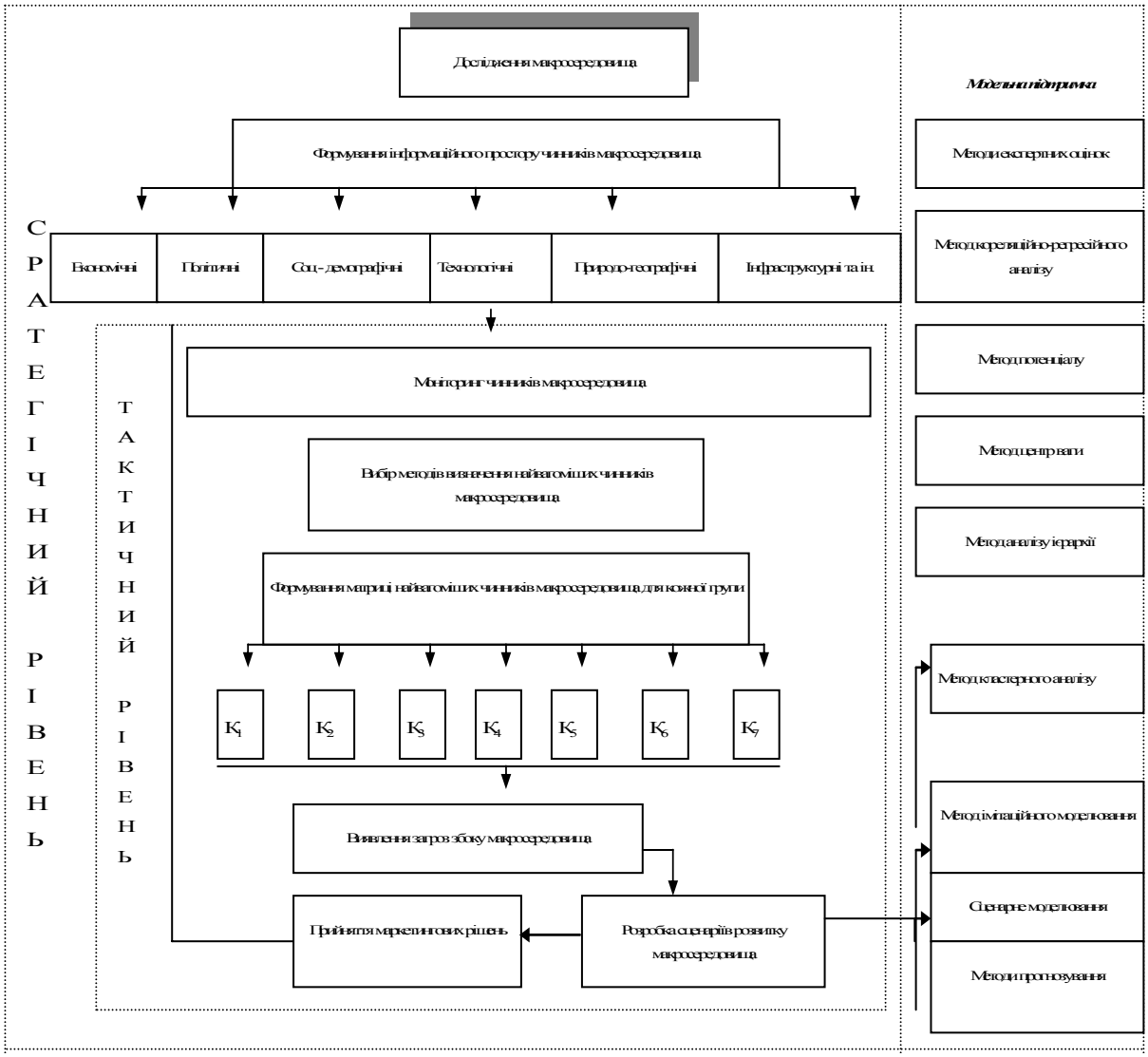


Рис. 2. Концептуальна модель дослідження макросередовища суб'єктів туристичної діяльності [7,с.88]

Стан внутрішнього середовища туристичних організацій як системи визначають її ресурси, технології виробництва, а у підсумку – результати та ефективність діяльності. У таблиці 1 систематизовано перелік показників, які служать індикаторами внутрішнього середовища суб'єктів туристичної діяльності.

Таким чином, при аналізі внутрішнього середовища визначаються потенційні можливості для досягнення маркетингових цілей. Отже, результати детального аналізу особливостей впливу чинників маркетингового середовища враховуватимуться в процесі формулювання маркетингових цілей та розробки маркетингової стратегії.

На другому етапі формування маркетингових стратегій суб'єкт туристичної діяльності має чітко визначити маркетингові цілі. Треба звернути увагу на те, що більшість туристичних організацій переслідує комплекс цілей, а не одну. Маркетингові цілі можуть об'єднуватися в наступні групи:

• економічні;
• соціальні;
• егоїстичні.

Таблиця 1

Показники, які характеризують вплив внутрішнього середовища на суб'єкт туристичної діяльності [8, с. 182]

Складові	Показники оцінки
Ресурси	- кількість та склад персоналу за кваліфікацією, стажем роботи, освітою; - забезпеченість комп'ютерною та оргтехнікою, сучасними програмами, продуктами; - забезпеченість власним капіталом, рівень фінансової незалежності
Технології виробництва	• вартість і структура туристичного продукту, можливі структурні зрушення; • обсяг і структура витрат з реалізації туристичних послуг; • використання інноваційних технологій виробництва і реалізації туристичних продуктів, зокрема і віртуальних електронних тур продуктів.
Результати та ефективність діяльності	- рівень і динаміка виручки від реалізації туристичних продуктів і послуг; - рівень і динаміка кількості клієнтів; - фінансовий результат від звичайної діяльності до і після оподаткування; - кількість розроблених нових інноваційних туристичних продуктів або послуг; - рентабельність виробництва туристичного продукту; - рентабельність реалізації туристичних послуг; - індивідуальні показники ефективності роботи окремих категорій працівників туристичних організацій.

Економічні цілі зазвичай орієнтовані на підвищення фінансових показників, збільшення частки ринку, визначення нових сегментів ринків, завоювання споживача та стимулювання збуту, поліпшення реалізації турпродуктів, зміцнення ринкових позицій і т. ін.

Соціальні цілі спрямовані на розвиток послуг, які розраховані на прошарок населення з середнім та низьким рівнем доходу. Вони також можуть бути виражені у розвитку таких туристичних продуктів, які сприяють охороні навколишнього середовища, зниженню рівня безробіття, стимулюють розширення малого бізнесу тощо.

Егоїстичні цілі орієнтовані на підвищення престижу і поліпшення іміджу, популярності підприємства [4, с. 237].

На третьому, ключовому етапі здійснюється процес розробки варіантів маркетингових стратегій, приймаються рішення щодо того, якими засобами суб'єкт туристичної діяльності має досягти поставлених цілей. При розробці варіантів стратегій зазвичай застосовуються апробовані практикою маркетингу моделі, основними з яких є матриця розвитку товару/ринку (І. Ансоффа); матриця конкуренції (М. Портера); матриця зростання/частка ринку (матриця Бостонської консультаційної групи); модель привабливість — конкурентоспроможність (матриця Мак Кінсі) [6, с. 171].

Слід зазначити, що широкого застосування під час розробки варіантів маркетингових стратегій набувають економіко-математичні методи та моделі. В рамках всіх цих моделей туристичне підприємство може оцінити свої можливості, продукти, ринки, стан конкуренції, споживачів і напрями діяльності. На основі отриманих оцінок розподіляються зусилля і ресурси туристичного підприємства і розробляються відповідні маркетингові стратегії.

На четвертому етапі здійснюється оцінка ефективності розроблених маркетингових стратегій за критеріями та вибір оптимальної. Далі на етапі реалізації маркетингової здійснюється процес трансформації стратегії маркетингу в конкретні дії через розроблення маркетингового плану і бюджету. Останнім етапом формування маркетингової стратегії є контроль за її реалізацією, що дає змогу порівнювати фактичні результати з цільовими і в разі невідповідності, розробляти корегуючи заходи. Забезпечення зворотнього зв'язку в моделі для корегування маркетингової стратегії здійснюється за допомогою двох блоків - адаптерів: параметричної та структурної адаптації [9,с. 68].

Висновки. Розроблений алгоритм надає можливість системно підходити до проблеми формування науково-обгрунтованої маркетингової стратегії суб'єкта туристичної діяльності. Саме формування такої маркетингової стратегії потребує розробки економіко-математичних методів та моделей, які враховуючи весь спектр чинників маркетингового середовища, дозволяють оптимізувати траєкторію досягнення стратегічних цілей.

Література

1. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу / Л.М. Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 579с.

2. Котлер Ф. Основи маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Прогрес, 1990. – 736 с.

3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер с франц. / Ж.Ж.Ламбен. – СПб.: Наука, 1986. – 589 с.

4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: учеб. пособие / А.П. Дурович. – Минск: Новое знания, 2003. – 496 с.

5. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности / Е.И. Ильина. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.

6. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2007. – 720с.

7. Кулєшова Н.В. Алгоритмічна модель оцінки впливу макросередовища на діяльність туристичного підприємства / Н.В. Кулєшова //Вісник ДІТБ. – 2009. – №13. – С. 86-91.

8. Гринькевич О.С. Про систему показників стратегічного аналізу середовища туристичної організації / О.С. Гринькевич , М.М. Біль, Б.Б. Уманців //Вісник ДІТБ. – 2008. – №12. – С. 177-183.

9. Борущак М.Н. Проблеми формування стратегій розвитку туристичних регіонів / М.Н. Борущак. – Львів.: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 288с.

References

1. Shulhina L.M. Marketynh pidpryiemstv turystychnoho biznesu. Kyiv, Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2005, 579 p.

2. Kotler F. Osnovy marketynha: per. s anhl.. Moskva, Prohres, 1990, 736 p.

3. Lamben Zh.Zh. Stratehycheskyi marketynh. Evropeiskaia perspektyva. Per s frants. Sankt-Peterburh, Nauka, 1986, 589 p.

4. Durovych A.P. Marketynh v turyzme: ucheb. posobye. Mynsk, Novoe znanyia, 2003, 496 p.

5. Ylyna E.N. Turopereitynh: orhanyzatsyia deiatelnosty. Moskva, Fynansы y statystyka, 2000, 256 p.

6. Harkavenko S.S. Marketynh. Kyiv, Libra, 2007, 720 p.

7. Kulieshova N.V. Alhorytmichna model otsinky vplyvu makroseredovyshcha na diialnist turystychnoho pidpryiemstva, Visnyk DITB, 2009, Vol. 13, pp. 86-91.

8. Hrynkevych O.S. Pro systemu pokaznykiv stratehichnoho analizu seredovyshcha turystychnoi orhanizatsii, Visnyk DITB, 2008, Vol. 12, pp. 177-183.

9. Borushchak M.N. Problemy formuvannia stratehii rozvytku turystychnykh rehioniv. Lviv, In-t rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2006, 288 p.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Мальська М. П.

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

УДК 332.1:330.3

О. В. ТКАЧ
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника, м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

В статті розглянуто сучасну організацію економіки регіону з врахуванням особливостей просторового розвитку. Показано регіональну просторово-економічну систему, яка може бути не тільки регіоном, але й міжрегіональним, транскордонним, макрорегіональним утворенням.

Ключові слова: сучасний регіон, глобальна економічна система, просторовий розвиток, економічний простір, регіональна просторово-економічна система.

O. V. TKACH
Prykarpatian National University, Ivano-Frankivsk

THE POINTS OF MODERN ORIENTAL REGIONAL ECONOMY ORGANISING

In the presented article a modern regional organizing has been investigated with considering an oriental terms of its development. Displaying regional spatial and economic system, which can be not only the region but also inter-regional, trans-, macro-regional entity.

Keywords: modern region, global economical system, oriental development, economical orient, regional oriental-economical system.

Вступ

Сучасний регіон – це елемент глобальної економічної системи, яка є ієрархією економічних систем міжнародного, міжнародно-регіонального, державного та регіонального рівнів, межі яких не обмежуються територіально і отримають змінний і рухомий характер.

Постановка задачі

Така особливість сучасного регіону підкреслює його просторовий розвиток, що направлений на посилення конкурентних позицій з використанням внутрішніх ресурсів та екзогенних потенційних можливостей. Тим самим стає актуальним питання дослідження просторових особливостей розвитку сучасного регіону незалежного від його масштабів чи особливостей утворення.

Аналіз досліджень та публікацій

На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів та становлення постіндустріального суспільства при розгляді економічного простору найбільш значимим стає чинник «часу», який суттєво змінив тлумачення «конкуренції», зокрема для регіону.

Концентрація економічного простору є однією з його характеристик, яка визначається співвідношенням кількості окремих економічних процесів, що входять у всеохоплюючий процес до загальної кількості приватних процесів, які реалізуються суб'єктами господарювання. З точки зору ендогенних (внутрішніх) характеристик, зі збільшенням концентрації економічного простору зменшується час, необхідний для завершення трансакції. Рівень концентрації економічного простору впливає на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання: остання підвищується щодо аналогічного суб'єкта, який не є елементом даного простору зі збільшенням концентрації економічного простору з точки зору внутрішніх (ендогенних) характеристик зменшується час, необхідний для здійснення трансакції.

Алаєв Е. Б. [2, с. 50] виділяє передусім поняття території, яке є носієм факторів виробництва і різноманітних виробничих ресурсів. Така територія складає просторову основу суспільної діяльності, простір, на якому відбуваються процеси відтворення і впроваджуються економічні, соціальні та інші функції.

Просторова система, як категорія, є поняттям, яке за своїм змістом є набагато ширшим ніж поняття „територіальна система". Н. В. Павліха [1, с. 21] дає визначення просторової системи в контексті просторової взаємодії та просторового сполучення різного характеру елементів, які цілеспрямовано функціонують у реальному просторі. Вона надає просторовій системі характер цілісності і взаємодії. Особливо цікавим є її акцент на характері цілісності просторової системи, яка, на думку автора, є синтетичною та органічною.

Поповкін В. А. [3, с. 19] представляє просторову систему як „функціонально-комплексну, структурно-галузеву цілісність, що передбачає певне розміщення компонентів природного, соціального і економічного середовищ у просторі, її просторову неподільність".

Мельник А. Ф. [4] розглядає просторову систему в аспекті глобалізації як просторово

функціональну єдність, що є керованою та організованою.

В ракурсі розвитку такого положення просторових систем Чужиков В. І. [5, с. 64] підкреслює набуття особливої інтегральної парадигми регіонального розвитку, в основі якого лежать складні об'єднані комплекси різного таксонометричного рівня.

Біяков О. А. констатує дискретний характер утворення просторово-економічних систем. До елементів, які створюють економічний простір він відносить: сукупний економічний процес, економічний час, економічна конкуренція [6, с. 3335].

Зупиняючись на визначенні окремих характеристик регіональної просторово-економічної системи, а саме: „синтетичність", „цілісність", можемо стверджувати, що вони стосуються змісту штучного забезпечення або створення необхідних (екзогенних та ендогенних) умов, які б гарантували цілісний характер просторової системи. Зокрема, саме поняття „цілісність" по відношенню до регіональної просторово-економічної системи застосовується як не до об'єкта, а до процесу, що відбувається всередині регіону.

Виділення невирішених частин

Застосування змісту цілісності підкреслює факт достатньої складності досліджуваного суб'єкта, в нашому випадку – регіональної просторово-економічної системи. Це вказує на необхідність виявлення внутрішньої детермінації властивостей просторових системних утворень і на недостатність пояснення специфіки просторових систем з точки зору впливу аналогічних систем, що оточують їх зовні, чи процесів, які відбуваються в ході будь-яких зв'язків досліджуваної системи як складової іншої, більш складної просторової системи.

Формулювання цілей

Обумовлення вищезазначених процесів тільки стосується специфіки участі регіональних утворень в розвитку глобальної економічної системи, а також в особливостях застосування принципів просторової організації економіки регіонів.

Просторова організація економіки регіону охоплює усі питання, що пов'язані з територіальним поділом праці, розміщенням продуктивних сил, місцем регіону у загальнодержавному та у міжнародному поділі праці, регіональними розбіжностями у господарських відносинах, регіональною соціально-економічною політикою, розселенням людей, взаємовідносинами суспільства та навколишнього середовища.

Для вирішення питань, що пов'язані з економічним, екологічним та соціальним розвитком території, сучасний регіон має можливість, окрім використання внутрішніх регіональних ресурсів, потенціалів регіональних суб'єктів господарювання та установ, мобілізувати джерела економічного зростання, які знаходяться за «межами» регіону в масштабах міжрегіонального, національного, макрорегіонального і глобального просторів.

Зміст поняття „просторового розвитку" і „просторової системи" затвердився в західній економічній науці на початку 70-х років XX століття і з того ж часу отримав достатньо широкий спектр значень. Сучасні науковці розрізняють поняття „система", „взаємодія", „простір" з наступним їх ототожненням та розвитком. У контексті дослідження, що проводиться, цікавим є зміст просторового устрою, його системні ознаки та ієрархія утворення.

Поняття „простору" має різне тлумачення, залежно від сфери наукового застосування. „Економічний простір" – це сукупність трудових, фінансових, виробничих та інших економічних інститутів та зв'язків між ними, які функціонують і реалізуються на певній умовній території в масштабах міжрегіонального, національного, макрорегіонального і глобального рівнів. Нині основними підходами до вивчення і аналізу економічного простору є територіальний, ресурсний та інформаційний підходи. Однак на сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів та становлення постіндустріального суспільства при розгляді економічного простору найбільш значимим стає чинник «часу», який суттєво змінив тлумачення «конкуренції», зокрема для регіону.

В даний час основними підходами до вивчення аналізу економічного простору є [1]:

1. Територіальний підхід тлумачить економічний простір як насичену територію, що включає безліч об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, освоєні господарські і рекреаційні площі, транспортні і інженерні мережі. Вважається, що територіальний підхід до економічного простору є актуальним в до індустріальні та індустріальні епохи розвитку, оскільки еволюційний розвиток суспільства обумовив незалежність встановлюваних ним зв'язків, що формують економічний простір в деяких територіальних межах від чинника територіального розташування суб'єктів господарювання.

2. Ресурсний підхід обумовлює зміст і характер перерозподілу ресурсів, до яких мають доступ суб'єкти господарювання. Зміна парадигми розвитку від ефективного способу перетворення наявних ресурсів до умови ефективного використання людського капіталу, накопичення знань змінили ставлення до ресурсів як до першочергового та необхідного.

3. Інформаційний підхід розглядає економічний простір через інформаційну складову економічного процесу як форму обміну при взаємодії суб'єкта господарювання з економічним простором. Цей підхід до визначення економічного простору характеризується відсутністю достатньо чітких альтернативних позицій

у середовищі цього напрямку, оскільки його поява характерна в останні десятиліття.

Вищевказані зв'язки і впливи можуть носити вертикальний, горизонтальний, функціональний чи часовий характер, а їх системо-утворюючий характер формує регіональний простір. Такий зв'язок і вплив носять взаємний зміст. Він характеризується процесом взаємного впливу просторово-економічних систем одна на іншу, що і обумовлює універсальну форму динамічного розвитку. Така взаємодія визначає існування і структурну організацію регіональної просторово-економічної системи, її об'єднання, поряд з іншими системами, в просторові системи більшого порядку та надбання властивостей всіх інших просторово-економічних систем і явищ.

Характер взаємодії регіональних просторово-економічних систем є таким співвідношенням, при якому причина і наслідки економічних процесів знаходяться в постійній динамічній зміні один одного. Цей причинно-наслідковий зв'язок визначає таку важливу рису як циклічність їх розвитку, а період коливання має прямо пропорційну залежність від масштабів просторового утворення.

Циклічність розвитку обумовлює таку наступну важливу поступову притаманну рису просторово-економічних систем, як динамічність, тобто постійний розвиток і трансформацію. В нашому розумінні динамічність і трансформаційність регіональних просторово-економічних систем може відбуватися тільки в рамках сталого розвитку, забезпечення необхідних економічних, соціальних, та інших стандартів для окремо виділеної просторової системи.

Динамічність розвитку регіональних просторово-економічних систем відбувається в умовах її відносної незмінності, збереження власної структури, сталого функціонування в межах певного часового періоду та здатності залишатися незмінною, стійкою по відношенню до зовнішнього тиску без необхідності переходу в новий інший статичний стан. Тобто стійкість просторово-економічної системи є необхідністю і можливістю збереження статичного стану розвитку в межах певного часового проміжку в умовах прямого екзогенного впливу.

Чіткий механізм взаємодії елементів регіональної просторово-економічної системи обумовлюють стійкий характер внутрішнього середовища системи. Цю рису просторової системи виділяють як емерджентність [1, с. 38]. Виникнення будь-яких невпорядкованих зв'язків в середині просторово-економічної системи, чи їх хаотичне накопичення або ж зникнення, формує появу ендогенних внутрішніх чинників, що ведуть до дестабілізації внутрішньої ситуації в системі.

Садовський В. Н. [7, с. 44–46] схильний стверджувати про можливість керованості будь-яким системним утворенням, в тому числі й просторовою системою. Тобто процеси розвитку просторових систем можуть бути спланованими і обумовленими.

Вищевказані риси є взаємопов'язаними і взаємозалежними. Так, притаманна просторовому устрою динамічність, за визначенням Габрель М. М., [8] характеризує зміни станів елементів зв'язків і відношень у часі і пов'язана з існуючими у просторової системи можливостями щодо зміни власних параметрів і стану в певний проміжок часу з метою проходження етапів розвитку: зародження, формування, розвитку, трансформації, занепаду і т.п. Таким чином, динамічність просторово-економічної системи лежить в площині її постійного вдосконалення і відбувається в умовах її відносної незмінності, збереження власної структури, сталого функціонування в межах певного часового періоду та здатності залишатися незмінною та стійкою по відношенню до зовнішнього тиску без необхідності переходу в новий інший статичний стан. Тим самим, стійкість регіональної просторово-економічної системи є необхідністю і можливістю збереження статичного стану розвитку в межах певного часового проміжку в умовах прямого екзогенного впливу.

Розвиток регіональної просторово-економічної системи відбувається у відповідності з концепцією теорії економічних циклів і являє собою процес взаємодії та просторове сполучення елементів виробничого, фінансово-економічного, інфраструктурного, інституційного та соціального характерів, які мають комплексний ендогенний характер, цілеспрямовано функціонують у реальному просторі в розмірах, пропорціях і масштабах з метою забезпечення сталого поступального розвитку як окремих складових елементів, так і в загальному просторової системи.

Зупиняючись на визначенні простору як взаємодії між об'єктами та явищами просторово-економічної системи, слід зауважити, що цей простір не обмежується тільки географічним простором. Це пояснюється, на нашу думку, швидким розвитком просторових сполучень, які сьогодні набули різних форм і змісту. Донедавна стверджувалося, що просторові сполучення мають вигляд сукупності взаємопов'язаних об'єктів, для яких просторові характеристики мають вирішальне значення [1, с. 37].

Враховуючи швидкий розвиток інформаційних технологій та вплив глобалізаційних процесів, просторові сполучення набувають форми взаємопов'язаних об'єктів за обміном продуктами, енергією, інформацією, активами і пасивами, які мають за мету забезпечення життєздатності та функціонування просторової системи. Таким чином, просторова взаємодія набуває ендогенного та екзогенного характеру.

Процес взаємодії та просторове сполучення елементів просторової системи має не тільки ендогенний та екзогенний характер, як це вже було доведено, але прямий та зворотній характер.

Прямий вектор такої взаємодії носить позитивний характер, оскільки створює поза межами просторової системи зовнішнє конкурентне середовище для діяльності самої системи. Формами такого

утворення поза межами просторової системи можуть бути будь-які політичні, фінансово-економічні, інституціональні та соціальні утворення.

Зворотній вектор взаємодії, на нашу думку, носить як позитивний, так і негативний характер. В позитивному плані він може сприяти наповненню додатковими характеристиками змісту елементів просторово-економічної системи. З іншого боку, негативний характер зворотного вектора взаємодії може спричинити зміни в її певній частині, а це, безумовно, порушує загальний порядок елементів просторової системи, прямо впливає на цілісність.

Порушення цілісності просторової системи може змінити структуру та функціональні особливості, в певний проміжок часу негативно вплине на стійкість просторово-економічної системи та її емерджентність.

Проаналізовані характеристики елементів просторово-економічної системи вказують на їх тісний прямий та зворотній взаємозв'язок та їх комплексний характер. Комплексний характер взаємодії елементів просторової системи забезпечує поступальний розвиток просторово-економічної системи.

Різноплановий характер комплексності обумовлює формування і функціонування просторово-економічних систем різного плану та ієрархії. Тим самим, регіональна просторово-економічна система може бути не тільки регіоном, але й міжрегіональним, транскордонним, макрорегіональним утворенням.

Новий підхід щодо просторового устрою був викликаний загостренням структурних і функціонально-галузевих проблем у інфраструктурі і вимагав чіткого оперативного реагування з боку державного управління. Так, підхід академіка Д.М. Долішнього щодо прямого зв'язку просторового устрою з характером державного управління свідчить про керованість просторово-економічної системи, її здатність досягати стійкого динамічного розвитку в умовах прямого впливу адміністративних важелів.

Такий адміністративний вплив можна розглядати як штучно створеними умовами забезпечення сталого розвитку просторово-економічних систем. Власне тому Ф. Ратцель [9] називає простір „важливим атрибутом державності" і в основу такого тлумачення покладає „просторову концепцію", де „кожне співтовариство" володіє власною ідеєю про межі своїх володінь та можливості їх господарського та політичного використання. Але Ратцель не зупиняється тільки на зв'язку просторово-економічного устрою та державності, хоча він і пропонує розгляд держави як біологічного організму з циклічним характером розвитку, на базі цього ним обґрунтовується потреба у необхідності розширення життєвого простору економічних систем.

Зміст і проблема просторової організації та розвитку лежать в площині розвитку просторової економіки. А. Вебер та Г.Ф. Тюнен [10, с. 5̃354] обґрунтували необхідність просторового підходу в економіці, представили зміст просторового фактора та затрати на просторове облаштування.

Індустріальна ера розвитку ставила проблематику просторового устрою в контексті залежності економічного простору від наявності стратегічних ресурсів в межах просторової системи. Тому визначальними факторами, які впливають на розміщення, А. Вебер називає транспортні витрати, трудові витрати і агломерації.

Розвиток теорії просторового устрою обумовив появу визначення поняття економічного поля регіонів, або поля економічного тяжіння регіонів [11, с. 11̃1115]. З розвитком суспільства змінювалися підходи науковців щодо пояснення просторового системного економічного устрою. Так, основним необхідним елементом економічного та просторового інтеграційного процесу Г. Рудольф, К. Косутський, Дж. Аткінсон розглядали капітал.

Слід зауважити, що більшість дослідників проблеми просторового системного економічного устрою розвитку, в тому числі і регіонів, в центр своєї теорії ставлять певний осередок, що є мотиватором просторової динаміки. Так, Ф. Бродель [12] називає такі осередки „світ-імперії", чи „світ-економіки", які протягом довгих років інтенсивно експлуатували свої периферійні регіони-колонії. Але засновники цієї теорії, яку ще називають економічна світосистемна просторова-часова теорія, приходять до висновку, що у випадку незабезпечення динамічного розвитку периферійних регіонів-колоній, вони спершу набували форми депресивних і, як наслідок, набували політичної та економічної незалежності.

Скочпол, Дж. Модельські до осередків мотиваторів відносять потужні транснаціональні компанії (ТНК), які розміщені на певній просторовій території. В такому випадку така просторово-економічна система набуває нових якісних конкурентних переваг.

Фрідман, Дж. Скотт в якості осередків пропонують до розгляду мегаполіси світового рівня, яким віддають домінантну роль в змісті глобалізації світової економіки.

Особливо безкомпромісним є підхід С. Унтера, Р. Нельсона, В.Л. Макарова в контексті еволюційної економічної теорії, в основу якої покладена дія конкуренції, що має глобальний та відверто агресивний характер по відношенню до ресурсів, ринків збуту і капіталів.

Самодостатній і активний розвиток регіональних просторових систем за рахунок стимулювання та зміцнення міжгалузевих зв'язків, з врахуванням інфраструктурних проектів, лягли в основу теорії полюсів росту Ф. Перру [13] і У. Алото. Економічні погляди Ф. Перру найбільш близько підійшли до обґрунтованого висвітлення теоретичних основ розвитку просторово-економічних систем.

Дубнов А. П. [14, с. 126] зупиняється на характері зміни геоекономічних систем і, посилаючись на

теорії І. Валлерстайна та Ф. Броделя, стверджує про їх циклічний характер розвитку. При цьому період їх коливань є довготерміновим і характеризуються вони процесами формування, розширення, стиснення, розриву, диференціації, інтеграції, дезінтеграції, розпаду геоекономічних просторів.

Висновки

Просторово-економічні системи характеризуються наступними рисами: цілісністю, циклічним динамічним розвитком за умови стійкості щодо екзогенних та ендогенних впливів, складним масивом зовнішніх та внутрішніх зв'язків, їх динамічним характером та чітким механізмом взаємодії, здатністю бути керованою та спланованою.

Регіональна просторово-економічна система може бути не тільки регіоном, але й міжрегіональним, транскордонним, макрорегіональним утворенням при цьому особливість їхнього циклічного розвитку має прямо пропорційну залежність від масштабів просторового утворення.

Література

1. Павліха Н.В. Управління сталим розвитком просторових систем: теорія, методологія, досвід : [монографія] / Наталія Володимирівна Павліха. – Луцьк : Волинська обласна друкарня, 2006. – 380 с.

2. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев – М. : Мысль. – 1983. – 350 с.

3. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці / В.А. Поповкін – К. : Наукова думка., 1993. – 220 с.

4. Мельник А.Ф. Регіональна політика та підтримка регіонального розвитку: порівняння досвіду Німеччини, ЄС та України / А.Ф. Мельник // Журнал Європейської економіки. Видання Тернопільської академії народного господарства. – 2003. – Т. 2 (№ 2). – С. 180–203.

5. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : [монографія] / Віктор Іванович Чужиков. – К. : КНЕУ., 2008. – 272 с.

6. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты : [монография] / О.А. Бияков. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 152 с.

7. Садовський В.Н. Обоснование общей теории систем / Садовський В.Н. – М. : Наука, 1974. – 280 с.

8. Габрель М.М. Методологічні основи просторової організації містобудівних систем (на прикладі Карпатського регіону України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. д.т.н. : спец. 05.23.20 / М.М. Габрель. – Київ, 2002. – 36 с.

9. Ратцель Ф. Человечество как жизненное явление на земле / Ф. Ратцель. – М., 1999.

10. Рапош П. Кризисы и современный капитализм / Павел Рапош. – М., Издательство политической литературы, 1986.

11. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. ; [пер. с анг. Л. Звонарьовой] / Избр. произведения. – М. : Экономика, 1993. – 757 с.

12. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV – XVIII вв. / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1992 – 636 с.

13. Wallerstein I. The politics of the World-Economy / Wallerstein I. – Cambridg. – 1984.

14. Дубнов А.П. Пространственно-стратегическое развитие России: конфликтно-сетевая парадигма анализа / А.П. Дубнов, А.В. Крайнов // Регин: экономика и социология. – 2003. – № 2. – С. 123–132.

References

1. Pavlikha N.V. Orienatal systems managing: Theory, methodology, experience [Monograph] / Natalija Volodymyrivna Pavlikha. – Lyck: Volunska regional publishing, 2006. – 380 p.

2. Alaev E.B. Social-economical geography: Meaning-terminological vocabulary / E. B. Alaev – M. : Muslj. – 1983. – 350 p.

3. Popovkin V.A. Regionally-wholly method in economy. / V. A. Popovkin – K.: Naykova Dymka.,1993. – 220 p.

4. Meljnuk A.F. Regional policy and regional supporting: German, UE, Ukraine experience camper. / A. F. Meljnuk // European economy journal . Publishing of Ternopulj Acadamy National Economy. – 2003. – T. 2(№2). – P.18–203.

5. Chyzhukov V.I. Global regionalistic: history and modern methodology [Monography] / Victor Ivanovuch Chyzhukov. – K. : KNEU., 2008. – 272 p.

6. Buakov O.A. Theory of economical orient: methodological and regional aspect: monograph / O. A. Bijakov. – Tomsk : Publishing Tom. U-y, 2004. –152 c.

7. Sadovskiy V. N. The whole system theory stipulation Sadovskiy V. N. – M.: Nauka, 1974. – 280 p.

8. Gabrel M.M. The methodological base of oriental city organizing systems (on the sample of Carpational region of Ukraine author theses for obtaining Doctor of technical science : spec. 05.23.20 / M. M. Gabrel. – Kuiv, 2002. – 36 p.

9. Ratcel F. Nationality as living appeal on Earth / F. Ratcel. – M., 1999.

10. Raposh P. The crisis and modern capitalism / Pavel Raposh. – M., Political titerature publishing, 1986.
11. D. Keins The whole theory of employment, interest rate and money // Keins Д. M. ; [English transl. L. Zvonarjova] / Sepr. publishing. – M. : Economics, 1993. – 757 p.
12. Brodel F. Peace time. Material civilization, economy and capitalism XV – XVIII s. / F. Brodel. – M.: Progress, 1992 – 636 p.
13. Wallerstein I. The politics of the World-Economy / Wallerstein I. – Cambridg. – 1984.
14. Dubnov A.P. Oriental-strategically development of Russia: conflict-network analysis paradigms / A. P. Dubnov, A. V. Krajnov // Region: economy and sociology. – 2003. – № 2. – p. 123–132.

Надійшла 18.03.2013

УДК 338.1

Т. В. БАШИНСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ

У статті представлено концепцію фінансової підтримки банківською системою соціального розвитку в Україні. Визначено основні принципи стабільної діяльності. Запропоновано використовувати системно-ситуаційний підхід, що дозволяє врахувати поточну ситуацію, оцінити стабільність банківської системи та її вплив на соціальний розвиток країни.

Ключові слова: соціальний розвиток, фінансова стабільність банківської системи, фінансовий стан, системний та ситуативний підходи.

T. BASHINSKY
Khmelnitsky National University

CONCEPTION OF FINANCIAL SUPPORT TO SOCIAL DEVELOPMENT OF REGIONS WITH BANK SYSTEM

The author proposed the concept of assessment of financial stability. The basis of the concept – the basic principles of sustainable activities. The author suggests using system – situational approach. This will take into account the current situation and to assess the stability of the banking institution as an economic system.

Keywords: banking management, banking stability, financial stability, financial condition, systematic approach, situational approach.

Вступ. У процесах глобалізації розвитку економіки країни значна роль належить банківській системі, за допомогою якої досягається цінова стабілізація, задовольняються потреби економіки у кредитних ресурсах, пожвавлюється ділова активність, покращується соціальний розвиток. Успішне функціонування банківської системи загалом залежить від фінансового стану кожного окремого банку, його здатності протидіяти негативним чинникам та динамічно розвиватися. Отже, теоретичне обґрунтування, способи визначення та методи забезпечення фінансової стабільності банків набувають значної актуальності за умов активізації регіональної соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень. Банківська система відіграє ключову роль у забезпеченні ринкових трансформацій, стабілізації роботи реального сектора економіки та сприянні економічному зростанню за умов досягнення високого рівня фінансової стабільності, надійності та стійкості її інститутів. Ці категорії знайшли детальний розгляд в сучасній економічній літературі, проте потребують уточнення і доповнення стосовно реалій української банківської системи. Крім того, доцільно розробити алгоритми оцінки фінансової стабільності банків для реалізації соціальної політики держави.

Функціонування фінансово стабільної банківської системи вимагає детермінованості принципів і критеріїв її діяльності, серед яких пропонується розглядати наступні.

Принцип задовільності фінансового стану для забезпечення соціального розвитку. Задовільність фінансового стану передбачає, по-перше, дотримання банками чинних економічних нормативів та резервних вимог, встановлених НБУ та іншими органами влади й управління; по-друге, відповідність фінансових показників, не віднесених до нормативних, рекомендованому рівню згідно з вітчизняним та світовим досвідом; по-третє, відповідність фінансового стану банківської системи загальноекономічному стану країни загалом та особливостям грошового, фондового, валютного, страхового та інших ринків.

Принцип наявності мети, політики та стратегії, що забезпечують прогресивний розвиток банківської системи. Успішне функціонування її тісно пов’язане з наявною стратегією. Сформульована в рамках політики та стратегії місія банків, їх головна мета та цілі повинні забезпечувати спрямування в бік досконалості. Відповідно, процес цілепокладання повинен бути не ситуативним, а ґрунтуватися на системних, інваріантних пріоритетах інноваційного розвитку економіки країни.

Принцип правової досконалості. Діяльність банківської системи має здійснюватись в рамках закону відповідно до діючих правових норм. Принцип виваженості соціально-кадрової політики передбачає компетентність керівництва та персоналу, високий професіоналізм, досвід роботи, наявність освіти відповідного фахового спрямування. Принцип структурної та функціональної мобільності банківської системи. Сучасні умови господарювання характеризуються надзвичайною мінливістю. Рівень розвитку телекомунікаційних систем суттєво підвищує передачу інформації, що значно прискорює процеси змін в суспільстві і впливають на його соціальний розвиток. Для адекватної реакції на трансформацію зовнішнього середовища внутрішня будова банківської системи повинна відрізнятися високою гнучкістю та адаптованістю. Принцип технічної озброєності передбачає застосування новітніх технічних та технологічних досягнень для покращення роботи банківської системи та в цілому соціальної сфери. Принцип сприятливості зовнішнього середовища. Оскільки банківська система є тією ланкою економіки, що обслуговує розподільчі та перерозподільчі процеси в економіці, традиційно вважається, що країна, котра характеризується політичними потрясіннями, технічною відсталістю, економічним розвалом, високою ймовірністю природних катаклізмів, не здатна забезпечити сприятливі умови формування фінансово стійкої соціальної сфери. Традиційно в рейтингах провідних агентств, присутнє обмеження, коли рейтинг банківської системи не може перевищувати рейтинг власної країни.

Організована відповідно до зазначених принципів робота банківської системи сприятиме, на наш погляд, її фінансовій стабілізації та можливостям активізації соціальної сфери населення.

Сучасна вітчизняна практика пропонує ряд ознак, за якими визначається клас банку-емітента при нарахуванні резервів на відшкодування можливих збитків від операцій з цінними паперами, а також клас банків при формуванні та використанні резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [1]. Нами пропонується наступний перелік критеріїв, стабілізації банківської системи на прикладі окремого банку: кількість років з часу державної реєстрації; кількість років з часу останньої структурної реорганізації; зміни в складі засновників чи керівництва; наявність повністю позитивного висновку за останні 3 роки діяльності; наявність перспективного бізнес-плану; відсутність факторів невиконання (несвоєчасного виконання) зобов'язань за кредитними угодами; прибуткова діяльність; перевищення власного капіталу суми статутного та резервного фондів; виконання нормативів капіталу, ліквідності, ризику, міжбанківських операцій, інвестиційних операцій валютної позиції.

В іншому випадку слід використовувати наступні класифікаційні ознаки: дотримання економічних нормативів та нормативу обов'язкового резервування коштів; якість активів та пасивів; прибутковість; виконання зобов'язань у минулому; характер виданих та отриманих міжбанківських кредитів; характер щорічного аудиторського висновку; відмінна ділова репутація вищого керівництва.

Наведені критерії потребують уточнення та детального виміру. Постають питання: чи можливо запозичити наведені критерії та використати їх в якості критеріїв фінансової стабільності, чи необхідно розробити окремі для визначення фінансово стабільної банківської системи?

У кількісних критеріях, в основному, робиться акцент на дотриманні економічних нормативів, прибутковій діяльності, величині капіталу, структурі активів та пасивів, банківських резервах. Важливе місце в цьому списку займають економічні та соціальні нормативи, оскільки вони є обов'язковими до виконання для всіх банків. У той же час, проведене дослідження показало, що орієнтація на соціальний розвиток виправдана.

Існуючі моделі оцінки і визначення фінансової стабільності банківської системи не дають повного уявлення щодо поточного стану соціальної сфери. Більшість підходів при вивченні фінансової стабільності банківської сфери базуються на врахуванні поточної ситуації соціального розвитку, що надає науковим дослідженням ситуативного забарвлення. Між тим суттєвим є врахування не лише змінних в часі властивостей, а і сталих, притаманних будь-яким стаціонарним інтервалам часу.

Концепція фінансової підтримки банківською системою соціального розвитку, що пропонується, ґрунтується на позиції поєднання ситуативного і системного підходів при вивченні фінансової стабільності країни. Цей комбінований підхід сформульовано у вигляді моделі, що названа системно-ситуаційною внаслідок наявності системних (довгострокових) параметрів і ситуативних (короткострокових відповідно до обраного для дослідження інтервалу часу). З цими параметрами можуть бути проведені експерименти, в результаті яких параметричні моделі (особливо ситуативні) змінюють і фіксують новий стан соціального розвитку. Пошук кількісних значень стабільності банківської системи вимагає звернення до результатів дослідження Р. Акоффа та Ф. Емері [2] з приводу природи ідеалів та цілеспрямованих до ідеалу систем, згідно з якими цілеспрямовані системи, що прямують до ідеалу, повинні мати мету. Досягнення кожної наступної цілі наближує систему до ідеалу, сам ідеал вважається недосяжним.

На шляху до ідеалу соціально-орієнтовної економіки цілеспрямована система повинна бути здатною обирати нову ціль після реалізації попередньої, а також послідовно жертвувати іншими цілями задля цілей досягнення ідеалу. Характерним прикладом цього в діяльності банківської системи служить резервування задля більшої впевненості у прибутках (або менших збитків) в майбутньому заощадження частини ресурсів, зменшуючи поточні прибутки [3].

Цільовому стану в моделі стабільності соціальної сфери буде відповідати певне управлінське

рішення, під котрим будемо розуміти знання, уречевлення якого буде спрямовувати розвиток банківської системи у напрямку досягнення межі досконалості (ідеалу). Визначення цільового стану передбачає наявність чітко сформованої мети, або дерева цілей. Цільовий, досягнутий та очікувані стани є ситуативними, змінними в часі. В результаті отримано формалізований опис моделі діяльності банківської системи в напрямку активізації соціальної політики, яка характеризується поєднанням ситуативного та системного підходів. Ситуативність втілюється у поточних (цільовий, досягнутий, очікуваний) станах банківської системи. Конкретний вираз граничних станів системно задається відповідно до того чи іншого стаціонарного інтервалу часу, в межах якого граничні стани є незмінними, що і виступає системоутворюючою властивістю моделі.

Ефективність банківської системи виражається рівнем його прибутковості і відображає позитивний сукупний результат роботи у всіх сферах соціально-економічної діяльності. Прибуток є одним з факторів, що забезпечує стабільність в майбутньому, адже саме за рахунок прибутку відбувається поповнення капітальної бази та резервів. Постійний і ритмічний приріст доходів банківської системи свідчить про його нормальну роботу і кваліфіковане управління соціальною сферою.

На етапі створення капітал забезпечує реєстрацію банку, отримання необхідних ліцензій, матеріально-технічну базу, а також ресурси для проведення активних банківських операцій до залучення достатнього обсягу депозитів для розвитку соціального розвитку. В подальшій роботі капітал підтримує довіру клієнтів банківської системи та їх впевненість в його фінансовій могутності, забезпечує можливість зростання, розробки та впровадження нових банківських програм і продуктів, виступає інструментом регулювання соціальної політики в країні. Капітал традиційно розглядається як запас "на чорний день" для захисту населення від соціальних потрясінь компенсації втрат [4]. Адекватність основного та регулятивного капіталу входить до переліку економічних нормативів, обов’язкових до виконання. Управління капіталом є однією з головних задач банківської системи для розвитку соціальної сфери.

Для визначення адекватності капіталу найчастіше використовують наступні фінансові співвідношення: балансового капіталу до загальних активів; регулятивного капіталу до загальних активів, зважених за ступенем ризику та зменшених на резерви під активні операції; основного капіталу до загальних активів, зменшених на резерви під активні операції; балансового капіталу до депозитів; балансового капіталу до сумарних зобов’язань; статутного капіталу до балансового капіталу; загальних активів до акціонерного капіталу (мультиплікатор акціонерного капіталу) для соціального розвитку.

Відсутність фінансового менеджменту соціального розвитку може погіршувати відображення дійсного стану банківської системи. Слід зазначити, що аналіз може бути повнішим й інформативнішим при можливості включення до розрахунків таких фінансових коефіцієнтів, як частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банківської системи, коефіцієнтів миттєвої ліквідності та інших, інформація для обчислення яких по банківській системі в поточний час відсутня або є неповною, що перешкоджає їх застосуванню в аналітичних дослідженнях.

На підставі вагових коефіцієнтів, отриманих у результаті застосування методу експертних оцінок, слід застосовувати методику оцінки важливості фінансових коефіцієнтів. Серед відомих підходів слід обирати методику аналізу ієрархій [5, 6] соціального розвитку регіонів з активізацією банківської системи.

Висновки. Таким чином, стан фінансової стабільності банківської системи потребує нових підходів щодо проведення експертної оцінки. Найбільш доцільним є використання системно-ситуаційного методу, що дозволить використовувати дані як поточного стану, так і основні показники діяльності банківської системи задля підвищення соціального статусу населення.

В планах подальших досліджень використання методів нечіткої логіки та експертних оцінок для формування системи фінансової стабільності банківської системи для вирішення питань активізації соціального розвитку регіонів України.

Література

1. Петриченко Л.Ю. Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / Л.Ю. Петриченко / Київ. нац. ун-т Т.Шевченка. – К., 2004. – 18 с.

2. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, О.Ф. Эмери ; [пер с англ.]. – М. : Советское радио, 1974. – 272 с.

3. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / Вітлінський В.В. – К. : Деміур, 1996. – 211 с.

4. Петриченко Л.Ю. Удосконалення системи оцінки надійності комерційних банків / Л.Ю. Петриченко // Вісник КНУ. Економіка. – 2000. – Вип. 46. – С. 34, 35.

5. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс ; [пер с англ.]. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.

6. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Роуз Питер С. ; [пер с англ.]. – М. : Дело, 1995. – 768 с.

References

1. Petrychenko L.Y. Zabezpechennia finansovoi stabilnosti komertsiinykh bankiv Ukrainy. Avtoreferat dysertatsii kand. ekon. nauk. Kyivskyi natsionalnyi universytet Shevchenka. Kyiv, 2004. 18 s.
2. Akoff R., Emeri O.F. O Celeustremlennyx sistemax. M. Sov. radio, 1974. 272 s.
3. Vitlinskyi V.V. Analiz, otsinka I modeliuvannia ekonomichnoho ryzyku. Kyiv. Demiur. 1996. 211 s.
4. Petrychenko L.Y. Udoskonalennia systemy otsinky nadiinosti komertsiinykh bankiv. Visnyk KNU. 2000. № 46. S. 34, 35.
5. Saati T., Kerns K. Analiticheskoe planirovanie. Organizacziya sistem. M. Radio I svyaz. 1991. 224 s.
6. Rouz Piter S. Bankovskii menedzhment. M. Delo. 1995. 768 s.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 331.106.42

В. О. КОВТУНЕНКО, О. В. СОТУЛА
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

РОЗВИТОК СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті розглянуто соціальне партнерство стосовно взаємодії держави і громадянського суспільства, охарактеризовано розвиток регіонального рівня системи соціального партнерства на прикладі Черкаської області.

Ключові слова: соціальне партнерство, наймані працівники, роботодавці, регіональна система соціального партнерства.

V. A. KOVTUNENKO, O. V. SOTULA
Cherkassy National University Named After Bohdan Khmelnytsky

DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP IN THE REGION (BY EXAMPLE OF CHERKASSY REGION)

In the paper the social partnership concerning cooperation between the state and civil society was considered. The development of the regional level of social partnership in Cherkassy region was described.

Keywords: social partnership, employees, employers, regional system of social partnership.

Вступ

Останнім часом взаємини держави і громадянського суспільства набувають усе більш вираженого соціально-партнерського характеру. Будучи ефективним механізмом узгодження цілей та інтересів держави і громадянського суспільства, соціальне партнерство перетворюється на особливий тип суспільних стосунків, який відкидає нецивілізовані способи вирішення протиріч у всіх сферах суспільного життя.

Недооцінка значущості соціально-партнерських відносин держави і громадянського суспільства обертається негативними наслідками для обох сторін: зростанням суспільного невдоволення і напруженості, широким поширенням патерналістських настроїв, низьким рівнем довіри до нових політичних і суспільних інститутів тощо.

Аналізу сутності системи соціального партнерства присвячені роботи М. Баглая, Л. Гордона, М. Гриценка, А. Здравомислова, Є. Клопова, А. Крестянінова. Теоретичні основи соціального партнерства були закладені в роботах М. Бахтіна, М. Бубера, Г.Буша, М. Вебера, Г. Гіргінова, Р. Дарендорфа, А. Здравомислова, Е. Левінаса, А. Маршалла, М. Саппі, К. Ясперса.

Однак, в науковій літературі недостатньо вивченим залишається розвиток системи соціального партнерства на регіональному рівні.

Постановка завдання

Мета даної статті – розглянути соціальне партнерство як одну із форм взаємодії інститутів держави і громадянського суспільства та проаналізувати становлення системи соціального партнерства на регіональному рівні.

Результати дослідження

Соціальне партнерство стало системною якістю розвинених індустріальних країн, що пронизує буквально всі сфери суспільного життя. Суб'єктами соціального партнерства виступають як державні органи, так і різноманітні громадські (неурядові) організації: екологічні, ветеранські, жіночі, молодіжні, антивоєнні, профспілки, асоціації роботодавців та ін. Специфіка інтересів суб'єктів соціального партнерства обумовлює різноманітність його форм: це і лобістська діяльність впливових зацікавлених груп у коридорах влади; соціально-економічні консультації з широкого кола питань між різними суб'єктами, включаючи державу; угоди між виробниками і споживачами про рівень цін та умови обслуговування та ін. Але,

безумовно, серцевиною цієї системи є партнерські відносини між працею і капіталом [1].

Органи державної влади та місцевого самоврядування розглядаються не тільки як посередник у взаємовідносинах роботодавців і найманих працівників, але і як самостійні суб'єкти інтересу в системі соціального партнерства. Крім того, соціальне партнерство взагалі не зводиться тільки до трудової сфери, а розглядається в якості форми взаємовідносин держави і громадянського суспільства.

Існує два основних підходи до розуміння соціального партнерства. Прихильники першого підходу, який умовно можна назвати концептуальним, інтерпретують соціальне партнерство як відносини між різними соціальними групами, верствами у масштабах всього суспільства. Прихильники другого («інструментального») підходу розглядають соціальне партнерство як особливу технологію взаємодії соціальних суб'єктів в рамках конкретної сфери життєдіяльності: соціально-трудової, сфери зайнятості та ринку праці, соціальної сфери і т.д.

Прихильники інструментального підходу виділяють різні обмежені сфери дії соціального партнерства і розглядають його як особливі технології взаємодії соціальних суб'єктів з метою реалізації специфічних інтересів [1].

В якості сфер об'єктивації соціального партнерства різні автори виділяють «міське господарство і територіальне планування», «ринок праці та сферу зайнятості», «професійну освіту та підготовку кадрів», «екологію та охорону навколишнього середовища» та ін. Соціальне партнерство представляється партнерством соціальних інститутів, організаційних структур, а не абстрактних соціальних груп, верств суспільства. Зокрема, якщо мова йде про трудову сферу, то говорять про партнерство спілок роботодавців, об'єднань працівників, інститутів влади і т.д., міжсекторне партнерство розглядається як взаємодія органів влади, некомерційних організацій, бізнес-спільноти» [2]. У відповідності з таким підходом соціальне партнерство розглядається як одна з форм взаємодії інститутів держави і громадянського суспільства.

Багатогранність взаємодії між усіма суб'єктами соціального партнерства формує складну систему відносин, що включає різні рівні та механізми. Специфіка регіонального рівня полягає у поєднанні і реалізації як нормативно-правового (державного) забезпечення і регулювання соціального партнерства, так і практично діяльнісного його втілення в реальну практику соціально-трудових відносин. Саме на регіональному рівні вирішуються всі питання забезпечення гідного рівня і якості життя населення, в тому числі найманих працівників та їх сімей. Система взаємодії регіональної влади та бізнесу стає найбільш складною, гострою, безкомпромісною, можна сказати силовою, оскільки основним цільовим завданням влади є підвищення якості життя населення, максимальне задоволення соціальних потреб мешканців регіону, а всі фінансові джерела цієї роботи знаходяться в руках бізнесу [3].

В регіонах соціальне партнерство об'єктивно формується і розвивається як у вигляді співпраці представників найманих працівників, роботодавців і держави, так і у вигляді зв'язків між громадськими організаціями, соціальними групами і т. і. Регіональна система соціального партнерства включає в себе найманих працівників та їх об'єднання (профспілки), роботодавців (і їх об'єднання), органи регіональної державної влади, нормативну базу, форми і методи взаємодії всіх елементів системи, такі як відділення національної служби посередництва і примирення; тристоронні угоди між адміністрацією, об'єднаннями профспілок та об'єднаннями роботодавців; колективні договори.

Згідно з Закону України «Про колективні договори і угоди» регіональні угоди є складовою системи документів, що регулюють соціально-економічні відносини. Вони почали укладатися з 1993 р. Якщо на рівні підприємства колективна співпраця між соціальними партнерами була врегульована в законодавстві України, то на регіональному, галузевому, національному рівнях необхідно встановити нову для держави правову модель. Виникла проблема представництва, тобто створення повноправних представницьких органів, як найманих працівників, так і роботодавців. Сторонами регіональної угоди є обласні об'єднання профспілок, роботодавців і переважно обласна державна адміністрація.

За допомогою регіональних угод регулюються норми соціального захисту найманих працівників підприємств, включаються більш високі, у порівнянні з Генеральною угодою, соціальні гарантії, компенсації, пільги з урахуванням територіальної специфіки. Законом чітко не встановлено відмінність структури галузевої угоди від регіональної, у зв'язку з чим у більшості випадків вони розглядають однакові питання: нормування і оплата праці; встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій, пільг у сфері праці і зайнятості; умови і охорона праці; житлово-побутове, медичне, культурне обслуговування; організація оздоровлення і відпочинку; умови зростання фондів оплати праці [4].

Федерація профспілок Черкащини є найбільш чисельним профспілковим об’єднанням в області. В її лавах нараховується 19 обласних галузевих профоб’єднань, 3 об’єднані профспілкові організації, 19 первинних профорганізації, які входять до складу Всеукраїнських профспілок та не мають територіальних профспілкових органів, понад 230 тис. членів профспілок. Діючим механізмом соціального партнерства, захист соціально-економічних прав населення області є обласна регіональна угода між Федерацією профспілок області, облдержадміністрацією та об’єднанням роботодавців, укладення якої започатковано у 1993 році, а підсумки виконання та прийняття розглядаються на спільних засіданнях сторін, приймаються відповідні рішення, розпорядження голови обласної державної адміністрації. В області діють 6 обласних галузевих угод, 22 міських, районних угод та 3425 колективних договорів. Ними охоплено 86,8% працюючих від загальної чисельності.

Протягом останніх років певну практику і досвід роботи по покращенню соціально-економічного захисту членів профспілок, населення профспілки області набули в співпраці з рядом обласних управлінь Обласної державної адміністрації.

За ініціативою Федерації профспілок Черкаської області при Черкаському міськвиконкомі на тристоронній основі створена рада соціального діалогу, на засіданнях якої розглядаються актуальні питання життя трудових колективів підприємств та організацій міста, роботи комунальних служб, зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів, виплати заробітної плати, оздоровлення та відпочинку дітей. Ради соціального діалогу створені в кожному районі області та міста обласного значення [5].

Для забезпечення участі громадян в управлінні державними справами, здійснення громадського контролю за діяльністю органів виконавчої влади, налагодження ефективної взаємодії зазначених органів з громадськістю, врахування громадської думки під час формування та реалізації державної політики створено громадську раду при Черкаській обласній державній адміністрації, яка є постійно діючим колегіальним виборним консультативно-дорадчим органом.

Особливості соціального партнерства у Черкаській області обумовлені не в останню чергу особливостями чинного на території бізнесу. Різноманітність форм і розмірів бізнесу є найважливішим показником розвиненості бізнес-середовища в регіоні.

В Черкаській області, щоб розв’язати соціальні проблеми жителів сільських населених пунктів, укладаються угоди про соціальне партнерство між сільськогосподарськими підприємствами й сільськими радами. 2011 року на розвиток соціальної сфери, відповідно до кількості орендованої землі, сільгосптоваровиробники виділили майже 32 мільйони гривень. Середній розмір коштів по області, які отримали сільські ради з 1 гектара ріллі, становить 42,37 гривні. У 2012 році укладено майже 1 449 таких угод на 46,1 млн грн. У середньому в області на 1 га орендованої ріллі припадає 74 грн [6], що дало можливість додатково наповнити сільські і селищні бюджети на понад 84 мільйони гривень. А це реальна можливість для місцевої громади впливати на стан соціально-економічного розвитку у населеному пункті [7].

В листопаді 2011 року між ПАТ «Азот», облдержадміністрацією та міською радою Черкас була підписана тристороння угода про співпрацю. Одним із пунктів цієї угоди є реалізація спільних соціальних проектів. Наприклад, ПАТ «Азот» давно опікується Смілянським дитячим будинком-інтернатом для дітей-інвалідів [8].

В рамках цієї тристоронньої угоди про співпрацю відокремлений підрозділ ПАТ «Азот» Черкаська ТЕЦ береться провести комплексний благоустрій кварталу міста, профінансувати будівництво житла для вчителів, лікарів і держслужбовців та стати титульним партнером футбольного клубу «Славутич». Крім того, на ТЕЦ уже найближчим часом заплановано провести реконструкцію очисних споруд. А це, у свою чергу, дозволить зменшити кількість шкідливих викидів і зробить повітря чистішим [9].

Різні групи бізнесу по-різному формують свою позицію в системі соціального партнерства. У загальному вигляді, тим не менше, для всіх представників бізнесу характерна переважна орієнтація на владні структури і в меншій мірі цілеспрямована політика партнерства зі своїми працівниками.

Соціальна роль бізнесу проявляється в наступних соціальних функціях роботодавців:

- забезпечення найманих працівників соціально-обґрунтованим рівнем заробітної плати;
- підготовка та підвищення кваліфікації кадрів;
- забезпечення комфортних та безпечних умов праці;
- організація робочих місць та сприяння зайнятості працівників;
- мотивація персоналу через залучення до управління підприємством, задоволення соціальних потреб працівника та його сім'ї, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, сприяння в розвитку соціально-трудового потенціалу працівника, кар'єрне зростання і т. д. [3].

Особливу роль у системі соціального партнерства відіграє держава. На етапі становлення ринкових відносин держава виступає і як власник майна, і як роботодавець (якщо мова йде про держпідприємства), і як організатор і координатор взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин. Зокрема, російський вчений І. Є. Рісін вважає, що держава повинна встановлювати:

- порогові значення найважливіших соціальних стандартів, за допомогою яких реалізується політика доходів і зайнятості (мінімальна заробітна плата, мінімальна та максимальна тривалість робочого тижня, мінімальна тривалість відпустки і т. д.);
- структуру (склад обов'язкових положень), умови і порядок укладення угод між профспілками і роботодавцями, а також рівні, на яких здійснюється переговорний процес (окреме підприємство, галузь, регіон, національна економіка);
- забезпечення компенсування обмежених по сфері дії укладених угод (для працівників, які перебувають у профспілках, і для підприємців, що входять в союз підприємців);
- контроль за дотриманням учасниками угод прийнятих на себе зобов'язань;
- ініціювання та стимулювання процесу розвитку соціального партнерства допомогою взаємопов'язаних правових, організаційних і економічних заходів[10; 193-195].

Місце регіональних державних органів у системі соціального партнерства характеризується

подвійністю завдань. Контролюючи виконання роботодавцями своєї соціальної функції на підприємстві, регіональна влада вибудовує свою соціальну політику, орієнтовану на підвищення якості життя всього населення регіону. Тому влада зацікавлена в успішному, ефективному та соціально-орієнтованому бізнесі в регіоні. Тому взаємодія влади та бізнесу стає важливим самостійним напрямком регіональної політики, елементом системи соціального партнерства.

Специфіка регіональної системи соціального партнерства полягає і в тому, що значне місце в ній займають організації некомерційного сектора, що з'єднують бізнес, владу та громадянське суспільство. Поки ця сфера тільки починає розвиватися, тому нормативні акти, що визначають механізми взаємодії влади, бізнесу та громадськості, не утворюють систему, яка регламентує в сукупності механізм взаємодії.

Особливу роль у розвитку економічного співробітництва некомерційних організацій і суспільства може зіграти соціальне замовлення. В Україні розробка та впровадження соціального замовлення почалася в Одесі в 1996 році у складі Одеської Асоціації милосердя. Перше Положення про муніципальне соціальне замовлення було розроблено Асоціацією підтримки громадянських ініціатив "КОВЧЕГ" і внесено на розгляд міської влади на початку 1997 року. Потім аналогічне Положення було розроблено в Черкасах і також передано до комісії міської ради. Однак, на той час, влада виявилася не готовою сприйняти ідею соціального замовлення[11]. У грудні 2012 року рішенням Черкаської міської ради затверджено Положення про соціальне замовлення, яке визначає правові, організаційні та фінансові засади залучення на конкурсній основі бюджетних коштів для фінансування соціальних послуг, які надаються в установленому порядку недержавними та некомунальними суб'єктами чи фізичними особами.

Механізм такої співпраці за багатьма параметрами схожий з соціально-трудовим. Держава і в цьому випадку намагається створити умови для функціонування цілісної системи взаємодії, в тому числі через стимулювання участі організацій комерційного сектора в реалізації соціально значущих програм і вирішенні конкретних проблем. При цьому діяльність держави не безкорислива і спрямована на вирішення за допомогою громадськості важливих соціальних проблем.

Соціально-економічна ситуація в регіонах вимагає кооперації на місці всіх сторін, потенційно зацікавлених у соціально-економічному розвитку території: місцевих адміністрацій, представницької влади, промислових підприємств, фінансово-промислових корпорацій, малого та середнього бізнесу, громадських формувань і організацій «третього сектору», науки і освіти, регіональної та національної еліти, окремих громадян та їх спільнот.

Співпраця регіональної адміністрації з суспільно-політичними та громадсько-цивільними формуваннями на території сприяє зниженню соціальної напруженості в регіоні і скорочення фінансових витрат за рахунок виникнення нових можливостей, таких як:

- створення механізмів адресної соціальної допомоги;
- сприяння переходу громадських організацій на самозабезпечення за рахунок надання населенню різних соціальних послуг;
- передача некомерційним організаціям «третього сектору» деяких адміністративних функцій з виконання соціального і муніципального замовлень;
- залучення в місто (район, округ, муніципальне утворення) силами НКО соціально значущих проектів і програм, інвесторів та донорів, додаткового фінансування з федеральних програм і від вітчизняних та зарубіжних благодійних фондів і т. д.

На 09.10.2012 р. Головним управлінням юстиції у Черкаській області легалізовано 170 обласних організацій політичних партій, 389 місцевих та 348 осередків всеукраїнських та міжнародних громадських організацій, 189 благодійних організацій, 50 профспілкових організацій.

Об'єднаннями громадянського суспільства в області напрацьовано вагомий досвід суспільно важливої діяльності, у тому числі у сферах регіонального розвитку, розвитку місцевого самоврядування, підприємництва, молодіжного руху, захисту прав людей, соціальної підтримки пільгових категорій населення, підтримки культурно-творчих ініціатив, здійснення громадського контролю за роботою органів державної влади та органів місцевого самоврядування, усунення гендерної дискримінації, популяризації здорового способу життя, захисту сімейних цінностей, вирішення екологічних проблем тощо.

Разом з тим, проблемою для Черкаської області залишається відпрацювання механізмів участі громадськості у процесах прийняття рішень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що спричинено недостатньою відкритістю їхньої роботи. Значною мірою це пов'язано з наявними фінансовими, матеріально-технічними проблемами, відсутністю власних друкованих видань, веб-сайтів, обмеженою кількістю виступів, повідомлень у засобах масової інформації, недостатнім досвідом владних органів у використанні потенціалу громадськості тощо [12].

Нові ресурси, закладені у взаємодії влади з некомерційними громадськими об'єднаннями, роблять можливим розглядати соціальну сферу регіону не як виключно видаткову частину бюджету (на відміну від економіки, виключно поповнює місцевий бюджет). Територія і регіон стають сферою не лише «соціально орієнтованої» економіки, але і цілісної «соціальної економіки». Це дозволяє усунути патерналістське ставлення місцевої влади до населення і громадськості та мобілізувати активність жителів на розвиток міста, району, території, розкрити можливості людського потенціалу для вирішення спільних нагальних проблем.

Висновок

Таким чином, у вирішенні місцевих соціальних проблем зацікавлені влада, бізнес і суспільство. Тому важливим є процес аналізу, осмислення соціальних проблем, а також проектування і планування процесу їх вирішення за участі як місцевих органів влади, некомерційних організацій, так і бізнесу, а також широкої спільноти. Тоді місцевому населенню і владі стає зрозумілим, для чого необхідно розвивати некомерційний сектор, соціальне партнерство між секторами.

Існують різні інструменти розвитку місцевої спільноти, які у тій чи іншій мірі відпрацьовані: соціальний маркетинг, участь у законотворчому процесі, залучення ресурсів, громадян у вирішення соціальних проблем, соціальний PR та ін. Вже напрацьовані різноманітні механізми соціального партнерства між різними секторами:

- соціальне замовлення і грант (регіональний, муніципальний);
- ярмарки соціальних проектів, послуг;
- суспільні ради, організація доброчинних програм для бізнесу тощо.

Очевидно, назріває необхідність відпрацювання і використання нового підходу до регіонального і муніципального розвитку, інтеграції зусиль окремих некомерційних організацій і владних структур, який базується на ідеї спільного вияву, аналізу і вирішення соціальних проблем.

Але дані інструменти і механізми потребують застосування нових соціальних технологій. Багато з них вже реалізуються в Україні. Головне завдання розвитку місцевого самоврядування сьогодні – це не тільки розмежування повноважень або розбудова бюджетних відносин, а і розробка, просування і масове освоєння більшістю муніципальних утворень різноманітних технологій прямої демократії і становлення громадянського суспільства.

Література

1. Руденкин В.Н. Социальное партнерство государства и гражданского общества: сущность, исторические типы, формы реализации / В.Н. Руденкин // Вестник УИЭУиП. − 2011. − № 4. − С. 80–97.

2. Иванов С.А. Социальное партнерство как феномен цивилизации / С.А. Иванов // Журнал социологии и социальной антропологии. − 2005. − Том VIII. − № 3. − С. 84.

3. Волкова Л.П. Становление социального партнерства в регионе (на примере Воронежской области) / Л.П. Волкова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2008. − № 1. – С. 47–53.

4. Беззубко Л.В. Развитие системы социального партнерства на региональном уровне: опыт межстранового исследования (на примере России и Украины) / Л.В. Беззубко, Е.В. Нехода // Известия УрГЭУ. − 2011. − № 4 (36). − С. 115–120.

5. Офіційний портал Федерації профспілок Черкаської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oda.ck.ua/index.php?lng=ukr&section=10&article=53

6. Борисюк Н. Від виконання соціальних угод сільгосптоваровиробниками місцеві бюджети поповняться на 79 мільйонів гривень [Електронний ресурс] / Н. Борисюк // Нова Доба. − 30 травня 2012. − Режим доступу : http://www.novadoba.info/other/3249-vid-vykonannja-socialnyh-ugod-silgosptovarovyrobnykamy-miscevi-bjudzhety-popovnjatsja-na-79-miljoniv-gryven

7. Нікітін В. Підписано першу соціальну угоду між кандидатом в народні депутати та громадами [Електронний ресурс] / В. Нікітін // Черкаський край. − 11 жовтня 2012. − Режим доступу : http://kray.ck.ua/politika/vibori/item/1657-pershu-sotsialnu-ugodu-mizh-kandidatom-v-narodni-deputati-ta-gromadoyu-pidpisali-u-vigraevi

8. Соболь С. Від влади – комп'ютер, від бізнесу – побутова техніка [Електронний ресурс] / С. Соболь // Нова Доба. − 20 грудня 2011. − Режим доступу : http://www.novadoba.info/other/2999-vid-vlady--kompjuter-vid-biznesu--pobutova-tehnika

9. Лазоренко С. Черкаська ТЕЦ будуватиме житло для вчителів та лікарів [Електронний ресурс] / С. Лазоренко // Нова Доба. − 23 травня 2012. − Режим доступу : http://www.novadoba.info/other/3238-cherkaska-tec-buduvatyme-zhytlo-dlja-vchyteliv-ta-likariv

10. Политика социально-экономического развития регионов / [под ред. И.Е. Рисина, Ю. И. Трещевского.] – Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 2002. – 240 с.

11. Горбунова-Рубан С. Перспективи розвитку соціального замовлення в м.Харків [Електронний ресурс] / Горбунова-Рубан С. – Режим доступу : http://soczakaz.org.ua/statji/perspektivi-kharkov/

12. Регіональна програма сприяння розвитку громадянського суспільства в області на 2013-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oda.ck.ua/?lng=ukr&article=792

References

1. Rudenkyn V.N. The social partnership of state and civil society: essence, historical types, forms of realization / V.N.Rudenkyn // Journal of UYЭUyP. – 2011. – № 4. – pp. 80-97.

2. Ivanov S.A. Social partnership as a phenomenon of civilization / S.A. Ivanov // Journal of sociology and social anthropology – 2005. – Volume VIII. – № 3. – p. 84.

3. Volkova L.P. Establishment of a social partnership in the region (by example of Voronezh region) / L.P.Volkova // Journal VHU. Series: Economy and management. – 2008. – № 1. – p. 47-53.

4. Bezzubko L.V. Development of social partnership at the regional level: experience cross-country studies (in the case of Russia and Ukraine) / L.V.Bezzubko, E.V.Nehoda // Proceedings UrНЭU. – 2011. – № 4 (36). – p. 115-120.

5. The Official portal of the Federation of Trade Unions of Cherkassy region http://www.oda.ck.ua/index.php?lng=ukr&section=10&article=53.

6. Borisyuk N. From the implementation of social agreements of agricultural producers the local budgets will obtaine near 79 million of UAH [electronic resource] / N. Borisyuk // Nova Doba. – May 30, 2012. – Mode of access: http://www.novadoba.info/other/3249-vid-vykonannja-socialnyh-ugod-silgosptovarovyrobnykamy-miscevi-bjudzhety-popovnjatsja-na-79-miljoniv-gryven

7. V. Nikitin The first national agreement between the candidate to deputies and communities was signed: [electronic resource] / Nikitin // Cherkassy region. – October 11, 2012. – Mode of access: http://kray.ck.ua/politika/vibori/item/1657-pershu-sotsialnu-ugodu-mizh-kandidatom-v-narodni-deputati-ta-gromadoyu-pidpisali-u-vigraevi.

8. Sobol S. From the authorities – the computer, from business – home appliances: [electronic resource] / S.Sobol // Nova Doba. – December 20, 2011. – Mode of access: http://www.novadoba.info/other/2999-vid-vlady--kompjuter-vid-biznesu--pobutova-tehnika.

9. Lazorenko S. The Cherkassy thermal power plant will build accommodation for teachers and doctors: [electronic resource] / S. Lazorenko // Nova Doba. – May 23, 2012. – Mode of access: http://www.novadoba.info/other/3238-cherkaska-tec-buduvatyme-zhytlo-dlja-vchyteliv-ta-likariv.

10. The policy of social and economic development of the regions / [Ed. I.E Rysyn, Y.I. Treschevskii.] – Voronezh: – 2002. – 240 p.

11. S. Gorbunova-Ruban. The development prospects of social order in Kharkov: [electronic resource] / Gorbunova-Ruban S. // Access mode: http://soczakaz.org.ua/statji/perspektivi-kharkov/.

12. The regional program to promote the development of civil society in the region in 2013-2015 years: [electronic resource] // Access mode: http://www.oda.ck.ua/?lng=ukr&article=792.

Надійшла 22.01.2013; рецензент: д. е. н. Кукурудза І. І.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.5.01:676

А. Р. ДУНСЬКА, Т. В. СЛОБОДСЬКА
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ КАРТОННО-ПАПЕРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОГО РИНКУ

У статті розглянуто стратегічні перспективи розвитку експорту картонно-паперової продукції в умовах світового ринку, досліджено український та світовий ринки целюлозно-паперової промисловості. Авторами визначено ступінь необхідності розширення експорту продукції на світовий ринок, зокрема на ринок Європи; визначено основні перспективи розвитку целюлозно-паперової промисловості в умовах інтеграційних процесів.

Ключові слова: целюлозно-паперова промисловість, експорт, імпорт, світовий ринок, стратегічні перспективи розвитку експортної діяльності.

A. R. DUNSKA, T. V. SLOBODSKA
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

STRATEGIC PERSPECTIVES OF UKRAINIAN EXPORT CARDBOARD-AND-PAPER PRODUCTION IN THE GLOBAL MARKET

Strategic prospects of exports of pulp and paper products in the global market are considered, Ukrainian and global pulp and paper markets are analyzed. The author identified the need to increasing export to the world market, particularly in the European market, the main perspectives of pulp and paper industry in the integration process.

Keywords: pulp and paper industry, export, import, world market, the strategic prospects of export activity.

Постановка проблеми. Целюлозно-паперова промисловість є надзвичайно важливим елементом продуктивних сил сучасного суспільства. Папір та продукти його переробки є матеріалами, на основі яких створюються інформаційні виробничі фонди (книжки, газети, журнали тощо), які, в свою чергу, забезпечують умови для виробництва стратегічно важливих ресурсів «нової економіки» – інформації і знань.

Целюлозно-паперова галузь пов'язана майже з 70 галузями промисловості, для яких вона виробляє папір, картон, целюлозу або продукти їх переробки.

На сучасному етапі розвитку промисловості України, целюлозно-паперова промисловість є однією з перспективних галузей промислового виробництва, що спрямована на забезпечення стабільного економічного розвитку України. Крім того, целюлозно-паперова промисловість є експортоорієнтованою галуззю, що окреслює досить важливу стратегічну перспективу нашої держави в майбутньому.

Умови та результати експортної діяльності країни значною мірою визначають характер її участі в системі міжнародної торгівлі та інших формах економічного та науково-технічного співробітництва, оскільки експортний потенціал не тільки значною мірою визначає можливості держави в цілому та окремих суб'єктів господарювання закуповувати імпортні товари, а й прямо чи опосередковано впливає на всі форми національної участі в міжнародній економічній діяльності [3].

Тому особливої ваги набуває необхідність дослідження передумов і перспектив розвитку целюлозно-паперової промисловості на українському та світовому ринках, визначення ступеня необхідності експорту вітчизняної продукції на світовий ринок в умовах інтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему розвитку експорту целюлозно-паперової промисловості як на вітчизняному, так і на світовому ринках досліджували такі вчені, як Барбаш В.А., Медведєв Ю.С., Попадинець Н.М., Швороб Г.М., Максимів В.М., Колісник Б.І. [8–10]. Зокрема, науковці визначали основні методи одержання та переробки целюлози, оцінювали ефективність розвитку целюлозно-паперової промисловості України, аналізували основні проблеми і напрями розвитку целюлозно-паперової промисловості.

Виділення невирішених частин. Проте, управлінські аспекти функціонування целюлозно-паперової промисловості, зокрема визначення впливу особливостей досліджуваної галузі на формування стратегічних перспектив її розвитку в умовах національного та світового ринку, залишаються практично не вивченими.

Формулювання цілей. Отже, головними завданнями даного дослідження є формування основних стратегічних векторів розвитку експортної діяльності підприємств целюлозно-паперової промисловості в умовах світового ринку на основі порівняльного аналізу українського та світового ринку целюлозно-паперової промисловості, визначення основних проблем розвитку галузі на українському ринку та визначення перспективних шляхів експорту картонно-паперової продукції на світовий ринок.

Виклад результатів дослідження. Сучасний стан целюлозно-паперової промисловості України характеризується вектором орієнтування на зовнішні ринки та на підвищення експортного потенціалу.

Незважаючи на відсутність досконалого та оптимізованого національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій, останні декілька років уряд застосовував політику протекціонізму, що дозволяла українським виробникам зайняти значну частку картонно-паперового ринку України. Невирішеною і сьогодні залишається проблема недостатності власного сировинного забезпечення та значних фінансових затрат на енергоресурси, що становить значну частину собівартості продукції.

Процес розвитку целюлозно-паперової промисловості є досить тривалим та складним, що зумовлено першочерговим орієнтуванням в минулому на ринки СРСР. Сучасна переорієнтація на нові європейські вимоги є складним та затратним процесом, оскільки потребує нових перспективних проектів, часових ресурсів для їх практичної реалізації та значних коштів. Незважаючи на це целюлозно-паперова промисловість продовжує поступово розвиватись.

Стан розвитку целюлозно-паперової промисловості кожної країни характеризується рівнем споживання картонно-паперової продукції на душу населення. За результатами 2011 року в Україні один житель споживає приблизно 31,9 кг, що фактично в 2 рази менше середньосвітового споживання, що складає 67 кг на рік [4]. Якщо ж порівняти рівень споживання картонно-паперової продукції з іншими країнами, то у Японії, країнах Західної Європи, США, Канаді цей показник становить понад 200 кг/рік [5]. З урахуванням в майбутньому глобального економічного росту 2,9 % на рік і росту попиту на картонно-паперову продукцію 2,2 % на рік, обсяг виробництва паперу і картону невпинно буде зростати, а їх споживання у світі до 2015 р. досягне, за прогнозами науковців, 435 млн т [6].

Аналізуючи ринок целюлозно-паперової промисловості України, необхідно зазначити, що целюлозно-паперова промисловість надзвичайно енергоємна галузь, яка залежить від імпортованих енергоносіїв. Відповідно експорт целюлозно-паперової продукції характеризується чутливістю до цінових коливань на світових ринках та залежністю від основних принципів і домовленостей експортної політики держав. Згідно із статистичними даними, розвиток целюлозно-паперової промисловості, зокрема аспект виробництва та споживання картонно-паперової продукції, є досить нерівномірним. Починаючи з 2000 року в Україні склалася ситуація домінування споживання продукції целюлозно-паперової промисловості над її виробництвом майже в 2 рази [5]. Звісно, дана ситуація породжує ряд проблем, які, на думку авторів, повинні вирішуватись не тільки на рівні підприємства, а й на рівні держави, а саме за допомогою прийняття нових оптимізованих під умови економіко-політичної ситуації нашої країни нормативно-правових актів, концепцій розвитку та державних проектів. Наприклад, у 2008 році ринок целюлозно-паперової промисловості досяг найкращого за всі роки результату розміром в 20,1 кг/чол. виробництва картонно-паперової продукції та 34,4 кг/чол. споживання цієї ж продукції. У 2009 році внаслідок світової економічної кризи, обсяг споживання зменшився на 2,1 кг/чол. і становив 32,3 кг/чол., а обсяг виробництва зменшився на 0,5 кг/чол. і становив 19,6 кг/чол. Якщо ж порівнювати 2011 та 2010 роки, то варто зазначити, що ситуація дещо стабілізувалася, де споживання підвищилося на 0,2 кг/чол., а рівень виробництва целюлозно-паперової продукції, збільшившись на 0,3 кг/чол., складав 18,9 кг/чол.

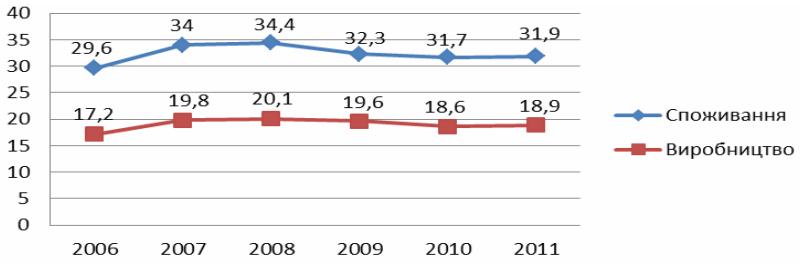


Рис. 1. Споживання і виробництво паперу та картону на душу населення в Україні, кг/чол.

Для повного аналізу ринку целюлозно-паперової промисловості України необхідно дослідити основні аспекти діяльності даного ринку в 2011 році [5].

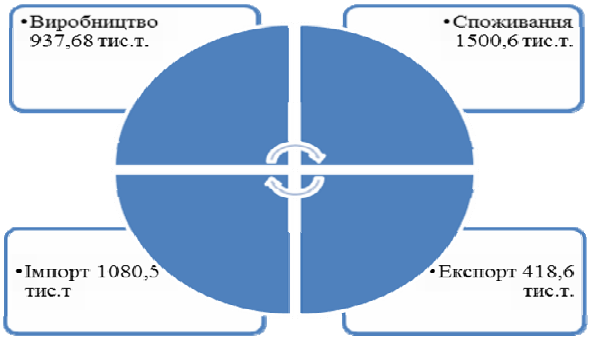


Рис. 2. Основні параметри целюлозно-паперової промисловості України, 2011 р.

Згідно із статистичними даними, у 2011 році виробництво картонно-паперової продукції становило 937,68 тис. т. В 1,6 раз споживання цієї продукції перевищило її виробництво та склало 1500,6 тис. т. Основними причинами неспіввідношення експорту та імпорту є [1]:

– недостатній технічний рівень підприємств целюлозно-паперової промисловості;

– старіння виробничих потужностей, знос основних фондів яких складає понад 60%, що не забезпечує конкурентоздатності продукції в ринкових умовах;

– відсутність в Україні власного виробництва первинних напівфабрикатів (целюлози та деревної маси).

Аналіз співвідношення експорту та імпорту показав, що обсяг імпорту на рівні 1080,5 тис. т фактично в два рази перевищує обсяг експорту, що становить 418,4 тис. т продукції целюлозно-паперової промисловості.

Найбільшими імпортерами картонно-паперової продукції на український ринок є Росія, Німеччина, Швеція, Фінляндія, Польща, Австрія та Туреччина. Ці країни забезпечують майже весь імпорт картонно-паперової продукції в Україну.

Здебільшого Україна експортує картонно-паперову продукцію до наступних країн: Росія, Білорусь, Молдова, Казахстан, Німеччина, Румунія, країни Прибалтики. Це переважно шпалери, папір санітарно-гігієнічного призначення та папір для гофрування.

Основними причинами виникнення проблем, що стримують подальший розвиток целюлозно-паперової промисловості є [1]:

– недосконаліть інвестиційно-кредитної системи;

– зменшення фінансових ресурсів через світову фінансово-економічну кризу, що негативно позначається на інвестиційній активності суб'єктів господарювання целюлозно-паперової промисловості;

– обмеженість інвестиційних ресурсів підприємств, які залишаються основним джерелом капітальних вкладень;

– технологічна відсталість галузі.

За прогнозом, у 2020 році обсяг виробництва картонно-паперової продукції повинен зрости до рівня 2,0 – 2,2 млн т.

Отже, з урахуванням зазначених позитивних тенденцій зростання світового паперового ринку, постає проблема визначення стратегічних перспектив розвитку експорту целюлозно-паперової промисловості України.

Окремі дослідники даної галузі вважають, що перспективним для України є експорт картонно-паперової продукції України в європейські країни, зокрема, такі як Німеччина, Польща, Туреччина, Чехія та Словаччина.

На нашу думку, прагнення увійти в Європейське співтовариство є безумовно важливим кроком розвитку економіки України. Однак в той же час є серйозною загрозою для окремих галузей економіки, зокрема для целюлозно-паперової промисловості. Так, аналіз показав, що для європейської целюлозно-паперової промисловості характерне перенасичення ринку, адже населення в європейських країнах скорочується, а виробництво паперу навпаки зростає. Основною тенденцією європейського ринку сьогодні є зниження рентабельності продаж при загальному збільшенні виробництва основних видів продукції. Подібні тенденції змушують європейських виробників паперу шукати нові «ненасичені» ринки. Одним з таких ринків є паперовий ринок України. Тим більше, що в нашій країні окремі види паперової продукції взагалі не виробляються, а частина з тих, що виробляються, не відповідають зростаючим вимогам споживачів до якості паперової продукції. На сьогоднішній день потік європейського експорту стримують митні тарифи, однак потенційне їх зниження або взагалі відміна несприятливо відіб'ється на українських виробниках паперу. А тому, щоб підготуватися до цього, необхідно більше уваги приділяти підвищенню конкурентоспроможності внутрішнього виробництва за рахунок технологічних, продуктових та інших інновацій.

Сьогодні вітчизняні виробники не спроможні забезпечити потужний експорт на європейський ринок. Так, як свідчать статистичні дані, в 2011 році потреба в експорті картонно-паперової продукції європейського ринку склала 1 231 тис. т, а зокрема Україна в 2011 році експортувала до Німеччини лише 22,6 тис. т картонно-паперової продукції. Це пояснюється наступним:

1. Україна не може повноцінно забезпечити власне виробництво картонно-паперової продукції, тому й експортувати вона може лише ті види продукції, які вона фактично виробляє в залишку (продукції санітарно-гігієнічного призначення).

2. Експортована вітчизняна продукція повинна відповідати всім європейським вимогам та стандартам, бути розробленою з урахуванням усіх технологічних вимог Європи.

3. Вітчизняна продукція повинна бути конкурентоспроможною та якісною.

4. Дана продукція повинна викликати довіру у споживачів та «знак впевненості» у власній покупці для кожного клієнта.

Відсутність власного сировинного забезпечення та брак фінансових ресурсів на розвиток галузі є головною причиною домінанти імпорту над експортом, негативного сальдо товарної торгівлі та дефіциту

експортного потенціалу. Незважаючи на стрімкий розвиток целюлозно-паперової промисловості в світі, згідно із статистичними даними Союзу Європейської паперової промисловості – організації, що представляє більш, ніж 520 целюлозно-паперових підприємств Європи, включаючи як малі та середні підприємства, так і мультинаціональні підприємства, кількість целюлозно-паперових підприємств у 2011 році значно зменшилася [2]. Наприклад, у 2011 році порівняно з 2010 роком цей показник зменшився на -2,2%, або на 15 підприємств. Якщо ж порівняти 2011 та 2010 роки, то можна визначити, що ця зміна склала -30,9%, або зменшення кількості підприємств на 397 од. Це свідчить, насамперед, про жорсткі умови конкуренції на ринку целюлозно-паперової промисловості та про недостатню кількість інвестицій в розвиток технологій того чи іншого підприємства.

Відновлення втрачених коопераційних зв'язків, освоєння нових ринків, участь у різноманітних міжнародних проектах, здавалося, б повинні зумовлювати значні інвестиції в галузь та швидке отримання прибутку, але за даними Союзу Європейської паперової промисловості збільшення кількості інвестиційних ресурсів збільшилося лише в 2011 році порівняно з 2010 роком на 200 млн євро або на 6,5%. Але, якщо порівняти інвестиції в 2011 році та 2010 році, то обсяг інвестицій знизився на 2407 млн євро, або на 42,2 %, що пов'язано з несприятливою кон'юнктурою світового ринку та світовою економічною кризою в період 2005–2010 років.

Аналізуючи світовий ринок целюлозно-паперової промисловості, важливо, насамперед оцінити виробничі потужності світового ринку, обсяги виробництва целюлозно-паперової продукції, споживання цієї продукції, обсяги імпорту та експорту на світовий ринок [2].

Таблиця 1

Основні показники світової целюлозно-паперової промисловості (картонно-паперова продукція), тис. тонн

Показник	2000	2005	2010	2011	% зміни 2011/2010	% зміни 2011/2000
Виробнича потужність	99509	111601	105414	105119	-0,3	5,6
Виробництво	92603	100011	96614	94976	-1,7	2,6
Експорт	12963	16745	18111	18013	-0,5	39
Імпорт	5447	4953	4481	4534	1,2	-16,8
Споживання	85087	88219	82984	81498	-1,8	-4,2

Аналізуючи виробничі потужності світового ринку целюлозно-паперової промисловості, можна визначити, що даний показник має досить невизначену тенденцію, що залежить від обсягів попиту та пропозиції на даному ринку. Наприклад, у 2005 році виробничі потужності становили 111 601 тис. т, у 2010 році – 105 414 тис. т і відповідно зменшились на 6187 тис. т, або на 5,54 %; у 2011 році – 105 119 тис. т, що порівняно з 2010 роком менше на 0,3 %. Якщо ж порівняти виробничі потужності з 2000 роком, то даний показник збільшився на 5,6%. Отже, виробничі потужності мають досить змінну тенденцію, що пов'язано із нестабільною економічною та політичною ситуацією в світі.

Обсяги виробництва, які безпосередньо залежать від наявних виробничих потужностей, на відміну від попереднього показника, мають більш стабільну тенденцію, що є основою ефективного аналізу попиту в тому чи іншому ринковому сегментах та прогнозного врахування нових технологічних змін. У 2005 році обсяги виробництва на світовому ринку целюлозно-паперової промисловості становили 100 011 тис. т. У 2011 році порівняно з 2010 роком цей показник становив 94 976 тис. т і змінився на -1,7%. Якщо ж порівнювати обсяги виробництва у 2011 та 2000 роках, то можна зробити висновок, що цей показник збільшився на 2373 тис. т, або на 2,6 % від обсягу виробництва целюлозно-паперової промисловості.

Наступним етапом аналізу світового ринку є аналіз обсягів споживання картонно-паперової продукції, що залежить від багатьох факторів, а тому не є постійним і має різні тенденції розвитку. Так, у 2011 порівняно з 2010 роком споживання картонно-паперової продукції зменшилося на 1486 тис. т, а саме на 1,8%. Доцільним є проведення аналізу споживання картонно-паперової продукції в 2011 і в 2000 році та визначення того факту, що споживання даної продукції у 2000 році становило 85 087 тис .т, що на 4,2 % більше, ніж у 2011 році.

Важливим моментом для визначення основних перспективних тенденцій світового ринку целюлозно-паперової промисловості є оцінка часток експорту та імпорту продукції на світовий ринок. Оскільки за аналітичними даними Союзу Європейської паперової промисловості світовий ринок фактично самостійно задовольняє власні потреби, то частка імпорту є незначною і має спадаючий характер: у 2011 році порівняно з 2010 роком даний показник складав 4534 тис. т, що на 53 тис. т, або на 1,2% більше, ніж в попередньому 2010 році. Якщо ж порівнювати 2011 та 2010 роки, то необхідно зазначити, що у 2000 році даний показник становив 5447 тис. т, що відповідно на 913 тис. т, або на 16,8% більше, ніж у 2011 році.

Дану аналітичну інформацію можна пояснити наявністю власного сировинного забезпечення на світовому ринку, впровадженням нових технічних розробок, використанням нових технологій, закупівлею нового сучасного обладнання. На відміну від імпортної частки, експортна частка є значно вищою і складає у 2011 році 18013 тис. т, що на 98 тис. т, або на 0,5 % менше, ніж у 2010 році. Якщо ж порівнювати імпортну частку світового ринку в часовому просторі 2000 та 2011 років, то можна зробити висновок, що у 2000 році експортна частка ринку становила 12 963 тис. т, що на 5050 тис. т, або на 39% менше, ніж у 2011 році. Це пов'язано, насамперед, із відсутністю власного сировинного забезпечення в країнах Центральної та Східної Європи, а іноді і недоцільне їх використання. Крім того, зростання експорту картонно-паперової продукції в інші менш розвинуті країни свідчить про недостатню кількість необхідних технологій, а іноді і відсутність фінансових ресурсів для їх впровадження в дію. Цей факт також можна пояснити тим, що державна політика деяких країн недостатньо фінансує їх діяльність та розвиток та дещо обмежує їх диверсифікацію.

Аналізуючи світовий ринок целюлозно-паперової промисловості, необхідно визначити перелік світових країн-лідерів з виробництва картонно-паперової продукції. Згідно із статистичними даними, найбільшими світовими лідерами в галузі целюлозно-паперової промисловості є країни Європи. За даними Союзу Європейської паперової промисловості найбільшу частку ринку займає Німеччина, а саме – 23,9 %. Становлячи ринкову частку розміром в 17,4%, сукупність таких країн як Бельгія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Швейцарія, Нідерланди займає другу лідерську позицію на світовому ринку картонно-паперової продукції. Третє місце за обсягом виробництва картонно-паперової продукції займають одразу дві країни: Фінляндія (11,9%) та Швеція 11,9%. За обсягами виробництва картонно-паперової продукції Італія займає четверте місце, що становить 9,6% від світового виробництва цієї продукції. Наступні позиції займають Франція – 9,0%; Іспанія – 6,5%; Австрія – 5,2%; Великобританія – 4,6%. Виробництво та споживання картонно-паперової продукції у регіонах світу в 2010 р. представимо на наступних графіках (рис. 3 та 4):



Рис. 3. Виробництво картонно-паперової продукції за частинами світу у 2010 р.



Рис. 4. Споживання картонно-паперової продукції за частинами світу у 2010 р.

Ґрунтуючись на проведеному аналізі базових тенденцій розвитку сучасного світового ринку целюлозно-паперової продукції, основними завданнями розвитку вітчизняних підприємств целюлозно-паперової промисловості на найближчу перспективу доцільно визначити здійснення реконструкції і модернізації діючого обладнання машин, що виробляють папір і картон; удосконалення існуючих технологічних схем виробництва картонно-паперової продукції; впровадження нових, ефективніших хімікатів і технологічних добавок з метою підвищення якості готової продукції; удосконалення і розвиток системи збору вторинної сировини в Україні [7].

Основними стратегічними перспективами розвитку експорту в умовах світового ринку є:

– забезпечення імпорту світового ринку, зокрема європейських країн на 40%;

– самостійне сировинне забезпечення власного ринку та поставка високоякісної картонно-паперової продукції на зарубіжний ринок;

– створення спільних підприємств між Україною та Німеччиною, Польщею, Словаччиною – високорозвинутими країнами, які вже сьогодні мають окремі домовленості та спільні угоди.

Для удосконалення целюлозно-паперової промисловості необхідно згідно з Концепцією розвитку целюлозно-паперової промисловості:

– поєднати державну підтримку і ринкові регулятори, спрямовані на розвиток целюлозно-паперової промисловості;

– розробити нормативно-правові акти щодо стимулювання розвитку целюлозно-паперової промисловості, внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації;

– підвищити конкурентоспроможність галузевої продукції;

– забезпечити широке впровадження новітніх технологій шляхом залучення інвестицій;

– провести маркетингові дослідження ринків картонно-паперової продукції, спрогнозувати темпи росту споживання картонно-паперової продукції в Україні на період до 2020 року, включаючи споживання друкарських, пакувальних, санітарно-гігієнічних та інших видів паперу і картону.

Висновки. Отже, проведене дослідження довело доцільність і необхідність стратегічного розвитку експорту целюлозно-паперової промисловості. З метою покращення сучасного стану експорту досліджуваної галузі необхідно запровадити зміни у нормативно-правових актах, що регулюють експортну діяльність підприємств целюлозно-паперової промисловості; модернізувати виробничі потужності згідно з європейськими стандартами; підвищити якість вітчизняної продукції на основі нових технологічних розробок. Все це обумовлює необхідність інноваційного оновлення целюлозно-паперових підприємств України, запровадження інноваційних механізмів розвитку галузі.

Ефективне виконання вищезазначених векторів механізму експортної орієнтованості целюлозно-паперової промисловості зумовить високотехнологічний стратегічний розвиток цієї галузі та підвищення її конкурентоспроможності в майбутньому.

Література

1. Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua

2. Key statistics: European Pulp and Paper Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cepi.org/topics/statistics

3. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : [підручник] / Новицький В.Є. –К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

4. Споживання природних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.tmf.se/ web/Per_capita_paper _consumption_2009.aspx

5. Асоціація українських підприємств целюлозно-паперової промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrpapir.org/index.php

6. Україна витрачає мільйони доларів на купівлю макулатури за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.abercade.ru/research/ analysis/5764

7. Целюлозно-паперова промисловість [Електронний ресурс]: за даними сайту / Міністерство закордонних справ. – Режим доступу : http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12752/3214.html

8. Попадинець Н.М. Ринок целюлозно-паперової промисловості: тенденції, проблеми, напрями розвитку//Науковий вісник НЛТУ України:Збірник науково-технічних праць.-Львів:РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип.21. – 380 с.

9. Барбаш В.А. Експортно-імпортний потенціал целюлозно-паперової промисловості України / В.А. Барбаш // Економічний вісник НТУУ «КПІ України. – 2009. – № 7.

10. Колісник Б.І. Економіко-статистичне дослідження тенденцій розвитку лісогосподарських : [підприємств] / Б.І. Колісник, О.М. Шубалий // Статистика України. – 2007. – № 4. – С. 58–64.

References

1. Kontseptsia Zahalnoderzhavnoi prohramy rozvytku tseliulozno-paperovoi promyslovosti Ukrainy ta vitchuznianoho runku kartonno-paperovoi produktsii na period do 2020 roku (The concept of a national development program of pulp and paper industry in Ukraine and the domestic market of pulp and paper production up to 2020 year) [Electronnii resurs]. – Rezhym dostupu : http://industry.kmu.gov.ua

2. Key statistics: European Pulp and Paper Industry [Electronnii resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.cepi.org/topics/statistics

3. Novytskyi V.E. Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy (International economic activity of Ukraine): Pidruchnyk. –K. : KNEU, 2003. –948 p.

4. Spozhyvannia prurodnykh resursiv (Consumption of natural resources) [Electronnii resurs]. – Rezhym

dostupu: http:// www.tmf.se/ web/Per_capita_paper _consumption_2009.aspx

5. Asotsiatsiia ukrainskykh pidpryiemstv tseliulozno-paperovoi promyslovosti (Ukrainian Association of pulp and paper industry) [Electronnii resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrpapir.org/index.php

6. Ukraina vutrachaie miliony dolariv na kupivliu makulatury za kordonom (Ukraine spends millions of dollars on the buying of scrap abroad) [Electronnii resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.abercade.ru/research/analysis/5764

7. Tseliulozno-paperovoi promyslovist (Pulp and paper industry) [Electronnii resurs]: za danymy saitu /Ministerstvo zakordonnykh sprav. – Rezhym dostupu: http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12752/3214.html

8. Popadunets N.M. Rynok tseliulozno-paperovoi promyslovosti: tendentsii, problemy, napriamy rozvytku (Market of the pulp and paper industry:trends, issues, trends of development)//Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy:Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats.-Lviv:RVV NLTU Ukrainy.-2011.-Vol.21.08.-380 p.

9. Barbash V.A. Eksportno-importnyi potentsial tseliulozno-paperovoi promyslovosti Ukrainy (Export-import potential of the pulp and paper industry of Ukraine) // Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI» Ukrainy. - 2009. - №7.

10. Kolisnyk B.I. Ekonomiko-statystychne doslidzhennia tendentsii rozvytku lisohospodarskykh pidpryiemstv (Economical and statistical research of the trends of foresty enterprises) /B.I.Kolisnyk, O.M.Shubalyi // Statystyka Ukrainy. – 2007. – № 4. – P. 58–64.

Надійшла 18.03.2013

УДК 316.4:330.59

В. С. ФЕДОРИШИН
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Метою написання статті є дослідження теоретичних аспектів формування соціальної політики держави у підвищенні рівня життя населення. Досліджено сутність соціально-економічної категорії «рівень життя населення». Викладено підходи щодо формування соціальної політики в контексті підвищення рівня життя населення. Виявлено принципи формування сучасної соціальної політики та концептуальні основи підвищення життєвого рівня населення як країни в цілому, так і окремих її регіонів.

Ключові слова: соціальна політика, рівень життя населення, соціальні проблеми, добробут населення, соціальна функція держави, забезпечення соціальних гарантій, якість життя.

V. S. FEDORYSHYN
Khmelnytsky national university

SPECIFIC FEATURES OF THE SOCIAL POLICY DEVELOPMENT IN TERMS OF LIVING STANDARDS IMPROVEMENT

The purpose of the article is to investigate the theoretical aspects of the development of social policy that government employs to improve living standards. The essence of the socio-economic category named "social standard of living" has been studied. The approaches to social policy development in terms of improvement of living standards have been outlined. The features of current social policy-making and conceptual basis for improving the living standards of the whole country and its separate regions have been discovered.

Keywords: social policy, social standard of living, social problems, human wellbeing, state's social function, insuring of social safeguard.

Вступ. Історичний аналіз розвитку людської цивілізації показує, що індивідуальні потреби, добробут, економічна та соціальна безпека як окремої людини, так і цілих спільнот, формуються не ізольовано від соціального середовища, а в певній системі поглядів, цінностей та уявлень, які реалізуються за реальних суспільних відносин та діяльності відповідних інститутів. Головним засобом реалізації процесів соціального буття є соціальна політика – як суспільний феномен, так і вид практичної діяльності людства. Важливого значення соціальна політика набуває саме на сучасному етапі розвитку українського суспільства, який характеризується перетворенням суспільних відносин, пошуком векторів політичного та економічного розвитку, відсутністю достатніх ресурсів для забезпечення гідного функціонування соціальних програм.

Постановка проблеми. Сучасні країни основним завданням соціальної політики вважають вирішення соціальних проблем та підвищення добробуту населення. Особливої уваги в умовах нашої країни потребує вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням загального життєвого рівня, подолання бідності, забезпечення соціальних гарантій, покращення здоров'я населення та якості життя. Тому сьогоднішні умови розвитку України вимагають розробки нових підходів до формування соціальної політики, визначення ролі

та місця держави у питаннях регулювання соціально-економічного розвитку, пошуку ефективних шляхів реалізації соціальної функції держави.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам формування та оцінки соціальної політики присвячені праці Бевза В. П., Іванкевича В. В., Колоиа А. М., Лібанової Е. М., Макарової О. В., Шевчука П. І. Серед зарубіжних дослідників соціальної проблематики відомі Волгін М. О., Прохоров Б. Б., Дж. Ю. Стігліц тощо. Проблематиці дослідження рівня життя населення достатньої уваги приділено у працях сучасних науковців Мандибури В. О., Черенько Л. М., Полякової С. В., Шишкіна В. С., Черніченка В. В. тощо. Аналіз наукової літератури з питань формування соціальної політики в розрізі підвищення рівня життя населення свідчить, що на сьогоднішній день потребують комплексного дослідження питання формування соціальної політики та оцінки її ефективності, розробки пропозицій щодо реформування діючих соціальних програм, підвищення рівня життя населення.

Постановка завдання. Дослідити на теоретичному рівні особливості формування соціальної політики та виявити її вплив на зростання рівня життя населення.

Виклад основного матеріалу. Соціальна функція є домінантою сучасної держави. Розвиток економіки та історія економічних криз переконливо доводить, що навіть найбагатша економіка у світі не завжди буває спроможною задовольнити деякі соціальні потреби суспільства. І якщо держава не виконує свою соціальну функцію, то вона може зазнати значних соціальних конфліктів, або взагалі потерпіти крах. Соціальна політика – це суспільний феномен, що поєднує різноманітні та багатофакторні складові: конституційно-правові, інституціональні, управлінсько-регулятивні, саморегулятивні, глобальні, національні, державні, наддержавні, громадські, праксеологічні (ціннісні), комунікативні тощо.

У наукових дослідженнях соціальна політика подається як цілеспрямована діяльність, що має на меті здійснення соціального захисту, створення умов для формування безпечного соціального середовища людини. У такому аспекті соціальна політика являє собою комплекс заходів, спрямованих на формування системи соціальних амортизаторів. У вузькому тлумаченні соціальна політика – це діяльність суб'єктів соціально-політичного життя щодо формування соціальної безпеки людини і суспільства. У широкому розумінні це система цілеспрямованої діяльності суб'єктів, що сформувалася в суспільстві на певному етапі його розвитку, здійснюється на основі певних принципів і засад. спрямована на забезпечення оптимального функціонування і розвитку соціальних відносин. У такому аспекті соціальна політика є системою управлінських способів та регулятивних форм діяльності суб'єктів, сукупність принципів, рішень, дій, що знаходять втілення в соціальних програмах і соціальній практиці з метою задоволення соціальних потреб, збалансування соціальних інтересів людини (соціальних груп), вирішення соціальних завдань, формування соціальних цінностей.

Соціальну політику розглядають як сукупність теоретичних принципів і практичних заходів, що розробляються та реалізуються державними і недержавними органами, організаціями, установами, спрямовані на створення необхідних умов життєдіяльності, задоволення соціальних потреб населення, створення в суспільстві сприятливого соціального клімату [5].

Соціальна політика формується і реалізується в процесі діяльності суб'єкта не тільки в особі державних структур, але й органів місцевого самоврядування, громадських організацій (територіальних громад), а також виробничих і інших колективів. Вона спрямована на досягнення соціальних цілей і результатів, пов'язаних із покращенням соціального добробуту, підвищення якості життя населення, досягнення суспільно-політичної стабільності. На мезорівні головним суб'єктом соціальної політики виступають органи влади регіонів. На мікрорівні основним суб'єктом соціальної політики є родина.

Протягом тривалого часу діяльність держави як суб'єкта соціальної політики в Україні вважалась малоефективною, а іноді і деструктивною та такою, що гальмувала повноцінний процес соціального розвитку. Основними проявами такої соціальної політики держави було ігнорування соціальних потреб людини, зокрема нав'язування людині таких правил соціальної поведінки, які обмежували її автономію, виключали вільний вибір способів самореалізації свого соціального потенціалу. Низький рівень дієздатності держави є основною перешкодою досягнення прогресу у здійсненні соціальної політики. Світовий досвід незаперечно підтверджує необхідність зростання ролі держави, зокрема як суб'єкта соціальної політики.

Соціальна політика держави на нинішньому етапі має бути націлена в більшій мірі на розвиток систем освіти, охорони здоров'я і культури, соціального забезпечення, житлового та комунального господарства, соціально-побутового обслуговування населення. Питання підвищення добробуту, рівня життя населення, створення соціальних передумов у формуванні економічних стимулів для участі в суспільному виробництві відповідно також має вирішуються в більшій мірі на регіональному рівні.

На етапі формування соціальної держави всі суб'єкти соціальної політики повинні сконцентрувати основні зусилля в галузі соціальної політики на наступних основних напрямках:

- забезпечення зростання грошових доходів населення і зменшення їхньої диференціації на основі збільшення заробітної плати, підвищення частки оплати праці у валовому внутрішньому продукті;
- поліпшення пенсійного забезпечення в ході проведення пенсійної реформи і посилення адресності соціальної підтримки населення;
- значне скорочення соціальної і економічної бідності, мінімізація крайньої бідності в місцях її найбільшої концентрації, зміцнення соціальної безпеки громадян тощо [6].

Наукою доведено існування таких основних моделей соціальної політики держави, зокрема: модель розвитку соціальної сфери і соціального захисту в адміністративно-командній економіці, американська, шведська, німецька, японська та англосаксонська моделі, кожна з яких має свої особливості, позитивні і негативні сторони. Сьогодні суспільне усвідомлення цінності людського життя, важливості повноцінного та гармонійного розвитку кожної особистості, її фізичних, моральних і духовних здібностей, а також необхідності створення умов для самореалізації людського потенціалу вимагають від науки і органів виконавчої влади об'єктивного та своєчасного визначення основних стратегічних напрямів та пріоритетів соціального розвитку України. Стратегічною метою сучасної соціальної політики України є підвищення якості життя населення. На її реалізацію повинна бути спрямована діяльність всієї системи державного управління.

Реалії життя найбільш розвинутих країн світу показали, що економічне зростання та досягнення високого рівня споживання не позбавляють автоматично від бідності, голоду, наркоманії, техногенних катастроф, соціальних потрясінь, не гарантують безпечного існування людини в суспільстві. Тому західні науковці зробили основний акцент не на кількісних параметрах (зростання заробітної плати, виробництва товарів тощо), а на запровадженні елементів організованого споживання на основі збагачення духовними, культурними та соціальними благами. Домінуючим напрямком західних дослідників виступає модель «відчутної якості життя». У її основу покладено припущення, що істинне значення якості життя відображається в суб'єктивних відчуттях індивідів, які формуються на основі конкретних матеріальних умов життя, емоційного стану тощо [1].

Термін «якість життя» інтерпретується в широкому та відносно вузькому розумінні. У широкому розумінні під якістю життя розуміють задоволеність населення життям з точки зору різних потреб та інтересів і включають в його зміст характеристики та індикатори рівня життя, умови праці та відпочинку, житлові умови, соціальне забезпечення, екологію, суб'єктивні оцінки тощо. У більш вузькому трактуванні з якості життя вилучаються економічні характеристики (власне характеристики рівня життя – доходи, споживання, вартість життя).

В українських наукових колах останнім часом популяризуються дослідження рівня життя населення, як складової соціальної політики, хоча цей напрям і досі залишається недостатньо опрацьованим. Більшість досліджень відображають різні соціально-економічні аспекти трансформаційних перетворень, переважно на загальнодержавному рівні. Досліджуються явища бідності, аналізуються доходи та витрати, майнове розшарування, розглядається проблематика визначення критеріїв середнього класу. Проблеми якості життя тільки починають розроблятися.

Рівень життя – складне та багатопланове поняття, яке об'єднує широкий спектр соціально-економічних відносин, пов'язаних зі станом та умовами життєдіяльності людини у суспільстві. Рівень життя населення впродовж тривалого часу залишається однією з основ них соціально-економічних категорій, що характеризує не лише матеріальний добробут окремої людини, а й визначає узагальнений результат діяльності економіки країни за певний період. Серед сучасних українських дослідників панує погляд на рівень життя у вузькому та широкому розумінні.

Так, О. Богуцький пропонує розрізняти категорію у вузькому розумінні – для відбиття лише особистих потреб людей; у широкому – фактичного рівня споживання матеріальних, духовних та соціальних благ і послуг, міру задоволення раціональних потреб тощо. Особисті потреби є однією з вихідних категорій у процесі аналізу життєвого рівня, які вирізняють особистість від інших у плані фізичному, інтелектуальному та соціальному. Джерелом їх задоволення є доходи населення [7].

В. О. Мандибура рівень життя у широкому розумінні вважає «…сукупністю відносин та умов, що визначають життя, працю, побут й інтелектуально-культурний розвиток людей, характеризує досягнутий у суспільстві за певний проміжок часу ступінь задоволення різноманітних потреб населення (не лише фізичних, а й соціальних, інтелектуальних, духовних), а також визначає та оцінює реальні економічні джерела та соціально-правові гарантії забезпечення життєдіяльності населення» [3]. На думку дослідника, ця категорія є відносною, оскільки залежить не тільки від рівня реальних доходів та споживання, а й міри розвиненості самих потреб. Тобто визнається динамічність рівня життя. Також зазначається, що рівень життя є багаторівневою категорією, має свою структуру, в якій виділяється три основні рівні: інтегрований, соціально-диференційований та особисто-персоніфікований (або сімейний).

На сучасному етапі досліджень у вітчизняній та зарубіжній практиці можна виокремити два основні підходи, що мають концептуальний характер і можуть бути визначені як основні концепції дослідження рівня життя населення:

- Перша концепція розглядає рівень життя як матеріальне становище населення (у розумінні наявності необхідних матеріальних благ у вигляді доходу для підтримання основних життєвих потреб, забезпеченості певним рухомим та нерухомим майном тощо). Основна увага приділяється питанням визначення раціональних норм споживання та відповідності реального споживання цим нормам, рівня та купівельної спроможності доходів, обґрунтуванню їх диференціації в суспільстві, встановленню соціальних стандартів. Добробут окремої особи розглядається через призму загальнонаціонального добробуту. Стратегічна мета держави – збільшувати обсяги виробництва і шляхом перерозподілу доходів у суспільстві забезпечувати вищий рівень задоволення потреб.

- Друга концепція (якості життя) базується на визнанні необхідності задоволення потреб людини не тільки в матеріальних благах, а й в умовах для розвитку й життєдіяльності, та означає частковий перехід від макроекономічного до мікроекономічного розуміння. Основна стратегічна мета – створення умов для якісного життя та всебічного розвитку людини [2].

Перехідні процеси, що розпочалися в економіці України в першій половині 1990-х рр., призвели до різкого падіння рівня життя значних верств населення. Зміни, що відбувалися в країні протягом перехідного періоду, вносили корективи не тільки в характеристики матеріального становища населення, а й в уявлення про життєві стандарти суспільства. Отже, оцінка рівня життя населення на сучасному етапі вимагає відпрацювання принципово нових наукових підходів, які б надали можливість виявити існуючі закономірності і окреслили можливі перспективи соціального розвитку з урахуванням особливостей перехідного періоду та можливостей економічного зростання.

Проблема рівня життя є широко дослідженою як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці. Але в сучасних українських умовах для оцінки рівня життя населення подекуди важко пристосувати традиційні наукові підходи, враховуючи специфічність ситуації та можливі сценарії розвитку подій. З одного боку, дослідження не можна звужувати до аналізу матеріального становища, а з другого – його недоцільно розширювати до рамок визначення якості життя.

Розуміння рівня життя лише як матеріального добробуту не дає можливості повністю оцінити сучасні життєві стандарти, оскільки не охоплює важливих аспектів життєдіяльності людини, які сьогодні не мають прямої залежності від рівня матеріального забезпечення родини. Дослідження всіх аспектів якості життя також є недоцільним, оскільки розпорошує увагу на ті складові, які не зазнали принципових змін протягом останніх років і не впливають на формування сучасних закономірностей [4].

Соціально-економічна ситуація, яка склалася в Україні, має специфічні особливості, що вносить певні корективи в класичні підходи до вивчення процесів та явищ, які відбуваються в нашому суспільстві. Незважаючи на велику кількість досліджень у галузі соціальних проблем, питання рівня життя населення залишаються мало вивченими, оскільки переважно розглядаються або окремі аспекти (доходи та витрати населення, матеріальне становище соціально вразливих верств, бідність тощо), або глобальні проблеми виміру людського розвитку. Розвиток України має орієнтуватися на соціалізацію економічної системи з найповнішим урахуванням потреб та інтересів населення.

Висновки. Формування нової філософії державної соціальної політики має полягати в докорінній зміні змісту і форми її діяльності в цій сфері суспільства. В основу мають бути покладені вироблені державою загальні принципи та орієнтири щодо реалізації соціальної політики, які б забезпечували соціальний розвиток та зростання рівня життя населення. Сучасні умови економічного розвитку України вимагають розбудови власної концепції життєвого рівня та спонукають до формування нових теоретико-методологічних підходів до дослідження життєвого рівня населення як країни в цілому, так і окремих її регіонів.

Література

1. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки :[монографія] / Макарова О. В. – К. : Ліра-К, 2004. – 238 с.

2. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України ; [за ред. Л. М. Черенько]. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

3. Мандибура В. О. Рівень життя України та проблеми реформування механізмів його регулювання / Мандибура В. О. ; Д. П. Богиня (відп. ред.). – К. : Парламентське вид-во, 1998. – 225 с.

4. Шишкін В. С. Вплив соціально-економічної ситуації в Україні на рівень життя населення / В. С. Шишкін // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. – 2006. – № 5. – Т. 1. – С. 95–99.

5. Скуратівський В. А. Соціальна політика / Скуратівський В. А., Палій О. М., Лібанова Е. М. – К., 2003. – 364 с.

6. Соціальна безпека: теорія та українська практика : монографія / [І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін.] ; за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.

7. Богуцький О. Аналіз соціально-економічної категорії рівня життя населення України / О. Богуцький // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 2. – С. 4–47.

References

1. Makarova O.V. 2004. Government social programs: theoretical aspects, methods of development and evaluation: Monograph. K.: Lira-K, 238 p.

2. Ukraine’s social living standard / NAS Ukraine. Institute for demography and social studies. State statistics committee of Ukraine. Edited by L.M. Cherenko. 2006. K: “Vydavnytstvo “Konsultant” LLC. 428 p.

3. Mandybura V.O. 1998. Living standard in Ukraine and problems of reforming the mechanisms of its regulation / D.P. Bohynia (editor in chief). K.: Parliamentary edition. 225 p.

4. Shyshkin V.S. 2006. Influence of Ukraine's socio-economic situation on the social living standard. In: Bulletin of the Khmelnitsky national university, Series: economic studies, No 5, V.1, p. 95–99.

5. Skurativsky V.A. and O.M. Palii, E.M. Libanova. Social policy. 2003. Kyiv, 364 p.

6. Social safeguard: theory and Ukraine's practice. Monography. 2006. I.F. Hnybidenko, A.M. Kolot, O.F. Novikova and others, Edited by I.F. Hnybidenko, A.M. Kolot, V.V. Rohovy. K.: KNEU, 292 p.

7. Bohutsky O. 1998. Analysis of the socio-economic category of social living standards in Ukraine. Ukraine: work aspects, No 2, p. 43–47.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 338.242.4

Н. С. ПОПОВЕНКО, О. В. ГАНЕНКО
Одеський національний політехнічний університет

РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В роботі розглянута роль малого бізнесу в розвитку економіки України в економічному, соціальному і політичному аспектах. Визначено ступінь впливу зазначеного напрямку економічної діяльності на розвиток національної економіки. Виявлені причини неповноцінного виконання даним сектором бізнесу своїх функцій. Запропоновані заходи щодо вдосконалення становища малого бізнесу з боку держави. За результатами дослідження зроблено висновок про необхідність і недосконаліть використання малого бізнесу як інструмента для подолання наслідків економічної кризи в Україні.

Ключові слова: малий бізнес, економічна роль.

N. S. POPOVENKO, O. V. GANENKO
Odessa National Polytechnic University

ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

This paper examined the role of small business in Ukraine's economic development in the economic, social and political aspects. Determined the impact of these activities on the direction of economic development national economy. Identified cause inferior performance of this business sector of its functions. Proposed measures to improve the situation of the economy of the state. According to results of the study concluded that the need and imperfection use small businesses as a tool for overcoming the economic crisis in Ukraine.

Keywords: small business, economic role

Постановка проблеми. Декілька останніх років Україна намагається впоратися з наслідками світової фінансово-економічної кризи. Деякі вчені вважають, що рятувальним кругом в даному питанні може стати малий бізнес. Спробуємо розібратися, що являє собою малий бізнес, і чи правда він грає таку важливу роль для національної економіки.

Малий бізнес – це бізнес, який здійснюється в малих формах, що спирається на підприємницьку діяльність, сукупність дрібних і середніх приватних підприємців, які прямо не входять в жодне монополістичне підприємство.

Мале підприємництво – це специфічний сектор економіки. Тут створюються матеріальні блага при мінімальному залученні матеріальних, енергетичних, природних ресурсів та максимальному використанні людського капіталу. Саме тому малий бізнес оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку, надає економіці необхідну гнучкість.

Отже, розвиток малого бізнесу є невід'ємною частиною програми виходу країни з економічної кризи. Саме він має створити справжнє ринкове середовище в Україні. В кризових умовах, які характеризуються дестабілізацією економіки і нестачею фінансових ресурсів, саме суб`єкти підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, спроможні за певної підтримки найшвидше і найефективніше розв`язувати проблеми нестабільної економіки України [1, с. 282 – 287], стимулювати розвиток конкуренції та сприяти економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню ролі малого бізнесу в розвитку національної економіки присвячено багато місця в наукових дослідженнях видатних українських та іноземних економістів і науковців, таких як Абрамова І.М., Пєнська І.О., Бендурка О., Ковальов Є., Беліменко Г., Буряк П.Ю., Клочко Ю., Черняк Т., Крупка М.І., Юкіш В.В., Овчиннікова Т.В., Брітченко І. Г., Сабіна Н. Ю., Грицино О. М., Волохова М.П., Слатвінська М.О., Чередніченко А.П., Хомутенко В.П. та ін.

Сучасними українськими вченими досліджено загальні характеристики функціонування малого бізнесу в умовах перехідної економіки. Розкрите питання необхідності підтримки цієї галузі держапаратом.

Проте в сучасних умовах усвідомлення ролі малого бізнесу для стабілізації розвитку економіки України загострюється на фоні наслідків загальносвітової фінансово-економічної кризи. Однак у більшості наукових робіт даному питанню приділено недостатньо уваги. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця і ролі малого бізнесу для подальшого розвитку економіки України. А також обґрунтування доцільності використання даного сектора економіки як могутнього інструмента регулювання соціально-економічного середовища в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль малого бізнесу в економіках розвинутих держав світу важко переоцінити. Тому що саме він створює 65–80 % валового національного продукту, забезпечує ринкову конкуренцію і надає близько 70 % робочих місць в країнах ЄС і 49 % робочих місць в США [2, с. 11]. Роль малого бізнесу для економіки можна розглянути у декількох аспектах:

- соціальна роль;
- політична роль;
- економічна роль.

Соціальна роль малого бізнесу обумовлена масовістю групи дрібних власників і їх найманих працівників. Саме ця група населення обслуговує основну масу споживачів, виробляючи комплекс продуктів і послуг відповідно до швидко мінливих вимог ринку. Малий бізнес приваблює підприємців не тільки можливістю самостійно забезпечити власний добробут і гідний рівень життя. Створення власної справи стимулює розкриття внутрішнього потенціалу особистості. Отже, цей сектор постійно розширюється, створюючи нові робочі місця та формуючи середній клас.

Політична роль. Як ми вже з'ясували, представники малого бізнесу, тобто середній клас, є найчисельнішим з усіх класів. Тому він є виразником політичних уподобань значної частини населення, тобто має значний політичний вплив. Дрібні власники проявляють найбільшу активність, і навіть агресивність, при виникненні загрози щодо власності, тому що, на відміну від великих і середніх власників, для власників малих підприємств їх власність часто є єдиним засобом до існування і найважливішим способом самовираження. Середній клас або сам формує свої політичні рухи, або стає об'єктом боротьби різних політичних сил за голоси виборців.

Економічна роль. Суттєва роль малого підприємництва в економічному житті країн з ринковою системою господарювання визначається тим, що в цьому секторі економіки діє переважна більшість підприємств, зосереджена велика частина економічно активного населення і проводиться приблизно половина валового внутрішнього продукту. Сектор малого бізнесу найбільш динамічно освоює нові види продукції та економічні ніші, розвивається в галузях, непривабливих для великого бізнесу.

Найважливішими особливостями малих підприємств є здатність до прискореного освоєння інвестицій і висока оборотність оборотних коштів. Ще однією характерною рисою цього сектора є активна інноваційна діяльність, що сприяє прискореному розвитку різних галузей господарства в усіх секторах економіки.

Притаманні малому підприємництву гнучкість і висока пристосовність до мінливості ринкової кон'юнктури сприяють стабілізації макроекономічних процесів в країні. Проте цьому сектору властиві відносно низька прибутковість, висока інтенсивність праці, складнощі з впровадженням нових технологій, обмеженість власних ресурсів і підвищений ризик в гострій конкурентній боротьбі.

З огляду на роль малого бізнесу видно, що цей сектор бізнесу має стати могутнім інструментом для стабілізації та подальшого зростання економіки України.

Малий бізнес виконує багато важливих соціально-економічних функцій, які представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Функції малого бізнесу

Функції малого бізнесу	Наслідок реалізації функції
1. Сприяння виникненню середнього класу.	Наявність малого бізнесу зменшує соціальну диференціацію, яка тією чи іншою мірою притаманна будь-якій економіці [3, с. 57–64].
2. Вирішення проблеми зайнятості.	Розвиток малого бізнесу призводить до створення додаткових робочих місць без додаткових зусиль з боку держави.
3. Формування конкурентного середовища.	Малий бізнес найменше схильний до монополістичних тенденцій, являючись у той же час орієнтовним на конкурентний ринок, він складає істотну конкуренцію монопольним утворенням.
4. Надання гнучкості перехідній економіці.	Малий бізнес більшою мірою, ніж інші сектори, має можливість реагувати на зміни кон'юнктури ринку, тобто працювати на кінцевого споживача, найкраще задовольняючи його потреби.

Отже, функції малого бізнесу покликані забезпечити гнучкість і адаптацію національної економіки до змін кон'юнктури зовнішнього та внутрішнього ринків, що забезпечить формування конкурентного середовища в країні, посприяє створенню нових робочих місць, і, зрештою – допоможе сформувати середній клас у державі.

На жаль, зараз в Україні ми не можемо спостерігати реальну повноцінну реалізацію вищевикладених функцій. Чому? Відповідь не дуже оригінальна – недосконалість законодавчої бази [4, с.

32–33]. Уряд зовсім не працює в цьому напрямку. Зрушення в даному секторі є, особливо за останні кілька років, починаючи з прийняття нового Податкового Кодексу у 2010 році. З років отримання Україною незалежності національна економіка зазнала багато змін. Природно, що створити добротну законодавчу базу, адаптовану до сучасних умов життя, не легко, і робити це слід поступово, методом проб і помилок. Зараз ця база не ідеальна і потребує постійної доробки і вдосконалення. Але створення адекватної законодавчої бази – це тільки перший крок до становлення української економіки. І малий бізнес грає в цьому процесі не останню роль.

Повертаючись до функцій малого бізнесу, слід зробити висновок, що мале підприємництво має стати важливим інструментом у формуванні економіки «зростання» в Україні. Тому, основним напрямком стратегії підтримки малого бізнесу в Україні на даному етапі має бути його повномасштабне використання як важеля позитивних структурних зрушень, формування ефективного конкурентного середовища на основних ринках та інструмента мобілізації ресурсного потенціалу країни.

В реальності, за даними офіційних джерел, сучасний стан малого бізнесу забезпечує виконання останнім лише соціальних функцій – забезпечення зайнятості та доходів населення [5, с. 293–296]. При цьому його виробнича та структуроутворююча функції залишаються на рівні потенціальних. Держава таким чином намагається вирішити поточні проблеми. Така політика водночас закладає передумови для глибокої структурної диспропорції між великими та малими і середніми підприємствами, перешкоджає формуванню стійкої інституційної структури, забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки, веде до нераціонального використання національного ресурсного потенціалу, а також закладає суттєві загрози розвиткові самого малого і середнього бізнесу в Україні.

Майбутнє малого бізнесу прямо визначається можливостями розвитку реального виробництва і формування тісних коопераційних зв'язків малих і великих підприємств. Як свідчить іноземний досвід, у розвиненій ринковій економіці значна, якщо не домінуюча, частина малих фірм так або інакше знаходиться в сфері впливу великих підприємств. Встановлення довгострокових відносин на базі субконтрактних схем, переплетення капіталів, надання різного роду фінансової чи консультаційної підтримки, укладення інших довгострокових угод забезпечують стійкість становища малих підприємств, їхні стабільні доходи, фінансові й інвестиційні можливості.

Проте порівняно з іншими країнами Україна має набагато гірші не тільки якісні, а й кількісні показники розвитку малого бізнесу. Ми маємо лише близько 187 тисяч малих підприємств. Для прикладу, у Польщі, де населення на 12 млн. чол. менше, їх понад 2 мільйони. Кількість малих підприємств на 1000 жителів становить майже 3,6 одиниці, тоді як в Росії – 6, Японії – 49,6, США – 74,2 одиниці. Внесок вітчизняних малих підприємств у загальнодержавні обсяги виробництва становить усього 8%, тоді як у розвинутих країнах вони створюють більшу частину валового національного продукту (ВНП) [6, с. 33–38]. Отож, можна виділити наступні причини, які перешкоджають повноцінному розвитку малого бізнесу в Україні.

1. Надмірне державне регулювання. Розвиток підприємництва гальмує необхідність дотримання численних правил і процедур, передбачених законодавчими і нормативними актами органів влади різного рівня.

2. Труднощі реєстрації та ліцензування. Надмірна кількість адміністративних процедур і витрат малих підприємств, пов'язаних з реєстрацією бізнесу веде до того, що більшість з них не проходять усіх етапів процедури реєстрації і не отримують ліцензії самостійно, надаючи перевагу послугам посередників, юристів чи юридичних фірм.

3. Велика кількість продукції, яка підлягає сертифікації.

4. Недосконале оподаткування малих підприємств. Найсерйозніше розвиткові підприємництва заважає незадовільна система оподаткування. Зокрема, високі податкові ставки, велика чисельність різних податків, часті зміни податкової звітності. Наслідком цього є перехід багатьох суб`єктів ринку до тіньового сектора, який оцінюється на сьогодні майже в половину ВВП.

5. Недоступність залучення фінансових коштів, зокрема банківських кредитів. Це є недоліком державної фінансової програми підтримки малого підприємництва. Основним джерелом інвестицій досі залишаються недостатні власні фінансові ресурси суб`єктів підприємництва. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки банківської системи та відсутність гарантій для банків.

6. Недоступність до нерухомості та інфраструктури електромережевого і газового господарства.

7. Недосконале законодавство, що захищає малі підприємства від недобросовісної конкуренції. Понад 80% підприємств малого бізнесу зіткнулися з недобросовісною конкуренцією.

Основними методами недобросовісної конкуренції найчастіше є:

1) корупція, використання державних контролюючих органів як караючих;

2) фальсифікування інформації про товари конкурента, наклепи, підривання репутації конкурента;

3) технологічний і промисловий шпіонаж, інтелектуальне шахрайство, копіювання ідей, технологій, інновацій, використання торгових марок та упаковки конкурента;

4) зумисне зниження цін;

5) фізичні погрози [7, с. 20–24].

Для покращення стану справ у малому бізнесі, а відповідно і в економіці України, потрібно здійснити наступні кроки.

1. Провести регулятивну реформу, яка дасть змогу створити якісно нову ефективну, послідовну, прозору й зрозумілу систему державного регулювання, яка захищатиме інтереси і підприємців, і споживачів [8, с. 7].

2. Необхідно значно скоротити витрати, пов`язані з функціонуванням в офіційному секторі економіки, що посприяє виведенню бізнесу з тіні.

3. Сьогодні вкрай необхідно передбачити в бюджеті усіх рівнів спеціальні видатки на державну підтримку малого підприємництва.

4. Доцільно також створити державну кредитно-гарантійну установу з метою стимулювання комерційних банків до кредитування малого бізнесу з мінімальним фінансовим ризиком.

5. Удосконалення системи оподаткування малого бізнесу [9, с. 235–241].

6. Для формування привабливого інвестиційного клімату треба прискорити запровадження норм європейського страхового законодавства, створити механізм страхування інвестиційних ризиків, що дасть змогу збільшити кількісні і якісні показники діяльності страхового ринку України [10, с. 72–78].

Загалом ці заходи повинні стимулювати розвиток малого бізнесу в Україні, а відтак і поступовий вихід нашої держави з затяжної економічної кризи.

Наявна економічна структура поки негативно впливає на мале підприємництво в усіх напрямках. Рівень інфляції і зростання цін на всі фактори виробництва ставлять багато малих підприємств на грань банкрутства. У їх числі, в першу чергу, підприємства, що функціонують у сфері виробництва вітчизняних товарів і побутових послуг для населення, що споживають сировину, матеріали, вартість яких постійно зростає. Податковий прес також тисне на виробничі підприємства в сфері малого бізнесу. Сформовані економічні умови підривають стимули до підприємницької діяльності, послабляють підприємницький настрій.

Статистичні дослідження, проведені на підставі опитування керівників малих підприємств, свідчать, що понад 70 % учасників опитування потребують державної підтримки своєї підприємницької діяльності (у вигляді прямої фінансової підтримки, наданні податкових пільг, отриманні пільгових кредитів) і надійних законодавчих гарантій [11, с. 14–15].

Підприємці вважають, що перше місце серед чинників, що обмежують зростання виробництва на малих підприємствах, займає високий рівень оподаткування, друге місце – неплатоспроможність замовників, потім слідує попит на продукцію (роботи, послуги) на внутрішньому ринку і висока конкурентоспроможність на ринку з боку вітчизняних підприємств. Виділяють підприємці і такі негативні фактори, що надають істотний вплив на розвиток малого бізнесу, як значна частка збиткових підприємств, зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, низький рівень рентабельності малих підприємств.

Як забезпечити реальну державну підтримку малого бізнесу в Україні?

Державна підтримка малого бізнесу – це, насамперед, створення державою організаційно-правових умов для розвитку підприємницьких структур. Державні програми підтримки малого бізнесу повинні враховувати стан бюджетної, кредитно-фінансової системи, рівень населення для ефективного та своєчасного прямого та непрямого впливу на розвиток підприємництва.

Основними принципами державної політики є створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва, зокрема забезпечення:

— системності та комплексності механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва;

— цілеспрямованості та адресності підтримки суб'єктів малого підприємництва шляхом вибору пріоритетів та концентрації ресурсів для їх реалізації;

— рівноправного доступу суб'єктів малого підприємництва усіх форм власності до фінансових, матеріальних, природних, інформаційних та інших ресурсів.

У світовій практиці прийнято виділяти кілька напрямів державної підтримки малого підприємництва [12, с. 65–66]:

- фінансово-кредитна допомога,
- організаційно-технічна підтримка,
- інформаційна та консультаційна підтримка,
- також допомога суб’єктам підприємницької діяльності у процесі пошуку споживачів та адаптуванні на ринку збуту продукції (система державних закупівель).

Комплекс фінансових механізмів підтримки малих підприємств включає в себе:

- використання гарантійних фондів кредитування малих підприємств;
- страхування комерційних ризиків;
- пільгове кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами;
- забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг;
- надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;

- компенсацію видатків на інформаційне обслуговування;
- компенсацію видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- фінансування проектів, які здійснюють малі підприємства;
- надання обладнання в лізинг;
- франчайзинг;
- венчурне фінансування малих підприємств;
- підтримку утворення кредитних союзів для малих підприємств;
- розвиток бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат малих підприємств;
- централізований бухгалтерський облік та комплексне надання ділових послуг малим підприємствам.

Додатковим чинником, який вимагає здійснення спеціалізованого регулювання діяльності малого бізнесу, є низка потенційних загроз національній безпеці, які можуть виникати внаслідок діяльності малих підприємств, зокрема:

- загрози фінансовій безпеці країни через неконтрольоване вивезення за кордон фінансових ресурсів, збільшення готівкового обігу всередині країни та конвертацію безготівкових коштів в готівку тощо;
- "тінізація" діяльності підприємств, приховування доходів, розвиток "тіньової" зайнятості, встановлення зв'язків з кримінальними структурами та "відмивання" коштів;
- розпорошення дефіцитних ресурсів та їхнє неефективне чи нецільове використання, "паразитичне" використання ресурсів, які належать державі чи іншим підприємствам;
- недотримання стандартів, норм відповідності, санітарних норм, інших регуляторних вимог щодо споживчих характеристик продукції через недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю, спробу здешевлення продукції тощо;
- загрози техногенній та екологічній безпеці, пов'язані з виробничими процесами, зберіганням та використанням виробленої продукції;
- структурна деформація кадрового потенціалу, відволікання кваліфікованої та дієздатної робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що веде до втрат людського потенціалу країни.

Перелік потенційних загроз ще раз свідчить про те, що використання малого бізнесу як регулятора економіки не просто бажано, а вкрай необхідно. Зневажання даним інструментом може призвести до поглиблення негативних наслідків в економіці України.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки. Малий бізнес відіграє важливу роль в становленні і розвитку економіки України [13, с. 38–45]. Особливо в такий непростий час, коли весь світ охоплено наслідками фінансово-економічної кризи. Саме малі підприємства, які не потребують великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні найшвидше і економічно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчих товарів в умовах дестабілізації економіки та обмеженості фінансових ресурсів. Цей сектор має велику соціальну значимість в силу своєї масовості. Його представники обслуговують основну масу споживачів, виробляючи комплекс продуктів і послуг відповідно до швидко мінливих вимог ринку. Саме малий бізнес дозволяє сформувати середній клас в країні, він вирішує проблему зайнятості і добробуту населення. В свою чергу, середній клас є основним індикатором політичної думки країни, його задоволеністю визначається політична і економічна стабільність в середині країни. Тому використання малого бізнесу, як інструменту для виходу України із затяжної фінансово-економічної кризи є доцільним і необхідним. Відповідно, зневажання даним сектором може призвести до ще більшого поглиблення нашої країни в кризу.

Література

1. Слатвінська М.О. Мале підприємництво в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / М.О. Слатвінська // Вісник соціально-економічних досліджень – 2011 – № 41 (2). – С. 282–287.

2. Бендурка О. Великий і малий бізнес, проблеми розвитку / О. Бендурка, Є. Ковальов // Голос України. – 1999. – С. 11.

3. Клочко Ю. Проблеми малого бізнесу в Україні / Ю. Клочко., Т. Черняк // Економіка України. – 1998. – № 1. С. 57–64.

4. Грицино О.М. Фінансові аспекти організації малого бізнесу в Україні / О.М. Грицино // Економіка та держава. – 2011.– №6. – С. 32–33.

5. Чередніченко А.П. Стан та перспективи розвитку суб'єктів малого підприємництва в умовах податкової реформи / А.П. Чередніченко, В.П. Хомутенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011 – № 41 (2). – С. 293–296.

6. Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого та середнього підприємництва / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 33–38.

7. Абрамова І.М. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / І.М. Абрамова , І.О. Пєнська // Фінанси України. – 1999. – № 4. – С. 20–24.

8. Беліменко Г. Розвиток підприємництва як механізм припинення економічного спаду і структурної перебудови / Г. Беліменко // Закон і бізнес. – 1999. – № 5. – С.7.

9. Волохова М.П. Система оподаткування – головний важіль розвитку малих підприємств / М.П. Волохова // Вісник соціально-економічних досліджень – 2010 – № 40. – С. 235–241.

10. Крупка М.І. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / М.І. Крупка // Фінанси України. – 1998. – № 5. – С. 72–78.

11. Брітченко І.Г. Вплив малого бізнесу на розвиток регіону / І.Г. Брітченко // Економіка та держава. – 2011.– № 1. – С. 14–15.

12. Сабіна Н.Ю. Державне регулювання малого підприємництва як один із напрямів економічної соціалізації в Україні / Н.Ю. Сабіна // Економіка та держава. – 2011.– № 2. – С. 65–67.

13. Юкіш В.В. Модель розвитку національної економіки України в історії вітчизняної економічної думки / В.В. Юкіш, Т.В. Овчиннікова // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 1. – С. 38–45.

References

1. Slatvinska M.O., Male pidpryiemnytstvo v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku, Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2011, №41(2), pp. 282 – 287.

2. Bendurka O., Kovalov Ye., Velykyi i malyi biznes, problemy rozvytku, Holos Ukrainy, 1999, 15 chervnia, p. 11.

3. Klochko Yu., Cherniak T., Problemy maloho biznesu v Ukraini, Ekonomika Ukrainy, 1998, № 1, pp. 57 – 64.

4. Hrytsyno O. M., Finansovi aspekty orhanizatsii maloho biznesu v Ukraini, Ekonomika ta derzhava, 2011, № 6, pp. 32 – 33.

5. Cherednichenko A.P., Khomutenko V.P., Stan ta perspektyvy rozvytku subiektiv maloho pidpryiemnytstva v umovakh podatkovoi reformy, Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2011, № 41(2), pp. 293–296.

6. Buriak P.Yu., Mobilizatsiia finansovykh resursiv dlia aktyvizatsii maloho ta serednoho pidpryiemnytstva, Finansy Ukrainy, 1999, №12, pp. 33 – 38.

7. Abramova I.M., Pienska I.O., Problemy rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Ukraini, Finansy Ukrainy, 1999, № 4, pp. 20 – 24.

8. Belimenko H., Rozvytok pidpryiemnytstva yak mekhanizm prypynennia ekonomichnoho spadu i strukturnoi perebudovy, Zakon i biznes, 1999, № 5, p.7.

9. Volokhova M.P., Systema opodatkuvannia – holovnyi vazhil rozvytku malykh pidpryiemstv, Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2010, № 40, pp. 235 – 241.

10. Krupka M.I.,Finansovo-ekonomichni aspekty rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Ukraini, Finansy Ukrainy, 1998, №5, pp. 72–78.

11. Brítchenko I. G., Vplyv malogo bíznesu na rozvytok regíonu, Ekonomíka ta derzhava, 2011, № 1, pp. 14-15.

12. Sabína N . Yu., Derzhavne regulyuvannya malogo pidpryiemnytstva yak odyn íz napriamiv ekonomichnoi sotsializatsii v Ukraini, Ekonomíka ta derzhava, 2011, № 2, pp. 65–67.

13. Yukish V.V., Ovchinnikova T.V. Model rozvytku natsionalnoyi ekonomíky Ukrainy v ístorii vítchyiznyanoi ekonomíchnoi dumky, Stalyi rozvytok ekonomíky, 2010, № 1, pp. 38–45.

Надійшла 18.03.2013

УДК 658

П. П. АНТОНЮК
Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЕТАПИ АНАЛІЗУ

У статті доведено необхідність дослідження рівня соціальної безпеки суб'єктів господарювання. Виділено та аргументовано етапи її дослідження за умов конкурентного середовища. Визначено кількісні та якісні характеристики соціальної безпеки на рівні підприємства. Обґрунтовано рівні соціальної безпеки та запропоновано ознаки їх визнання в розрізі запропонованих характеристик. Доведено важливість оцінки і моніторингу рівня соціальної безпеки підприємства в контексті результативності його діяльності та аргументовано етапи та напрями її аналізу.

Ключові слова: соціальна безпека, соціальна стійкість, соціальна напруга, соціоресурсний підхід, кількісні та якісні характеристики рівнів соціальної безпеки, ефективність працевитрат.

P. P. ANTONYUK
Khmelnitsky national university

DESCRIPTIONS OF SOCIAL SAFETY: DIRECTIONS OF RESEARCH AND STAGES OF ANALYSIS

The necessity of research of social strength of subjects of ménage security is well-proven in the article. The stages of her research are distinguished and argued at the terms of competition environment. Quantitative and quality descriptions of social safety are certain at the level of enterprise. Reasonably social strength securities and the signs of their confession are offered in the cut of the offered descriptions. Importance of estimation and monitoring of social strength of enterprise security is well-proven in the context of effectiveness of his activity and the stages and directions of her analysis are argued.

Keywords: social safety, social firmness, social tension, social and resource approach, quantitative and quality descriptions of social strength securities, efficiency of charges on labour.

Вступ

За умов динамічного конкурентного середовища виникає гостра потреба підвищення рівня соціального захисту працюючих на рівні підприємств, що викликає об'єктивну необхідність забезпечення та підтримки відповідного стану соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання. Підтримка і стимулювання рівня соціальної безпеки підприємств значною мірою вплине на рівень заробітної плати працюючих та обумовить позитивну динаміку її зростання. Зменшення заборгованості по заробітній платі покращить стан розрахункової дисципліни на підприємстві. Зростання рівня соціальної безпеки обумовить позитивну динаміку темпів скорочення персоналу, буде сприяти покращенню використання робочого часу та підвищенню використання робочої сили на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій дав змогу зауважити що питання оцінки соціальної безпеки розглядались як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями на різних рівнях розвитку суспільства. Так значний вклад в розвиток питання безпеки держави внесли Дж. Барбер, Л. Біркен, К. Гудвіл, К. Девіс, Л. Косалс, Р. Леонардо та ін. Концепцію соціального пояснення розглядали у своїх працях О. Кант, Е. Дюркгейм, М. Вебер, питання соціальної диференції вивчав Р. Спенсер, соціальної стратифікації – Т. Парсонс, Е. Шилза, вчення про соціальну рівновагу представив В. Парето.

Заслуговують на увагу дослідження російських вчених у розрізі питання місця і ролі соціальної компоненти національної та соціальної безпеки: А. Агошкова, В. Бочко, О. Буркіна, Н. Ващекіна, А. Возженнікова, В. Грачова, М.І. Дзлієва, В. Добренькова, С. Загашвілі, В. Іванова, О. Прохожева, А. Татаркіна, А. Скопіна, Р. Яновського та ін. [1, с.23].

Питанням макро- та мікроекономічної рівноваги в розрізі економічної безпеки щодо покращення ситуації з соціальної безпеки держави, індивідуумів та підприємств присвячені праці таких відомих вітчизняних вчених: С. Бандура, Д. Богині, О. Богуцького, Л. Богуш, О. Волощук, Т. Васильціва, В. Гейця, О. Дзьобаня, М. Долішного, Г. Дворецької, Я. Жаліла, Л. Ільчук, В. Кириленка, Г. Купалової, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Новікової, О. Позняка, С. Полякової, Г. Онікієнка, Ю. Порохнявського, Т. Поснової, В. Паламарчук, У. Садової, Л. Семів, В. Скуратівського, Г. Пастернак-Таранушенка, Л. Черенько, Л. Шевчук, Л. Шепотько, В. Юрчишина та ін. [1, с.24].

Аналіз стану дослідження питань оцінки соціальної безпеки дав змогу виділити ряд дискусійних питань, що потребують подальшого вивчення, а саме: відсутність єдиних теоретичних підходів до визначення поняття «соціальна безпека» на різних рівнях господарювання; невизначеність певних ознак та характеристик соціальної безпеки на рівні підприємства і як наслідок не розробленість системи показників та критеріїв її оцінки. Зазначені проблеми утруднюють процес оцінки та аналізу рівня соціальної безпеки, ускладнюють обґрунтування методики аналізу й унеможливлюють мотивування основних її етапів. Наявність існуючих проблем та невирішених питань обумовили вибір напряму дослідження, означили його мету і основні завдання.

Головною метою даної статті є визначення основних характеристик соціальної безпеки, що відповідають умовам господарювання, які склалися, та обґрунтування основних етапів оцінки й аналізу стану соціальної безпеки на рівні підприємства. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

– дослідження існуючих критеріїв та параметрів оцінки рівня соціальної безпеки, визначення їх недоліків та проблем, що потребують вивчення;

– обґрунтування основних характеристик оцінки соціальної безпеки, означення їх змісту та мотивація напрямів дослідження;

– обґрунтування взаємозв'язку та взаємозалежності характеристик соціальної безпеки, як її кількісних і якісних ознак;

– визначення основних напрямів дослідження стану соціальної безпеки на рівні підприємства та обґрунтування вагомих етапів аналізу;

Експериментальна частина

Дослідження сучасного стану проблем щодо оцінки соціальної безпеки дало змогу зауважити, що наукова думка відносно зазначеного поняття формується у різних площинах досліджень. Так, дослідники представляють соціальну безпеку як:

– стан соціально-економічного розвитку підприємства, що забезпечує його працівникам належний рівень життя, доходів, прийнятні умови праці та відпочинку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [6, с. 344];

– стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, який досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження його інтересів відповідно до інтересів суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища в часі та просторі [7, с.29];

– стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу для стабільного його функціонування та динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам [8, с. 58] та ін.

Доцільно зауважити, що на сьогодні відсутній єдиний підхід до поняття «соціальної безпеки», а напрями, що існують різняться між собою основними аспектами, провідними думками, параметрами оцінки тощо. У ситуації, що склалася є важливим дослідження і критична оцінки існуючих показників та параметрів оцінки рівня соціальної безпеки. Відповідно до мети даної статті є важливим дослідити параметри оцінки соціальної безпеки, що її характеризують. Так більшість науковці вважають [2, с.509; 3, с. 388; 4, с.112], що для дослідження соціальної безпеки на рівні підприємства важливе значення мають такі показники: розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість по заробітній платі; частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо. Важливим недоліком, зазначених показників, на нашу думку, є те що вони характеризують лише окремі кількісні характеристики рівня соціальної безпеки, не пов'язуючи при тому її рівень з результативністю діяльності підприємства. Окремі автори, для підтримки рівня соціальної безпеки підприємства пропонують [5, с.93] визначати показники, що можуть бути одержані з системи бухгалтерського обліку, а саме: співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення); відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення); відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення). Також автор наголошує, що особливу групу показників повинна складати група, що фіксує зміни соціальної структури та якості підприємства, яка б включала ціннісні орієнтації, мотивацію, рівень професіоналізму, відповідальності, дисциплінованості, освіти, удосконалення знань та навиків, підвищення продуктивності праці на підприємстві, рівня освоєння нових технологій та режимів роботи, економічні показники соціальної конфліктності, за якими можна буде визначити адаптацію суб'єктів господарювання до нових умов та вжити заходи для підвищення рівня соціальної безпеки [6, с. 93]. Важливо відзначити, що деякі показники та параметри оцінки рівня соціальної безпеки є слушними, оскільки представляють співвідношення окремих показників між собою, але при тому автор не виділяє конкретних характеристик рівня соціальної безпеки і не підкреслює прямий зв'язок її рівня з проміжними та кінцевими результатами діяльності суб'єкта господарювання.

Існуючі проблеми та невирішені питання щодо теоретичних підходів і параметрів оцінки соціальної безпеки потребують розробки сучасної її концепції, яка відповідає умовам господарювання у мінливому конкурентному середовищі. Дослідження, проведені нами, довели необхідність вивчення поняття «соціальна безпека» не як результату соціального захисту, на що наголошують окремі науковці, а як результату діяльності суб'єкта господарювання у конкурентному середовищі. Працівники підприємства завжди кредитують його, тобто надають йому право споживати свою робочу силу, яка у вартісній оцінці представлена категорією «заробітна плата», що є результатом діяльності самого працюючого та безпосередньо є складовою собівартості продукції, яка вироблена підприємством. Оскільки заробітна плата

є безпосередньою нагородою за виконану роботу і напряму залежить від доходів і фінансових результатів підприємства представляється доцільним, на нашу думку, простежити зв'язок результатів діяльності підприємства і його працюючих, як передумов формування рівня соціальної безпеки суб'єкта господарювання.

Оскільки саме результати діяльності суб'єктів господарювання формують рівень заробітної плати і гарантують матеріальне забезпечення працюючих та рівень якості їх життя, нами пропонується досліджувати рівень соціальної безпеки (СБ) як наслідок взаємозв'язку та взаємозалежності результату діяльності працюючих підприємства (заробітна плата) і результатів діяльності самого підприємства (витрати, доходи та кінцеві фінансові результати). Схематично взаємозв'язок рівня соціальної безпеки та його залежність від результатів діяльності підприємства і його працюючих зображено на рис. 1.

Проведені дослідження питань оцінки стану СБ підприємства як взаємозв'язку та взаємозалежності результату діяльності для працюючого і для самого підприємства дали змогу обґрунтувати основні ознаки концепції оцінки стану соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання.

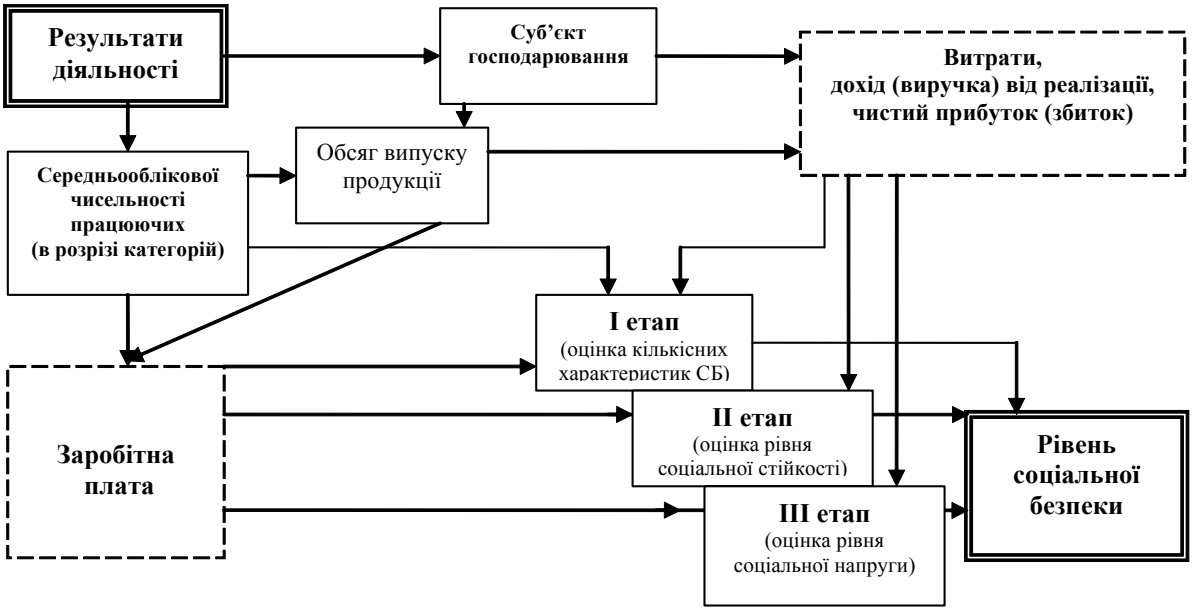


Рис. 1. Схема структурно-логічного зв'язку рівня соціальної безпеки, результатів діяльності підприємства і його працюючих

Концепція оцінки рівня соціальної безпеки (КОСБ), як концепція взаємозв'язку результату функціонування підприємства і його працюючих, представлена нами відповідно до зазначених напрямів досліджень та визначених нами ознак і характеристик оцінки рівня соціальної безпеки. Концепція, що запропонована нами, базується на чіткій послідовності сформованих взаємопов'язаних поглядів та думок, які враховують, на нашу думку, невирішені питання та пов'язані з ними проблеми щодо існуючих теоретико-концептуальних підходів до розуміння поняття «соціальна безпека», а саме:

– результат взаємозв'язку та взаємозалежності наслідків функціонування самого підприємства та його працюючих;

– комплексне поняття, що має певні ознаки і характеристики та ґрунтуються на показниках не тільки статистичної, а й фінансової звітності;

– якісна характеристика, що системно представляє взаємозв'язок результатів діяльності самого підприємства та його працюючих;

– гарантія підвищення соціальної стійкості підприємства та мінімізації соціальної напруги.

Структурно-логічний зв'язок рівня СБ з результатами його діяльності, сама КОСБ дали змогу представити структурно-логічну схему дослідження рівня СБ суб'єкта господарювання, основні етапи якої зображено на рис. 2.

Узагальнення та систематизація існуючих теоретико-концептуальних підходів до поняття СБ, аналіз та синтез теоретичних напрацювань відповідно до КОСБ, що представляє собою систему взаємопов'язаних поглядів та напрацювань щодо СБ, розробленій структурно-логічній схемі оцінки її рівня, нами представлено визначення яке відповідає вимогам часу та ґрунтується на зазначеній концепції. А саме: соціальна безпека – комплексне поняття, що представляє собою, з одного боку, характеристику продуктивності діяльності підприємства через рівень його соціальної стійкості, з іншого – характеристику результативності його діяльності через стан соціальної напруги. Структурно-логічна схема оцінки СБ, що побудована відповідно до концепції, блоки оцінки СБ, що відображають зміст запропонованого нами визначення потребують певного роз'яснення.

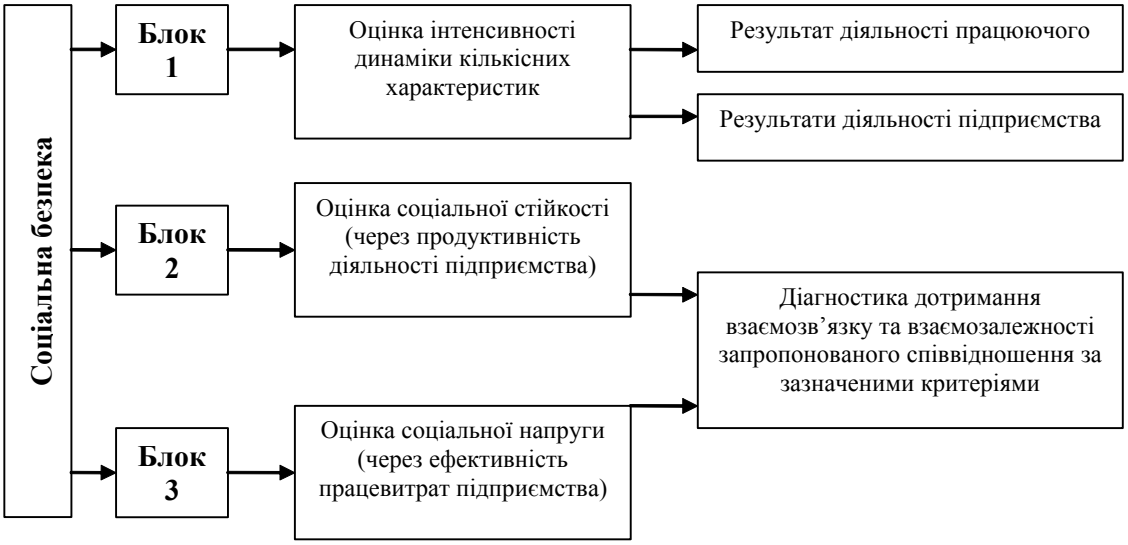


Рис. 2. Структурно-логічна схема етапів оцінки рівнів соціальної безпеки підприємства

Ключові терміни, що пропонуються нами є вагомими складовими КОСБ. Доцільно наголосити, що запропоновані нами ключові слова та терміни є окремими дефініціями, що відображають певний об'єкт та предмет дослідження і можуть бути використані для оцінки аналізу та моніторингу рівня СБ підприємства. Важливо зазначити, що запропоновані нами поняття є такими, що відповідають предмету і об'єкту дослідження, у комплексі відображають взаємозв'язок й взаємозалежність результатів діяльності підприємства та його працюючих.

Соціальна стійкість (СС) є якісною характеристикою рівня соціальної безпеки підприємства, що ґрунтується на продуктивності його діяльності та представлена взаємозв'язком і взаємозалежністю темпів зростання критеріїв оцінки рівня СС, через співвідношення результатів діяльності підприємства, що припадають на одного середньооблікового працюючого.

Соціальна напруга (СН) також є якісною характеристикою рівня соціальної безпеки підприємства, що базується на діагностиці його працевитрат та представлена взаємозв'язком і взаємозалежністю темпів зростання критеріїв оцінки рівня СН, через співвідношення результатів діяльності підприємства та його працюючих.

Відповідно до етапів дослідження рівня СБ, що представлені окремими блоками, та економічних категорій, що відображають їх сутність, нам представляється необхідним розкрити їх економічний зміст який обумовлений запровадженою нами концепцією. Перший блок представляє собою оцінку інтенсивності динаміки кількісних характеристик діагностики результативності діяльності підприємства та його працюючих. Так відповідно до першого блоку структурно-логічної схеми кількісними характеристиками рівня СБ, як результату діяльності працюючого є показники, що відображають динаміку заробітної плати працюючих, її середньої величини, заборгованості по заробітній платі, динаміки середньооблікової чисельності та ін. На рівні суб'єкта господарювання кількісними характеристиками рівня СБ можуть бути показники які характеризують: динаміку проміжних та кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства, а саме, показники витрат, доходів та фінансових результатів.

Другий блок представляє собою оцінку рівня соціальної стійкості підприємства через продуктивність його діяльності, шляхом діагностики взаємозв'язку та взаємозалежності критеріїв її оцінки. Відповідно до другого блоку структурно-логічної схеми нам представляється доцільним дослідити рівень соціальної стійкості підприємства як одної з характеристик стану СБ. Рівні соціальної стійкості та умови їх визнання представлено нами на рис. 3.

Відповідно до інформації рис. 3 високому рівню СС відповідає дотримання співвідношення показників при якому темпи зростання рівня витрат підприємства, що приходяться на одного працюючого (ВЧТЗ) нижчі від темпів зростання рівня доходу (виручки) від реалізації, що отримано на одного працюючого (Д(В)ЧТЗ) та відповідно є меншими від темпів зростання рівня фінансового результату на одного середньооблікового працюючого (ФРЧТЗ). Середньому рівню соціальної стійкості відповідає дотримання запропонованого співвідношення та взаємозалежності зазначених показників в частині рівня витрат та доходу (виручки) від реалізації на одного працюючого. Недотримання запропонованого співвідношення свідчить про низький рівень соціальної стійкості.

Третій блок дослідження представляє собою оцінку соціальної напруги через діагностику працевитрат підприємств шляхом дотримання виконання взаємозв'язку та взаємозалежності її характеристик. Відповідно до напрямів дослідження третього блоку, структурно-логічної схеми оцінки соціальної безпеки нам представляється доцільним дослідити стан соціальної напруги підприємства і

представити його як якісну характеристику соціальної безпеки суб'єкта господарювання. Рівні соціальної напруги та умови їх визнання представлено нами на рис. 4.

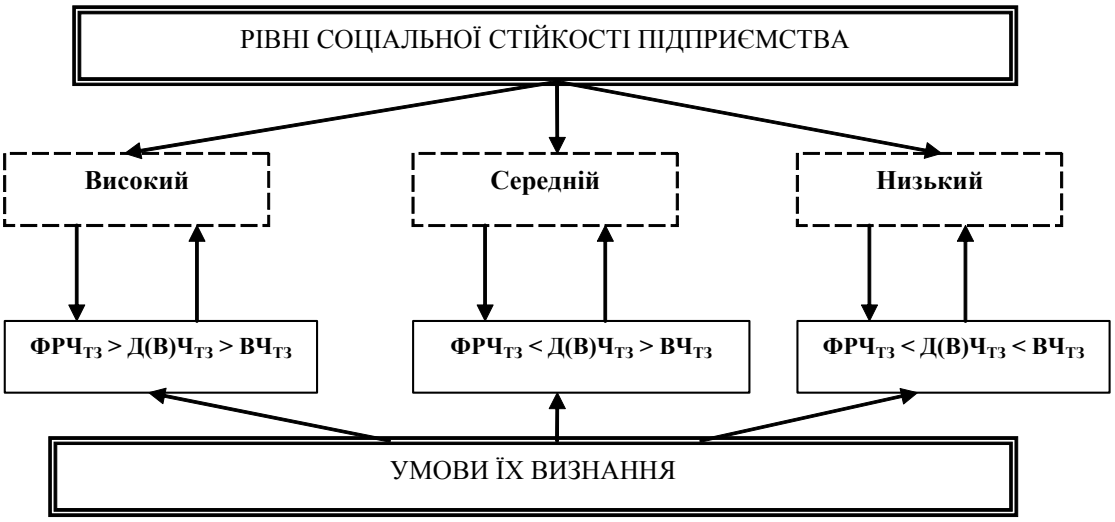


Рис. 3. Рівні соціальної стійкості та умови їх визнання

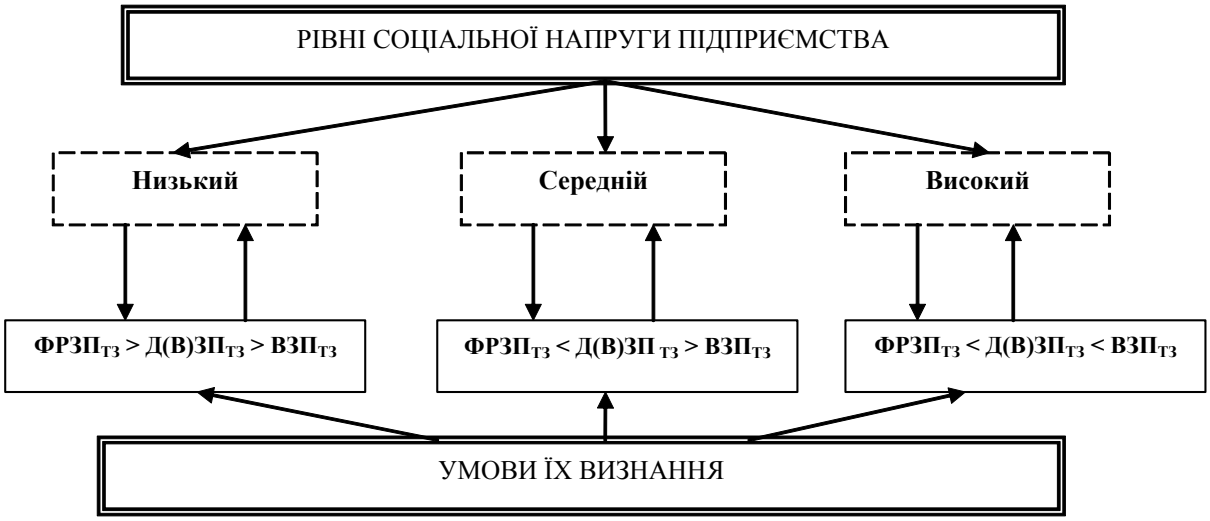


Рис. 4. Рівні соціальної напруги та умови їх визнання

Високому рівню соціальної напруги відповідає дотримання взаємозв'язку та взаємозалежності при якому темпи зростання рівня фінансових результатів на одну гривню заробітної плати (ФРЗПТЗ) є вищими від темпів зростання доходу (виручки) від реалізації на одну гривню заробітної плати (Д(В)ЗПТЗ), які є вищими від темпу зростання рівня витрат на одну гривню заробітної плати (ВЗПТЗ). Дотримання співвідношення в частині рівня доходу (виручки) та показника витрат на одну гривню заробітної плати свідчить про середній рівень соціальної напруги. Недотримання запропонованого співвідношення взаємозв'язку та взаємозалежності окреслених показників свідчить про низький рівень соціальної напруги.

Проведене нами дослідження дало змогу розробити модель відповідності рівня соціальної стійкості та соціальної напруги як характеристик стану соціальної безпеки. Зазначена модель, що подана на рис. 5 розрахована на довгострокову перспективу і представляє собою комплексний підхід до оцінки стану соціальної безпеки в розрізі її характеристик, а саме соціальної стійкості та соціальної напруги. Дана модель відповідності була розроблена нами на основі моделі фінансової рівноваги французьких вчених Ж. Фаншонома і І. Романе.

За інформацією, що представлена на рис. 5 важливо підкреслити, що ідеальна лінія динаміки рівня СБ проходить через поля СБ 1, СБ 5, СБ 9 (відзначені поля є полями позитивної динаміки рівня СБ для яких характерна зростаюча динаміка рівня соціальної стійкості і соціальної напруги). Підприємства, характеристики яких належать до квадратів СБ 6, СБ 8, СБ 9 мають достатній рівень соціальної безпеки. Підприємства, характерні ознаки яких відповідають квадратам СБ 3, СБ 5, СБ 7 мають середній рівень соціальної безпеки. Суб'єкти господарювання ознаки яких підходять під критерії полів СБ 1, СБ 2, СБ 4 мають незадовільний рівень соціальної безпеки.

РІВЕНЬ СОЦІАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ	СТАН СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУГИ		
	Високий	Середній	Низький
Низький	СБ 1	СБ 2	СБ 3
Середній	СБ 4	СБ 5	СБ 6
Високий	СБ 7	СБ 8	СБ 9

Ідеальна лінія
динаміки рівня СБ

Рис. 5. Модель відповідності рівня соціальної стійкості стану соціальної безпеки

Висновки

Визначення та обґрунтування характеристик і напрямів дослідження соціальної безпеки через рівень її соціальної стійкості й соціальної напруги за окресленими критеріями дасть змогу виділити такі напрями аналізу:

- комплексний аналіз результативності діяльності підприємства в контексті оцінки соціальної безпеки через співставлення результатів діяльності підприємства та його працюючих;
- оцінка та діагностика кількісних характеристик рівня соціальної безпеки шляхом діагностики інтенсивності їх динаміки;
- аналіз продуктивності діяльності підприємства через оцінку рівня його соціальної стійкості;
- аналіз рівня працевитрат суб'єкта господарювання шляхом діагностику стани соціальної напруги;
- діагностика відповідності рівнів соціальної стійкості та соціальної напруги за умов функціонування підприємств у динамічному конкурентному середовищі.

Використання запропонованих характеристик рівня соціальної безпеки підприємства та напрямів аналізу, що їм відповідають, дасть змогу здійснювати оцінку, оперативну діагностику та постійний моніторинг рівня соціальної стійкості й соціальної напруги з метою підтримки оптимального стану соціальної безпеки суб'єктів господарювання шляхом використання певної системи запобіжних заходів.

Література

1. Іляш О.І. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії / О.І. Іляш // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 23–32.

2. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-е вид., виправл.] – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 580 с.

3. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [підручник] / Шваб Л.І. – К. : Каравела, 2001. – 416 с.

4. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. – № 8(26). – С. 111–114.

5. Жиглей І.В. Соціальна безпека суб'єкта господарювання: місце та роль бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Сер. «Економічні науки». – 2008. – № 3(45). – С. 88–95.

6. Купчак Б. Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010.– Вип. 2.– С. 334 – 346.

7. Безбожний В. Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Л. Безбожний / СНУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.

8. Іляш О. І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону» / О.І Іляш // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Сер. «Регіональна економіка». – 2010. – Вип. 7(27). Ч. 3. – С. 37–62.

References

1. Ilyash O.I. A system paradigm of social safety is on the different levels of public hierarchy / O.I. Ilyash //Mechanism of adjusting of economy. - 2011. - №2. - Page 23-32.

2. Economy of enterprise: Textbook /[Petrovich J.M., Kit A.F., Zaxarchin G.M., Kindracka G.I.] / After a

general release J.M. Petrovich. - [2 editions are corrected] - Shifted to the left : "Magnolia 2006", 2008. – 580 p.

3. Shvab L.I. An economy of enterprise : is Textbook. - K.: Caravel, 2001. - 416 p.

4. Fokina N.P., Bokii V.I. Economic security of enterprise is a major constituent of financial firmness / of N.P. Fokina, V.I. Bokii // Actual problems of economics. Series. Finances and credit. - 2003. - №8(26). - Page 111-114.

5. Gigleiu I.V. Social safety of subject of ménage: place and role of record-keeping / I.V. Gigleiu // Announcer ZSTU. Series "Economic sciences". - 2008. - №3(45). - Page 88-95.

6. Kupshak B. F. Economic security of enterprise : essence and terms of origin / B. F. Kupshak // Research bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs - Series "Economy" - 2010.- Prod. 2.- Page 334 - 346.

7. Bezbozhnui V. L. Choice of method of providing of socio-economic safety of large industrial enterprises: abstract of thesis candidates dissertation is from an economy: 08.00.04 / V. L. Bezbozhnui // SSU Ministry of Education and science Ukraine - Luhansk, 2009. - 20 p.

8. Ilyash O.I. Scientific pre-conditions of authentication of category "social safety of region" / O.I. Ilyash // Collection of scientific works of the Lutsk national technical university. Economic sciences are Series "Regional economy". - 2010. - Prod. 7(27). part 3. - Page 37-62.

Надійшла 18.03.2013

УДК 338.534: 338.51

Т. Д. ПАВЛЮК
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ

В статті розглядаються основні підходи ціноутворення в зарубіжній практиці. Здійснено аналіз зарубіжного досвіду встановлення ціни та вибору методу ціноутворення.

Ключові слова: ціноутворення, ціна, туристична діяльність, туристичні послуги.

T. D. PAVLYUK
Vasyl Stefanyk Prycarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF PRICING ON TRAVEL SERVICES

Study experience of pricing for tourist services in foreign countries, can understand the current patterns and trends of this process, use the knowledge gained in the formation of the price mechanism in Ukraine. Purpose of this article - to consider approaches to pricing in foreign practice, to analyze the forms and methods of pricing, choice of pricing. The article considers the basic approaches of pricing in foreign practice. The analysis of foreign experience of forming price and choice the method of pricing has been carried out. International experience of pricing: connected using just marketing approach in setting prices for tourism products, taking into account the relationship of the price of the tourist product of its lifecycle, and is subject to significant state influence on the pricing. Analysis of foreign experience has shown that often, the formation of prices for travel services using pricing methods such as cost-plus rate of return, reverse pricing, discriminatory pricing, as well, it is important to use different types of discounts in order to increase demand.

Keywords: pricing, price, tourist activities, tourist services.

Вступ

Вивчення досвіду ціноутворення на туристичні послуги в зарубіжних країнах, дозволяє зрозуміти сучасні закономірності та тенденції даного процесу, використовувати отримані знання при формуванні цінового механізму в Україні.

Постановка задачі

Виходячи із викладеного вище, мета даної статті – розглянути підходи до ціноутворення в зарубіжній практиці, здійснити аналіз форм та методів встановлення ціни, вибір методу ціноутворення.

Виклад основного матеріалу

На сьогоднішній день можна виділити такі загальні цінові тенденції на ринках туристичних послуг зарубіжних країн:

– в економічно розвинутих країнах ціни на туристичні послуги перевищують ціни на відповідні послуги в країнах з нижчими рівнями заробітної плати, прибутку, ренти. Аналіз цін (тарифів) на послуги розміщення, харчування, транспортування, екскурсії та інші аналогічні послуги, але надані в різних країнах, свідчить про значну різницю між ними;

– монопольне положення туристичних пам’яток і послуг на їх основі слугує бар’єром для цінової конкуренції в інших країнах і регіонах. Така монополія дозволяє країнам і туристичним центрам працювати на ринку міжнародного туризму з національними або регіональними цінами, що відрізняються від цін на типові послуги в інших місцях;

– найчастіше цінам на туристичні послуги притаманна тенденція до зростання. Ріст є загальним і

відрізняється своїми темпами в різних регіонах;

– відсутність єдиних світових цін на туристичні послуги, функціонування на міжнародному ринку різних цін звільняє від пошуку загальних цінових нормативів при формуванні експортних цін на туристичні послуги, дозволяє визначати їх рівень на основі власних економічних інтересів. [1, 2, 3, 4, 8]

Хоча немає як таких світових цін на туристичні послуги, але є загальні моменти в їх ціноутворенні.

Зарубіжний досвід ціноутворення враховує взаємозв'язок ціни на туристичний продукт з його життєвим циклом. На першій стадії впровадження товару на ринок ціна, як правило, встановлюється на основі вивчення середньоринкових цін і попиту.

На стадії збільшення продажу, коли споживачі вже знайомі з товаром, ціни зазвичай трохи піднімаються (якщо дозволяє конкуренція). Особливо це стосується випадку низької ціни на першій стадії впровадження.

На стадії насичення ринку конкретним туристичним продуктом зростання продажів сповільнюється, потім поступово починає знижуватися. Тоді намагаються утриматися на ринку шляхом різних модифікацій, удосконалень, додаткових послуг.

На стадії спаду необхідне збереження оптимального рівня продажів за реальними цінами. Одночасно потрібно шукати нові види туристичних продуктів і розширювати асортимент (наприклад, урізноманітнити екскурсійну програму туру). [3, 8]

За кордоном величезна увага при формуванні ціни приділяється стратегіям ціноутворення.

- Стратегія "зняття вершків" (високі ціни). Стратегія "зняття вершків" використовується зазвичай при встановленні цін на абсолютно новий, унікальний туристичний продукт, який ще не має аналогів на туристичному ринку. На практиці зазвичай поєднують ці дві стратегії. Так, наприклад, спочатку встановлюють високі ціни на новий туристичний продукт, а потім знижують ціну для збільшення обсягів збуту (зниження цін в рекламі можна пов'язати з наданням знижок, соціальною орієнтацією туристичної фірми). Хоча можна поступати і навпаки: спочатку встановити відносно низьку ціну, а потім її поступово підвищити (що в рекламі можна пов'язати з підвищенням якості сервісу і надання додаткових послуг).

- Стратегія проникнення на ринок. Зазвичай цей метод використовується туроператорами при налагодженні відносин з новими туристичними фірмами. У цьому випадку туроператори сподіваються підвищити ціни поле того, як залучать до свого туристичного продукту достатнє число клієнтів. Великі ресторанні ланцюги також активно використовують його. Стратегію проникнення на ринок використовують при встановленні цін на туристичні продукти, які вже мають аналоги на туристському ринку, і при бажанні туристичної фірми завоювати якомога більше споживачів, розширити збут (що зазвичай здійснюється на другій стадії життєвого циклу туристичного продукту, на стадії його зростання) .

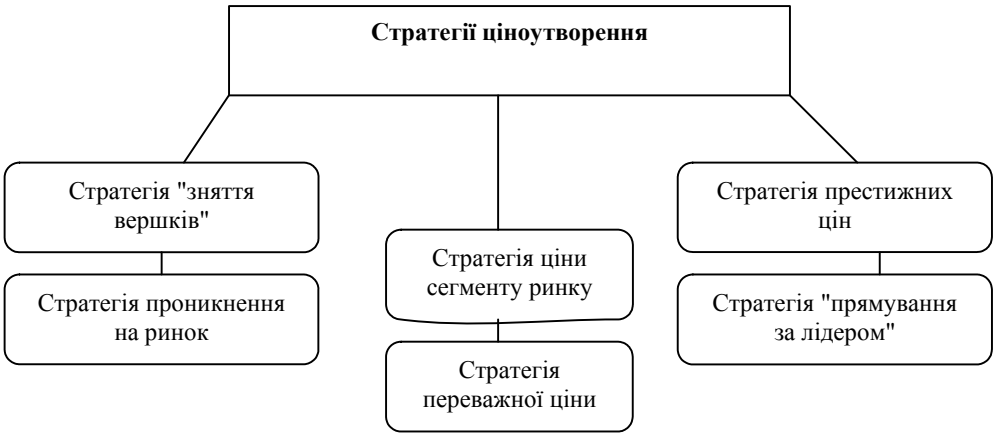


Рис. 1. Стратегії ціноутворення

Дві вищезгадані стратегії ціноутворення є основними при визначенні цін на нові туристичні продукти. Проте в туристичній практиці, у зв'язку з особливостями туристичного продукту, існують і інші цінові стратегії.

- Стратегія престижних цін. При даній стратегії ціна встановлюється навмисно найвищою в розрахунку на психологію споживача, який при виборі туристичної послуги керується її престижністю.

- Стратегія "прямування за лідером". В даному випадку ціна на новий продукт встановлюється відповідно в ціною на аналогічні (або практично ідентичні) туристичні продукти провідною туристичної компанії. Зараз з диференціацією пропозиції туристичних послуг дана стратегія вже набагато меншою мірою застосовується, хоча в ряді випадків буває зручною.

Перераховані вище стратегії ціноутворення в основному стосуються цінової політики щодо нових або унікальних туристичних продуктів. Для туристичних продуктів зі сформованим ринком збуту (тобто туристичних продуктів, що знаходяться на стадіях, близьких до насичення) існують свої цінові стратегії:

- Стратегія ціни сегменту ринку. Її суттю є прагнення туристичного підприємства до найбільш повного пристосуванню до характерних особливостей попиту тих чи інших ринкових сегментів (головної такою характеристикою є ступінь платоспроможності обраного ринкового сегмента).

- Стратегія переважної ціни. Дана стратегія полягає у встановленні такої ціни, яка дозволяє досягти певного переваги перед конкурентами. Таким чином, вибір цінової стратегії туристичним підприємством (здійснюваний з урахуванням численних факторів, що впливають на ціну туристичного продукту) визначає можливу динаміку зміни вихідної ціни туристичного продукту.

Однак слід зауважити, що більша частина споживачів туристичних послуг дуже чутлива до коливань цін. А для туристичних ринків характерна висока ступінь конкуренції. Тому туроператори, а також інші туристичні фірми, часто змушені з тактичних міркувань формувати ціни з урахуванням попиту. З цим пов'язане використання цінових коригувань у туризмі. [3, 6, 8]

Отже, хоча, єдиної світової ціни на подібні туристичні послуги практично не існує, можна все ж сказати, що існують єдині механізми ціноутворення і загальні тенденції в коливаннях цін на туристичні послуги.

Зарубіжний досвід ціноутворення враховує вагомий вплив держави на цей процес. Методологічний аспект ціноутворення в розвинутих країнах полягає у виробленні державними органами загальних принципів, методів і нормативів встановлення цін. Крім ухвалення рішення із стратегічних і тактичних питань державні органи беруть на себе функцію введення конкретних цін на товари та послуги, що мають для національної економіки вирішальне значення.

Паралельно з прямим встановленням і регулюванням цін державні органи здійснюють і контроль за ними. Сфера контрольованого державою ціноутворення становить від 10 до 30% загального обсягу що випускається. Державне регулювання цін в країнах з ринковою економікою є спробою держави за допомогою законодавчих, адміністративних та бюджетно-фінансових заходів впливати на ціни таким чином, щоб сприяти стабільному розвитку економічної системи в цілому, тобто, через ціни нівелювати циклічні коливання процесів відтворення.

Таким чином, держава в цивілізованих країнах не усувається від контролю за ціноутворенням на внутрішньому ринку і від розумного регулювання цін, причому вирішує ці завдання різноманітними методами, з урахуванням особливостей розвитку ринкової економіки в кожній країні.

Наприклад, в Польщі є обов'язковим виконання Постанови від 5 липня 2001 року «Про ціни», яка визначає принципи і спосіб формування цін товарів і послуг, а також вказує на способи інформування якісного характеру та про ціни пропонованих товарів і послуг.

Суттєвий вплив на рівень цін в туризмі мають фіскальні засоби, такі як податки і збори.

Від 1 травня 2004 року були запроваджені особливі процедури оподаткування туристичних послуг. Це пов□язане з пристосуванням польської податкової системи до врегулювань, що вміщені в VI Директиві Євросоюзу. Різні операції туристичних бюро для реалізації подорожі трактуються як одна послуга, запропонована туристичним бюро. Ця послуга підлягає оподаткуванню в країні, де туристичне бюро встановило офіс своєї діяльності чи має постійне представництво, з якої надало послугу. Щодо цієї послуги, сума, що підлягає оподаткуванню, а також ціна без податку, є націнка туристичного бюро, тобто різниця між сумою без податку, яку має заплатити турист, та реальними витратами туристичного бюро за надання і послуги, надані іншими платниками податку, якщо ці операції здійснено для безпосередньої вигоди подорожуючого (транспорт, харчування, страхування, проживання). Якщо операції були призначені туристичним бюро іншому платнику податків і здійснене ним за межами ЄС, послуги туристичного бюро трактуються як звільнена від податку діяльність посередника, Податок нарахований туристичному бюро іншими платниками податку від здійснених операцій для безпосереднього задоволення подорожуючого, не підлягає нарахуванню і поверненню в жодній з країн [5, 7].

Найбільш вживані методи , які використовуються для встановлення цін на турпослуги на міжнародному рівні розглянемо нижче.

Витрати-плюс. Цей метод полягає у врахуванні у витратах деякого відсотка на покриття витрат на створення продукту і його представлення на ринку з метою отримання прибутку.

Зворотне ціноутворення. Метод, заснований на ринковій ціні товару та запланованому прибутку. За допомогою цього методу компанії намагаються досягти прибуток, за рахунок зниження витратних компонентів продукту, одночасно регулюючі якість і різноманітність послуг.

Дискримінаційне ціноутворення. Цей метод називається також гнучким ціноутворенням, враховує ринковий попит, пропонує зміну цін в залежності від часу, місця, виду продукції або обсягу продаж. Туристичні фірми практикують сегментацію ринку і пропонують різні ціни для різних сегментів в залежності від готовності і можливості платити цю ціну.

Залежно від умов агентських угод між туроператором та турагентами, договорів та контрактів туроператора з виробниками послуг, туристичні фірми формують свої доходи та прибутки за рахунок виплаченої їм комісійної винагороди або за рахунок надбавок до договірних цін.

На прикладі США розглянемо встановлення ціни на турпродукт.

Основу ціни тур продукту складають постійні і змінні витрати, та розмір прибутку.

Також в ціну можуть входити мережеві витрати обороту. Дистриб'юторська мережа складається з агентів роздрібної торгівлі, внутрішніх і закордонних оптових торговців і операторів в'їзного туризму.

Співпраця з дистрибутивними партнерами породжує витрати – комісії, тобто грошові збори, виплачені партнерам, для рекламування і продажу продукції.

Мережеві витрати обороту змінюються залежно від того, чи ви продаєте свій продукт на внутрішньому чи на міжнародному ринку. Кожен рівень дистриб'юторської мережі отримує різну норму комісії.

Промислові стандарти для комісій такі:

– 10% з роздрібної ціни для роздрібних агентів, які продають безпосередньо клієнтам;

– 20% з роздрібної ціни для оптових торговців, що продають роздрібним продавцям або безпосередньо до клієнтам;

– 30% з роздрібної ціни для операторів, що продають оптовим торговцям.

Не потрібно виплачувати комісію кожному з цих реалізаторів окремо. [6, 8]

Варто також звернути увагу на відсутність диференціації цін для національних і іноземних користувачів турпослуг. Клієнти повинні платити одну і ту ж ціну не залежно від того чи вони купляють турпродукт безпосередньо у вас чи через дистриб'юторську мережу.

Зарубіжний досвід також передбачає використання знижок з метою підвищення попиту у не сезонний період.

Поширеним також є використання надбавок, наприклад:

– закупівельний стимул, наприклад, шампанське після прибуття або безплатна стоянка;

– пакет послуг, наприклад, додаткова ніч в готелі, у тому числі квитки до специфічного атракціону;

– додавання до ваших послуг ряду інших, популярних в певному відпочинковому регіоні.

Часто в практиці використовують приховані ціни, встановлюючи одну загальну ціну, котра може включати такі компоненти: ціна на їжу, транспортування, проживання, віза, тощо. Цей метод скриває точну вартість індивідуальних компонентів, а також величину знижки, забезпечену індивідуальним операторам.

Інколи пропонують купівлю пакету послуг, в який входять різні компоненти за повною ціною, а тому кінцева вартість пакету занадто дорога. Цю проблему долають пропонуючи гнучкі пакети з різними компонентами, які можна доповнювати і виключати, формуючи таким чином доступну ціну пакету. Тобто клієнт може вибрати компоненти пакету, які вважатиме за кращі, відповідно до особливості подорожі і бюджету.

Сезонне встановлення цін передбачає змішане встановлення цін увесь рік, щоб покрити низькі, високі сезони - стандартний шлях, щоб бізнес-структури туризму обслуговували за всіх рівнів попиту, що відрізняються, через пори року.

Встановлення цін в останню хвилину - «гарячі ціни». Загальний метод, щоб постачальники послуг заповнили вільні місця в останні хвилини. Таке встановлення цін в основному знижує щоденні ціни згідно з попередніми замовленнями і просуває турпродукт на останніх хвилинах, зазвичай на вебсайтах замовлення.

Всі ціни фіксуються у договорах, і не можуть бути надто збільшені. Організатор може тільки у виключних випадках йти на підвищення ціни, якщо така можливість передбачена в договорі, і за умов впливу таких факторів як:

– збільшення транспортних витрат;

– збільшення офіційних податків, стягнень;

– підвищення обмінного курсу валют.

Тільки в таких випадках організатор може збільшувати ціну. Таким чином зростання цін за проживання в готелях іноземному організатору не дає права для збільшення витрат клієнта, витрати покриваються за рахунок туристичного агентства. [3, 6, 8]

Висновки

Отже, зарубіжний досвід ціноутворення: пов'язаний із використанням саме маркетингового підходу у встановленні цін на туристичні продукти, враховує взаємозв'язок ціни на туристичний продукт з його життєвим циклом, та підпадає під вагомий вплив держави на процеси ціноутворення.

Аналіз зарубіжного досвіду показав, що найчастіше, при формуванні ціни на турпослуги використовують такі методи ціноутворення як: витрати-плюс, норма рентабельності, зворотне ціноутворення, дискримінаційне ціноутворення; а також, важливим є використання різних видів знижок з метою підвищення попиту.

Література

1. Казакова В.А. Тенденції розвитку маркетингу міжнародних туристичних послуг/ В.А. Казакова. - М.: МАКС Пресс, 2005.

2. Немоляева М.Э. Международный туризм: вчера, сегодня, завтра/ М.Э. Немоляева, Л.Ф. Хадорков. – М.: Международные отношения, 1985.

3. Останні тенденції в міжнародному туризмі/[Електронний ресурс]/ — Режим доступу: www.world-tourism.org

4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу/ Тетяна Іванівна Ткаченко//Монографія /. - 2-ге вид., випр. та доповн. - К. : Київ. нац. торг. -екон. ун-т, 2009. - 463 с.

5. Український державний центр туризму і краєзнавства/ [Електронний ресурс]/ — Режим доступу: http://ukrjuntur.org.ua/normativno-pravova-baza

6. Aguiló P.M. Determinants of the price of German tourist packages on the island of Mallorca/ P.M. Aguiló, // Tourism Economics. - 7. -1. - 2003. – P. 59-74.

7. Bytów Rola turystyki w rozwoju regionu/ Bytów. – 1996.

8. Dwyer L. Tourism Economics and Policy/ L. Dwyer, P. Forsyth, W. Dwyer // View Publications Dimensions. – 2010. - 880 p.

References

1. Kazakov V.A. Trends in international marketing of tourism services. - Moscow: MAKS Press, 2005. [in Ukrainian]

1. Nemolyaeva M.E., Hadorkov L.F. International tourism: Yesterday, Today, Tomorrow. - Moscow: International Relations, 1985. [in Russian]

2. Recent trends in international tourism [electronic resource]. - Mode of access: www.world-tourism.org. [in Ukrainian]

3. Tkachenko T.I. Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities. - Kyiv: Kyiv. nat. auction. -Econ. University Press, 2009. - 463 c. [in Ukrainian]

4. Ukrainian State Centre of Tourism and Local History [electronic resource]. - Mode of access: http://ukrjuntur.org.ua/normativno-pravova-baza. [in Ukrainian]

5. Aguiló P.M., Alegre J., Riera A. Determinants of the price of German tourist packages on the island of Mallorca // Tourism Economics. - 7. -1. - 2003. – P. 59-74.

6. Bytów Rola turystyki w rozwoju regionu/ Bytów. – 1996.

7. Dwyer L., Forsyth P., Dwyer W. Tourism Economics and Policy // View Publications Dimensions. – 2010. - 880 p.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 330.45 (477 УКР.)

А. А. ГАЛЮТА
Науково-дослідний центр з проблем оподаткування Національного університету ДПС України

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПОКАЗНИКАМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В статті проаналізовані існуючі взаємозв'язки між показниками економічного розвитку. Проведений аналіз поглиблює розуміння фіскальної та монетарної трансмісії, що збільшує потенціал ефективного проведення фінансової політики.

Ключові слова: монетарна політика, фіскальна політика, трансмісійні процеси, економічний розвиток.

A. A. GALIUTA
Research Center on problems of taxation, National State Tax Service University of Ukraine

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP AMONG INDICATORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The main aim of the article is to determine the list of economic development indicators, which signal the financial and economic situation in the country, and to analyze the current relationships among them. Author has identified the following economic development indicators: GDP, consumption expenditure of households, investment, inflation, balance of export and import operations, the budget deficit, the state credit. After seasonal decomposition random shocks of the budget deficit were used in the analysis as an indicator of fiscal policy discretion. Also, for research were used correlation analysis and Granger test for the presence of causal connection. These results can improve understanding of the fiscal and monetary transmission which increase the effectiveness of financial policy.

Keywords: monetary policy, fiscal policy, transmission processes, economic development.

Постановка проблеми. Економічний розвиток країни залежить від дії комплексу факторів, що вимагає виваженого та послідовного державного регулювання, особливо в контексті проведення фінансової політики. Основною умовою забезпечення ефективності фінансової політики є узгоджене застосування монетарних та фіскальних інструментів. На першому етапі налагодження монетарно-фіскальної взаємодії мають бути встановлені стратегічні орієнтири. Дані стратегічні орієнтири виражаються у цільових значеннях або динаміки певних економічних показників, що в комплексі сигналізують про фінансово-

економічний стан країни. Власне, визначені показники економічного розвитку є не що інше, як точки дотику монетарної та фіскальної політики. Враховуючи різний характер впливу монетарних та фіскальних інструментів актуалізується питання щодо чіткого визначення переліку даних економічних показників. Водночас дані точки дотику впливають один на одного, і тому, сприймаючи монетарні та фіскальні імпульси, здатні передавати їх й відповідно продовжувати процеси трансмісії. Якщо розуміння даних процесів недосить глибоке, дії щодо регулювання здатні не лише увести економічну систему далеко від бажаного її цільового стану, а й спровокувати затяжну економічну кризу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці монетарної та фіскальної політики завжди належало пріоритетне місце в інтересах науковців та практиків. У сучасній економічній літературі взаємозв'язок фіскальної та монетарної політики розглядається переважно у межах впливу дефіциту (профіциту) державного бюджету та державного боргу на економіку країни, тобто у тій площині, де перетинаються фінансові інтереси сектора загальнодержавного управління та інших секторів економіки, власне, інтереси держави та суспільства. Проте, державний борг та сальдо бюджету є показниками, які лише частково відображають стан фінансової системи країни, що свідчить про обмеженість такого підходу [1, с. 57]. Концентруючи увагу на взаємодії монетарної політики лише з бюджетною, В.Д. Лагутін вважає, що «основними сферами їхньої координації в трансформаційній економіці можуть бути пов'язані із встановленням оптимального рівня інфляції, підвищенням рівня монетизації економіки, фінансуванням бюджетного дефіциту через ринок державних цінних паперів та валютно-курсовим менеджментом» [2, с. 114]. Цікавий підхід на основі строковості періоду пропонує В.В. Зимовець. Так, на його думку, для забезпечення економічного зростання при збереженні фінансової стабільності у короткостроковому періоді варто застосовувати різні комбінації монетарної та фіскальної політики, спрямовані на стимулювання внутрішнього попиту та чистого експорту. У довгостроковому періоді взаємозв'язок між ними потрібно розглядати під іншим кутом зору, виходячи із впливу обох політик на нагромадження продуктивного капіталу (приріст активів секторів не фінансових корпорацій, загальнодержавного управління та домашніх господарств (у частині підприємництва)) та людського капіталу [3, с. 103-104]. Таким чином, для глибокого дослідження взаємозв'язку монетарної та фіскальної політики в контексті досягнення фінансової стабільності та економічного зростання необхідно розширити та уточнити перелік точок дотику.

Метою даного дослідження є визначення переліку показників економічного розвитку країни, ендогенних до впливу монетарної та фіскальної політики, та проаналізувати існуючі взаємозв'язки між ними.

Виклад основного матеріалу досліджень. За основу визначення переліку точок дотику монетарно-фіскальної взаємодії застосуємо норми Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III. Згідно даного нормативного акту, для розробки системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, в тому числі «Основних напрямів бюджетної політики» та проекту державного бюджету, враховують такі основні показники:

– Номінальний та реальний ВВП;
– Фонд оплати праці;
– Прибуток підприємств;
– Індекс споживчих цін та цін виробників;
– Експорт та імпорт товарів і послуг.

За загальним визнанням, валовий внутрішній продукт є найкращим доступним вимірником стану економіки. Річний обсяг сумарного виробництва товарів та послуг в межах країни апроксимується у показник сукупної пропозиції товарів та послуг. Таким чином, в теоретичній площині ідентифікуємо сукупну пропозицію як одну з точок дотику фіскальної та монетарної політик. Для аналізу використаємо номінальний ВВП для врахування рівня розвитку держави.

Наступною точкою дотику монетарної та фіскальної політики є сукупний попит. Водночас визначений у Законі показник фонду оплати праці не відображає в повній мірі сукупний попит. По-перше, по своїй суті заробітна плата є нееластичною, тобто з значним часовим лагом реагує на зміни економічної кон'юнктури. По-друге, враховуючи високу питому вагу тіньової економіки в Україні. Тому для відображення сукупного попиту застосуємо показник кінцевих споживчих витрат домогосподарств на товари та послуги.

Прибуток підприємств корелює з інвестиційними вливаннями в економіку. Більше того, інвестиційна динаміка є лакмусовим папірцем стану економіки, й одна з перших реагує на прояви кризи. Відповідно в аналізі ми пропонуємо застосувати показник інвестицій в основний капітал.

Однією з основних сфер взаємодії монетарної та фіскальної політики є інфляція. Лише спільна стратегія уряду та НБУ в частині інфляційного регулювання дозволить уникнути багатьох негативних макроекономічних ситуацій. На думку В. Лагутіна, в контексті необхідності комплексного інфляційного таргетування, підтримка і досягнення наперед оголошеної траєкторії інфляції на кожний наступний рік, безумовно, створюватиме сприятливі монетарні передумови для забезпечення стабільності та належної ефективності бюджетної системи. Бюджетна система у будь-якій економіці є невіддільною від механізмів

управління інфляційними процесами [2, с. 116-117]. Тому інфляцію (індекс споживчих цін) використаємо в аналізі як наступний предмет фіскально-монетарної взаємодії.

Оскільки в сучасних умовах розвитку глобалізаційних процесів вітчизняна економіка є частиною світової економіки та для врахування участі держави в системі міжнародних економічних зв'язків визначаємо сальдо експортно-імпортних операцій товарів та послуг наступною точкою дотику монетарної та фіскальної політики.

Варто зауважити, що вище зазначені точки дотику монетарної та фіскальної політики можуть бути як ендогенними змінними щодо впливу політик, так й, реагуючи, генерувати свої імпульси. В даному випадку формується трансмісії вже у зворотному напрямі. Так, наприклад, щодо експортно-імпортних операцій Кемпбелл Р. Макконел, Стенлі Р. Брю виділяють ефект чистого експорту як чинник, що проявляючись через міжнародну торгівлю, здатний зробити недоречними заходи фінансової політики, знижуючи її результативність. З іншого боку, застосування монетарних та фіскальних інструментів може полегшити макроекономічну адаптацію до шоків світової економічної динаміки.

Особливої уваги потребує бюджетний дефіцит. Зарахування даного показника до переліку точок дотику монетарної та фіскальної політики є досить дискусійним. Так, Кемпбелл Р. Макконел, Стенлі Р. Брю бюджетний дефіцит визначали як фіскальний інструмент для збільшення сукупного попиту і реального ВВП в період спаду. У сучасних науковців протилежна позиція. Наприклад, В. Зимовець вважає, що «саме припустимі розміри бюджетного дефіциту є тим параметром, через який інтегруються фіскальна та монетарна політика» [1, с. 57]. А В. Лагутін зазначає, що «бюджет ніколи не буде успішно виконуватися при розбалансованій деформованій монетарній системі. … Для умов трансформаційної економіки можна говорити про ендогенність бюджетного дефіциту. Дефіцит бюджету залежить не стільки від управління бюджетними видатками і надходженнями, скільки від неефективності макроекономічної політики, структурних деформацій та несприятливих інституційних чинників» [2, с. 137]. Таким чином, бюджетний дефіцит може бути як ендогенною змінною, й відповідно сприймати вплив монетарних та фіскальних імпульсів, або самостійно генерувати імпульси та передавати їх економіці через трансмісійні канали як фіскальний інструмент. Проте в дослідженні ми використаємо бюджетний дефіцит й проаналізуємо його взаємозв'язки з іншими макропоказниками.

Збалансування бюджету передбачає використання державного внутрішнього та зовнішнього запозичення. Тобто наступна точка дотику – державний кредит. В. Лагутін наголошує: «державний кредит – це та економічна форма, яка знаходиться на стиці монетарної та бюджетної сфери. … Адже,… одночасно є формою кредитних відносин і складовою державних фінансів» [2, с. 138]. Водночас зауважимо, що природа та сфера прояву наслідків від здійснення внутрішніх та зовнішніх запозичень різні. Так, запозичення на внутрішньому ринку провокують витіснення приватних інвестиційних видатків, що погіршує умови для розвитку вітчизняного фінансового ринку. Зовнішні запозичення ускладнюють завдання центрального банку щодо підтримки цільового обмінного курсу. Відповідно, сформований ризик реальвації національної валюти збільшує негативне сальдо платіжного балансу через зменшення експорту [3, с. 113]. Тому проаналізуємо окремо здійснення внутрішніх та зовнішніх запозичень. Поза уваги не можна залишати й властивий борговим операціям двосторонній характер, що забезпечує послідовну трансформацію рестрикційного типу (взяття державою позики) в експансивний (погашення позики). Тому аналізуємо окремо власне запозичення та погашення попередньо взятих позик.

В дослідженні використовувались щоквартальні дані з 2001 до 2011 року. Всі часові ряди трансформували в логарифмічні. Оскільки така трансформація дозволяє більш наглядно відобразити зв'язок між показниками, так як логарифмічні ряди знаходяться в межах одного діапазону. Наступним кроком для отримання достовірних результатів очистимо дані шляхом сезонної декомпозиції, мінімізувавши вплив сезонних факторів. Усунувши вплив сезонних факторів на динаміку бюджетного дефіциту, використаємо виділені випадкові шоки як окремий показник для аналізу. Даний показник є цікавим для дослідження, оскільки є яскравим проявом дискреційності фіскальної політики. Потім привели нестаціонарні ряди до стаціонарності за допомогою класичного способу шляхом взяття послідовних різниць.

Підготувавши статистичні дані для дослідження, проведемо кореляційний аналіз, що дозволить визначити, чи існує лінійна залежність між показниками. В якості характеристики міри тісноти зв'язку між показниками використовується парний коефіцієнт кореляції. Додатне значення коефіцієнта кореляції свідчить про зростаючий характер парного зв'язку факторів, а від'ємне значення – про спадний (обернений) характер. В таблиці 1 подана кореляційна матриця досліджуваних показників.

Для візуалізації результатів аналізу виділимо в таблиці високі значення парних коефіцієнтів кореляції. Наявність зв'язку та його характер у більшості випадків логічно передбачений. Так, з переважанням імпортних операцій бюджетний дефіцит також зростає (про що свідчить додатний коефіцієнт кореляції). Водночас зв'язок динаміки імпортних операцій з показником дискреційності фіскальної політики носить обернений характер. Така особливість характерна й у випадку лінійного зв'язку з інфляцією.

Щодо боргових операцій варто зазначити, імовірно, що позики на внутрішньому ринку здійснюються переважно для погашення зовнішніх. Очевидно, такий стан речей мінімізує потенційні можливості розвитку національної економіки. Низькі коефіцієнти кореляції показника загального

фінансування з рештою показників підтверджує наш підхід щодо відокремленого аналізу здійснення запозичень та їх погашення на внутрішньому та зовнішньому ринках для відображення реальної картини існуючих лінійних зв'язків.

Таблиця 1

Кореляційна матриця точок дотику монетарної та фіскальної політики

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y6e	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11
Y1	1,0											
Y2	0,406	1,0										
Y3	0,442	0,266	1,0									
Y4	0,532	0,354	0,094	1,0								
Y5	-0,193	0,120	-0,126	-0,094	1,0							
Y6	-0,013	-0,020	0,237	-0,187	0,335	1,0						
Y6e	0,031	0,020	-0,241	0,246	-0,404	-0,839	1,0					
Y7	-0,106	-0,280	-0,135	-0,277	0,270	-0,149	0,042	1,0				
Y8	-0,099	-0,228	0,161	-0,238	0,172	-0,054	-0,072	0,662	1,0			
Y9	0,059	0,078	0,118	0,151	-0,482	-0,303	0,290	-0,080	-0,317	1,0		
Y10	-0,235	-0,290	0,146	-0,232	0,243	0,080	-0,175	0,526	0,892	-0,361	1,0	
Y11	-0,118	-0,004	-0,102	0,079	-0,099	0,129	-0,141	-0,121	-0,089	-0,064	-0,1	1,0

Y1 – кінцеві споживчі витрати домогосподарств; Y2 – інвестиції в основний капітал, Y3 – питома вага імпорту в експорті; Y4 – номінальний ВВП; Y5 – індекс споживчих цін; Y6 – питома вага видатків у доходах; Y6e – випадкові шоки показника питомої ваги видатків у доходах; Y7 – позики на внутрішньому ринку; Y8 – погашення внутрішніх позик; Y9 – позики на зовнішньому ринку; Y10 – погашення зовнішніх позик; Y11 – загальне фінансування.

Проте класичний кореляційний аналіз дає лише загальні уявлення щодо взаємозв’язків між показниками. Він не дозволяє по-перше, визначити напрям причинно-наслідкових зв’язків, а по-друге, відображає лише короткостроковий аспект взаємодії. Тому на наступному етапі нашого дослідження за допомогою тесту Грейнджера на каузальність проаналізуємо причинно-наслідкові взаємозв’язки між показниками, для яких кореляційний аналіз показав високий рівень лінійної залежності.

Тест Грейнджера дуже чутливий до кількості лагів в рівнянні регресії, тому ми проводили його для різних значень часового проміжку. Результати подані в таблиці 2.

Висновки

Таким чином, згідно результатів тесту Грейнджера можна зробити наступні висновки:

– Часовий лаг довжиною в 2 квартали є значним для передачі імпульсів однією змінною іншій. Відповідно взаємозв’язок майже у всіх випадках дослідження відсутній.

– При дослідженні причинно-наслідкового зв’язку через 1 квартал спостерігається сутєвий вплив на динаміку показників в поточному періоді їхніх значень минулих періодів. Такий стан речей суттєво обмежує потенціал державного менеджменту щодо оперативного регулювання економічної динаміки.

– Складно однозначно оцінити наявність двостороннього каузального зв’язку між показниками без часового лагу. Можна припустити, що для отримання більш конкретних результатів доцільно збільшити дискретність даних.

– Слід зазначити, що в макроекономічному рівнянні валового внутрішнього продукту споживчий попит домогосподарств, інвестиції, державні закупівлі та чистий експорт є основними визначниками його росту. За результатами кореляційного аналізу, крім споживчих витрат домогосподарств та інвестицій в основний капітал, з досить високим рівнем зв’язку також можна виділити показник випадкових шоків фіскальної політики та позик на внутрішньому ринку. А тест Грейнджера показує, що імпульси впливу на ВВП країни генерують інвестиції та позики на внутрішньому ринку (проте зв’язок обернено-пропорційного

характеру). Щодо споживчих витрат відмітимо, що вихідною точкою вектору причинно-наслідкового зв'язку є ВВП. Суттєвий зв'язок ВВП з динамікою експортно-імпортних операцій відсутній.

Таблиця 2

Інтерпретація результатів тесту Грейнджера

Показники	Часовий лаг				
	водночас		1 кв.		2 кв.
Кінцеві споживчі витрати (Y1)					
Інвестиції в ОК (Y2)	Y2 ↔ Y1	R = 0,40	Зв'язок відсутній		Зв'язок відсутній
Питома вага імпорту в експорті (Y3)	Y1 → Y3	R = 0,442	Y1 → Y3	R = 0,45	Зв'язок відсутній
ВВП (Y4)	Y4 → Y1	R = 0,532	Y4 → Y1	R = 0,458	Зв'язок відсутній
Інвестиції в ОК (Y2)					
Питома вага імпорту в експорті (Y3)	Y2 → Y3	R = 0,266	Зв'язок відсутній		Зв'язок відсутній
ВВП (Y4)	Y2 → Y4	R = 0,354	Y2 → Y4	R = 0,492	Зв'язок відсутній
Питома вага імпорту в експорті (Y3)					
Питома вага видатків у доходах (Y6)	Спостерігається суттєвий вплив значень показників минулих періодів на їхню динаміку в поточному періоді				
Випадкові шоки показника питомої ваги видатків у доходах (Y6e)					
ВВП (Y4)					
Випадкові шоки показника питомої ваги видатків у доходах (Y6e)	Зв'язок відсутній		Y4 → Y6e	R = 0,458	Зв'язок відсутній
Позики на внутрішньому ринку (Y7)	Y7 → Y4	R = 0,458	Зв'язок відсутній		Зв'язок відсутній
Індекс споживчих цін (Y5)					
Питома вага видатків у доходах (Y6)	Y5 ↔ Y6	R = 0,335	Спостерігається суттєвий вплив на динаміку показників в поточному періоді їхніх значень минулих періодів		Зв'язок відсутній
Випадкові шоки показника питомої ваги видатків у доходах (Y6e)	Y5 ↔ Y6e	R = 0,404	Спостерігається суттєвий вплив на динаміку показників в поточному періоді їхніх значень минулих періодів		Зв'язок відсутній
Позики на внутрішньому ринку (Y7)	Y7 → Y5	R = 0,270	Спостерігається суттєвий вплив на динаміку ІСЦ в поточному періоді його значень минулих періодів		Зв'язок відсутній
Позики на зовнішньому ринку (Y9)	Y5 ↔ Y9	R = 0,482	Спостерігається суттєвий вплив на динаміку показників в поточному періоді їхніх значень минулих періодів		Зв'язок відсутній
Питома вага видатків у доходах (Y6)					
Позики на зовнішньому ринку (Y9)	Y9 → Y6	R = 0,303	Спостерігається суттєвий вплив на динаміку показників в поточному періоді їхніх значень минулих періодів		Зв'язок відсутній
Позики на внутрішньому ринку (Y7)					
Погашення зовнішніх позик (Y10)	Y7 ↔ Y10	R = 0,526	Зв'язок відсутній		Зв'язок відсутній
Погашення внутрішніх позик (Y8)					
Позики на зовнішньому ринку (Y9)	Y9 ↔ Y8	R = 0,317	Y9 → Y8	R = 0,463	Зв'язок відсутній
Погашення зовнішніх позик (Y10)	Y8 ↔ Y10	R = 0,891	Зв'язок відсутній		Зв'язок відсутній

– Отже, проведення тесту Грейнджера на аналіз каузального зв'язку має велике значення для подальших досліджень. Оскільки дає можливість сформувати бачення системи взаємозв'язків між

показниками економічного розвитку країни, а також поглибити розуміння фіскальної та монетарної трансмісії, що збільшує потенціал ефективного проведення фінансової політики.

Література

1. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку / В. В. Зимовець ; НАН України. – К., 2010. – 256 с. : табл., рис.

2. Лагутін В.Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці : [монографія] / Лагутін В.Д. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 248 с.

3. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : [монографія / за заг. ред. Л.Л. Тарангул] ; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь, К. : Фенікс, 2012. – 532 с.

References

1. Zymovets V.V. Derzhavna finansova polityka ekonomichnoho rozvytku. Kyiv, NAN Ukrainy, 2010, 256 p.

2. Lahutin V.D. Biudzhetna ta monetarna polityka: koordynatsiia v transformatsiinii ekonomitsi: monohrafiia. Kyiv, nats. torh.-ekon. un-t, 2007, 248 p.

3. Biudzhetna pidtrymka ta podatkove stymuliuvannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy: monohrafiia. Ed. by L.L. Taranhul. Kyiv, Feniks, 2012, 532 p.

Надійшла 18.03.2013; рецензент: д. е. н. Швабій К. І.

Підп. до друку 29.03.2013. Ум. друк. арк. 20,25. Обл.-вид. арк. 12,97
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № 621

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63