

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

3.2013

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences, 2013, Issue 3, Part 3

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)

Включено у наукометричну базу " Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ)
згідно договору № 212-04/2013 від 22.4.2013 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2013, № 3, Том 3 (200)

**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. С., 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.

Відповідальні за випуск д. е. н., проф. Нижник В. М., к. е. н. Ніколайчук М. В.
Технічний редактор к. т. н. Горященко К. Л.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 28.08.2013

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: visnyk_khnu@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

ЗМІСТ**КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ****В.М. НИЖНИК**МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ 7**О.О. ЗАТЄЙЩИКОВА, Д.О. ТИШЕНКО**ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 12**Г.Р. РУДЕНКО**

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ» 15

О.В. КОКОРСЬВАМЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ
СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ 19**І.Б. ГАЛЮК**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 23**І.Л. ДИБАЧ, В.Я. ГАЦУРА, В.В. ІВАТА**РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ 28**О.М. НИКОЛЮК**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ .. 34

М.О. LEVCHENKO

METHODS AND TECHNOLOGIES OF INNOVATIVE PRODUCT OUTPUT ON THE MARKET 39

О.В. РЯБКОВА

СУТНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 43

**РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ****В.М. БУДЗЯК, О.С. БУДЗЯК**

ОПТИМІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ 47

А.Л. БЕРЖАНІРРОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ
РЕГІОНІВ 54**М.М. ЗАВЕРАЧ**БІЗНЕС-АНАЛІТИЧНА ПЛАТФОРМА DEDUCTOR ЯК ІНСТРУМЕНТ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ
УКРАЇНСЬКИХ РЕГІОНІВ 57**С.І. КОВАЛЕНКО**

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ... 63

О.А. ХАРУН, М.А. ГОДЛЕВСЬКАІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ПОКРАЩАННЯ В СИСТЕМІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 69**Д.С. ТЕРЕХОВ**ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ НА
РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 77

Т.В. СКИБА ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	80
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ	
Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	85
Л.А. ГРИЦИНА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	88
І.М. ШОРОБУРА, О.О. ДОЛИНСЬКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НАЙБІЛЬШИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ	92
Н.М. ЧУПРИНА ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	95
О.В. КРУПА АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ АУТСОРСИНГУ	99
Л.О. ПОДРА АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	104
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ МОБІЛЬНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	
М.В. НІКОЛАЙЧУК ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ	108
Є.А. РЕВТЮК ЩОДО ПОЗИЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	113
С.А. МАТЮХ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	117
Г.Б. КРУШНІЦЬКА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	120
Л.О. КУРІЙ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	125
О.П. ПОДРА ОСОБЛИВОСТІ ІНДИКАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ	134
О.А. ОСІЙЧУК ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	138
Л.А. МАЙСТЕР ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	143

**ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

Н.О. СІМЧЕНКО

СУЧАСНІ КОНЦЕПТИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 150

Ж.В. ДЕРІЙ

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 154

І.С. ГРАЩЕНКО, В.В. ХМУРОВА

ТІМБІЛДІНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД КОМАНДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ СФЕРИ ПОСЛУГ 160

В.В. КИРИЛЮК

СОЦІАЛЬНА ЗГУРТОВАНІСТЬ ЯК ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА 166

І.Р. БОДНАРУК

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ 171

**ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ
ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

П.М. ГРИГОРУК

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ 176

О.І. ПАЛЬЧУК

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В НОВІТНІЙ ЕКОНОМІЦІ 183

Л.Б. БУШОВСЬКА

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 188

В.М. ЛИСАК

ВИКОРИСТАННЯ ERP-СИСТЕМ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ЗАСТОСУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 191

С.І. КОНЄВ

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПОДІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ 196

МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В.І. БОРЕЙКО

СПРИЯТЛИВІСТЬ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДЛЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ 200

В.Й. БАКАЙ

ІНДИКАТИВНИЙ МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА 203

Г.В. ДАЦЕНКО

ВНУТРІШНІЙ ТА ЗОВНІШНІЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ 207

Н.В. ПРИЛЕПА

ОСОБЛИВОСТІ ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 211

М.І. ЮДІНА

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ 215

М.М. ЧУБАР ГЕОГРАФІЧНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ВАЛОВИЙ ДОХІД ВІД ЇХ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	219
А.В. САВІЦЬКИЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	224
К.Л. ТУЖИК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ	227
Н.О. ОКСЕЛЕНКО ІНДИКАТОРИ ТА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	232
Г.І. СВИДЛО ПОБУДОВА СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ГРУПИ «УПЕК»	235
Н.П. ГОЛОБРОДСЬКА ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	241
В.С. ЛЕНЬ ЗАДАЧІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБГРУНТУВАННЯ.....	246

УДК 338.12.018

В.М. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Висвітлені основні підходи, шляхи, складові та методи підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств.

Ключові слова: конкурентний потенціал, промислові підприємства, конкурентоспроможність, шляхи підвищення, механізми управління.

V. NIZHNIK

Khmelnitsky National University

MECHANISMS TO IMPROVE THE COMPETITIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES FOR THE DEEPENING OF INTERNATIONAL COMPETITION

Abstract – The basic approaches, ways, components and techniques to improve the competitive potential of industrial enterprises. The main task of improving the competitive capacity to identify, systematize and analyze all the components that make up the competitive potential, the development of methods for determining quantitative characteristics of these elements influence each other and the formation of the basis of the methodological base management competitive potential.

Keywords: competitive potential, industry, competitiveness, ways to improve, control mechanisms

Проблема організації ефективного управління конкурентним потенціалом є однією з найважливіших проблем удосконалення механізмів управління конкурентоспроможністю підприємств, особливо під час входження України в систему міжнародної конкуренції. Економічні процеси здійснюють вплив на діяльність усіх суб'єктів господарювання, зокрема, на промислові підприємства. Існуюче законодавство України надало економічним господарським суб'єктам більше прав та свобод. Однак, не всі вітчизняні промислові підприємства здатні до формування ефективного конкурентного потенціалу та ведення конкурентної боротьби.

За таких умов, для кожного промислового підприємства виникає необхідність розробки та формування механізмів підвищення власного конкурентного потенціалу, а також вдосконалення шляхів його активізації. Через те питання оцінки, формування та реалізації механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств слід вважати актуальними та своєчасними.

На кафедрі «Міжнародних економічних відносин» Хмельницького національного університету впродовж останніх років виконується держбюджетна та госпдоговір на науково-дослідну тематику присвячену розробці механізмів підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств. Відповідно до зазначеної вище тематики розроблено:

- організаційно-економічний механізм стимулювання науково-технічного та інноваційного розвитку підприємств;
- механізм управління фінансовими результатами підприємства;
- механізм оцінки реалізації продукції та виручки в управлінні підприємствами;
- механізми підтримки конкурентоспроможності підприємств машинобудування;
- мотиваційний механізм регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства;
- мотиваційний механізм ефективного управління персоналом підприємства;
- організаційно-економічний механізм реструктуризації в антикризовому управлінні підприємством;
- формування механізму управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємства;
- механізм фінансового забезпечення ефективної ЗЕД машинобудівного підприємства.

Однак, недостатня увага до ролі і місця конкурентного потенціалу та економічної безпеки в системі управління підприємствами призводить до неадекватної реакції окремих підприємств на небезпеки та загрози, що виникають в сучасному економічному середовищі, і, як наслідок, окремі їх рішення виявляються помилковими, особливо щодо адаптації до екзо-, ендогенного середовища, використання технологій поведінки у нестандартних ситуаціях, реакції на фактори впливу тощо. Все це сприяє виникненню значних загроз у діяльності підприємств, обмеженості їх мобільності і втраті потенціальних можливостей. І особливо це позначається на формуванні й розвитку ринку промислової продукції, структурних перетвореннях у цій галузі, членстві України у СОТ та перспективах вступу до ЄС в умовах поглиблення міжнародної конкуренції.

Аналіз останніх публікацій з проблем формування та реалізації конкурентного потенціалу підприємств різних галузей економіки підтверджує значний інтерес вчених до вдосконалення сутності поняття «конкурентний потенціал», його структури та складу, розкриття методів оцінки та шляхів збільшення тощо. Даному аспекту присвячені фундаментальні роботи І. Ансоффа, Я. Базилюка, Л. Гришко,

Ф. Котлера, М. Портера, Р. Фатхутдінова. Проблема управління потенціалом в сучасній економіці розглядається у дослідженнях З. Варналія, А. Воронкова, А. Задой, Н. Краснокутської, Є. Лапіна, І. Репіної, О. Федоніна та інших.

Підвищення та формування конкурентного потенціалу підприємства – це еволюційний процес, який характеризується неможливістю прийняття ефективних управлінських рішень тільки на основі попереднього досвіду, що вимагає створення специфічних моделей та механізмів мобілізації фінансово-економічного, науково-технічного, виробничо-технологічного, соціально-трудоного та організаційно-кадрового потенціалів підприємств.

Одним з головних завдань підвищення конкурентного потенціалу є виявлення, систематизація та аналіз всіх складових елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентним потенціалом. За допомогою структурування конкурентного потенціалу підприємства ми можемо оцінити рівень розвитку кожного локального потенціалу та сконцентрувати зусилля управління у найбільш пріоритетному напрямку, а також використовувати всі стратегічні можливості, визначати пріоритети в розвитку відповідно до намічених цілей з метою ефективного функціонування на ринку.

Зауважимо, що конкурентний потенціал необхідно розглядати як здатність підприємства не тільки зберігати, але й збільшувати свою конкурентоспроможність на довгострокову перспективу. Процеси підвищення конкурентного потенціалу підприємства потребують врахування специфіки взаємозв'язку як між складовими елементами підприємства, так і з їх оточенням, і являють собою процеси прийняття управлінських рішень (включаючи цілі, методи, важелі, інструменти) для досягнення цілей підвищення конкурентоспроможності.

Конкурентний потенціал являє собою організаційно-економічну структуру, яка включає сукупність маркетингових виробничо-технічних, організаційних, трудових, інноваційно-інвестиційних фінансових можливостей і ресурсів підприємства для досягнення конкурентних переваг на зовнішніх ринках. За сучасних умов господарювання він формується під впливом конкуренції та опосередкованих багатьма організаційними, економічними і соціальними факторами. Як складна економічна система відносин конкурентний потенціал містить велику кількість взаємоузгоджених елементів, тому головне в його характеристиці – визначення властивостей зв'язків між ними, а також можливих наслідків їх взаємодії. Оцінка окремих результатів при цьому може бути різною залежно від цілей і завдань функціонування підприємства, що визначається за допомогою кількісних і якісних характеристик [4].

На підвищення конкурентного потенціалу підприємства впливають споживчі властивості товару, досвід, кваліфікація та професіоналізм персоналу, успіх на ринку, тобто всі фактори та чинники, що впливають на прибутковість бізнесу або за визначенням А. А. Томпсона і А. Дж. Стрікланда, ключові чинники успіху в галузі, які містять як сильні, так і слабкі сторони за окремими функціональними складовими конкурентного потенціалу [4].

На сьогодні для промислових підприємств необхідно здійснювати пошук шляхів виживання в умовах ринку та нових факторів функціонування підприємств у конкурентному середовищі. Найважливішим фактором успішного виживання є стратегічне управління, хоча в діях підприємств різних галузей можна спостерігати відсутність в механізмах підвищення конкурентного потенціалу стратегічності. Необхідність використання підприємствами стратегічного менеджменту обґрунтовували у своїх дослідженнях зарубіжні науковці: Ф. Котлер, М. Портер, В. Кінг, Дж. Еванс, Б. Берман, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд, І. Ансофф та ін., а також їх вітчизняні послідовники: А.А. Міщенко, В.О. Василенко, А.В. Войчак, В.Г. Герасимчук, Г.І. Кіндрацька, З.Є. Шершньова, С.В. Оборська та багато інших вчених та практиків.

Основними етапами формування механізмів управління потенціалом підприємства є [5]:

- визначення місії підприємства і завдань підвищення конкурентоспроможності;
- формулювання цілей підвищення конкурентного потенціалу;
- аналіз зовнішнього середовища та оцінка необхідності діяльності підприємства;
- аналіз наявного потенціалу підприємства, перспектив його розвитку;
- вибір необхідного механізму підвищення тієї чи іншої складової потенціалу підприємства;
- розроблення функціональних та ресурсних заходів;
- впровадження, контроль та оцінка результатів від впровадженого механізму.

Розробка конкурентного потенціалу в системі ефективного управління промисловими підприємствами характеризується, в першу чергу, продукцією: якістю товару (послуги) та асортиментною структурою продажу. Це найважливіший елемент, оскільки конкурентоспроможність товару – поняття відносне і оцінюється тільки на ринку при зіставленні як з характеристиками, так і з умовами продажу і сервісу аналогічних товарів, які виготовляються конкуруючими підприємствами. Виробник здійснює оцінку товару, насамперед, для досягнення його безумовної рентабельності, хоча не менш важливе значення має оцінка конкурентоспроможності їхніх товарів з позиції самих покупців.

Особливими ознаками конкурентного потенціалу в системі управління промисловими підприємствами є ефективне використання наявних ресурсів, можливостей, обсяг та якість даних ресурсів, кваліфікація кадрів, практичні навички персоналу, їх освітні, психофізіологічні та мотиваційні якості; інноваційні, інформаційні та фінансові можливості підприємства, здатність менеджменту оптимально

використовувати наявні ресурси, що у комплексі являє собою його потенціал, який повинен бути конкурентоспроможним. При цьому, менеджмент підприємства має здійснювати наступні функції:

- 1) об'єктивно оцінювати існуюче положення підприємства на ринку, частку продукції підприємства на зовнішньому ринку;
- 2) визначати концепцію підвищення конкурентного потенціалу;
- 3) простежувати необхідність змін для досягнення бажаного результату;
- 4) наочно представляти та пояснювати очікувані результати від вдосконалення шляхів підвищення конкурентного потенціалу підприємства [2].

Отже, конкурентний потенціал підприємства об'єднує окремі сторони діяльності підприємства, а саме: маркетинг, фінанси, внутрішні процеси, розвиток, ресурси, важелі, інструменти підвищення.

Одне з важливих місць у системі формування конкурентного потенціалу підприємства належить саме інноваційному потенціалу, оскільки він охоплює всі наявні матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства, які використовуються у інноваційній діяльності та забезпечують досягнення конкурентних переваг через розроблення і впровадження інновацій, а також поєднує в собі матеріальний потенціал та інтелектуальний потенціал. Інноваційний потенціал промислового підприємства визначає стан його інноваційних можливостей на певний час, досягається і формується в процесі розвитку, що вимагає його моніторингу та оцінки. Оцінка інноваційного потенціалу дає змогу розробити оптимальну стратегію інноваційного розвитку. Інноваційний потенціал органічно входить до кожної зі складових конкурентного потенціалу і наповнює його результатами НТП, кваліфікованими кадрами, готовністю персоналу до змін, які зайняті у інноваційному процесі, сучасним інформаційним забезпеченням, виробничими потужностями, інноваційними маркетинговими стратегіями.

Оскільки інноваційний потенціал органічно входить до всіх складових конкурентного потенціалу, то підприємству потрібно інноваційно наповнити, удосконалити, покращити, адаптувати до сучасних умов кожну з цих складових (маркетингову, виробничу, науково-дослідну, кадрову, інформаційну, фінансову). Говорячи про необхідність підвищення конкурентного потенціалу, слід зазначити, що вітчизняним підприємствам для досягнення успіху необхідно ставати на інноваційний шлях розвитку і ефективно формувати власний внутрішній і зовнішній конкурентний потенціал для досягнення конкурентної переваги.

Лише інноваційно активні підприємства за сучасних умов розвитку ринку можуть бути конкурентоспроможними, а отже, успішними. Саме тому інноваційне наповнення конкурентоспроможного потенціалу підприємств є необхідною умовою функціонування організації. Формування стійких конкурентних переваг на ринку промислових товарів і послуг допоможе підприємствам зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність в довгостроковій перспективі і досягти максимального ефекту від цієї діяльності на конкурентному ринку. Разом з тим, найважливішою проблемою для українських підприємств на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. Основою її ефективного вирішення є формування і реалізація конкурентних переваг [1].

Сьогодні у світі йде процес над створенням інноваційних продуктів (а отже, мільйонів робочих місць), які зможуть задовольнити вимоги населення, що постійно зростає, і країн з економікою, що розвиваються, таких як Індія, Бразилія, Китай. В Азії, особливо у Китаї та Гонконзі, малий бізнес прямує у бік технологій медичного та фармацевтичного секторів. Його підтримує держава. Уряд Великої Британії нещодавно оприлюднив програму створення мережі технологічних та інноваційних центрів з поширення знань академічних дослідників для підприємств [3].

Управління конкурентним потенціалом – це сукупність всіх процесів і засобів розробки та реалізації портфеля маркетингових конкурентних стратегій підприємства, гострого та швидкого реагування на зміни в конкурентному середовищі з метою отримання конкурентних переваг на довгострокову перспективу. При побудові механізмів управління конкурентним потенціалом необхідно враховувати ряд принципів, а саме:

- орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку, що дає можливість підвищити конкурентоспроможність окремих видів продукції і підприємства в цілому;
- достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особистості, яка приймає управлінські рішення;
- процесний підхід, завдяки якому результат досягається ефективніше, так як саме в цьому випадку діяльністю та ресурсами керують як процесом; такий підхід дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного правління конкурентним потенціалом;
- системний підхід до управління, який полягає у виявленні взаємопов'язаних процесів всередині конкурентного потенціалу, управлінні останнім як системою, що підвищує ефективність досягнення поставлених цілей;
- безперервний моніторинг конкурентного потенціалу, який спрямований на підвищення ефективності останнього за рахунок виявлення та попередження відхилень та помилок;
- використання перевіреної та достовірної інформації; врахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях [3].

Управління конкурентним потенціалом передбачає насамперед аналіз конкурентного середовища, а потім на основі цього пошук необхідних можливостей і розробку стратегічної поведінки. Управління конкурентним потенціалом підприємства має включати наступну послідовність дій:

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання локальних потенціалів в структурі конкурентного потенціалу;
- виявлення та оцінка синергетичного взаємовпливу кожного з елементів конкурентного потенціалу;
- інтегральна оцінка конкурентного потенціалу;
- розробка стратегій, спрямованих на підвищення та розвиток конкурентного потенціалу промислових підприємств.

Заходи з підвищення конкурентного потенціалу в системі ефективного управління підприємствами мають складатися з визначення стану зовнішнього середовища; удосконалення організаційної структури; визначення ризиків успішного виконання виробничих програм; економії трудових та матеріальних ресурсів розробки та реалізації програм підвищення конкурентного потенціалу підприємств [1].

Під час розробки шляхів підвищення конкурентного потенціалу на підприємстві завжди потрібно систематично проводити діагностику і моніторинг процесів формування та реалізації конкурентного потенціалу для забезпечення його ефективності та коригування процесів управління за результатами аналізу. Завдяки діагностиці можна одержати інформацію про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання конкурентного потенціалу в часі, а також визначити основні напрямки та можливості реалізації конкурентної стратегії. Чим більше експертів бере участь в аналізі, тим об'єктивнішими будуть кінцеві результати.

Експертами реалізації механізмів виступати як незалежні фахівці, так і працівники підприємства, особливо його керівний склад. Дана діагностика дозволить виділити чинники, їхній вплив на діяльність підприємства.

Учасниками програми підвищення конкурентоспроможності мають виступати:

1. Підприємство користувач результатів запровадження механізмів підвищення конкурентоспроможності. Замовником найчастіше виступають власники підприємства.
2. Інвестори (банки), які вкладають грошові ресурси у формування механізмів підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств.
3. Проектувальник – розробник проектно-звітної документації.
4. Постачальник, який відповідає за матеріально-технічне забезпечення механізмів реалізації.
5. Розробники механізмів підвищення конкурентного потенціалу підприємства.
6. Керівник-менеджер, який очолює керівництво роботами з розробки та запровадження механізмів конкурентного потенціалу підприємств.
7. Організаційна структура під керівництвом менеджера, яка створюється на період впровадження механізмів та ефективного результату.

В системі ефективного управління промисловими підприємствами на підвищення конкурентного потенціалу впливає також розроблення стратегій інноваційного наповнення для підприємств конкретних галузей, оскільки кожна галузь має свою певну специфіку.

Основними шляхами підвищення конкурентного потенціалу в системі ефективного управління промисловими підприємствами є:

- наявність чітких конкурентних цілей і постійний перегляд портфеля конкурентних маркетингових стратегій, які ґрунтуються на специфіці конкурентного середовища і на бажанні одержати конкурентні переваги в кінцевому результаті;
- планування, тобто перспективне бачення (повинно бути присутнє переконання в правильності стратегій), націлене на виявлення майбутнього потенціалу успіху;
- активне просування продукції та здійснення її реалізації з метою отримання сталого прибутку;
- застосування конкурентних стратегій, ефективне використання наявних ресурсів та можливостей підприємства;
- концентрація головних зусиль в потрібному місці і в потрібний час;
- перетворення існуючого потенціалу у фактори успіху, організаційний розвиток, тобто використання нових прогресивних методів організації бізнес-процесів, технологій, які здатні революціонізувати процеси, і навіть створити принципово нові напрямки діяльності;
- гнучкість стратегічної поведінки, що забезпечує використання мінімуму ресурсів для досягнення максимального результату;
- контроль, тобто перевірка ефективності здійснення планів і рішень, контроль над досягненням адекватної конкурентної позиції, чи забезпечує ця позиція позитивні результати;
- скоординований порядок дій як самого керівництва, так і персоналу, управління людськими ресурсами (проблема раціонального використання ресурсів на підприємстві вирішується з урахуванням вимог порядку, упорядкованості відносин всередині підприємства);
- промисловий моніторинг: комп'ютеризація та автоматизація процесів на підприємстві, забезпечення гнучкого виробничого процесу;
- економічні засоби та інструменти управління запасами, фінансами, управління змінами тощо;
- управління інноваціями та технологіями, використання інформації.

Одним з ефективних засобів підвищення конкурентного потенціалу є застосування ЕОМ, яке

дозволяє скоротити час в десятки разів, особливо при дослідженнях, проектуванні, розробці документації, модельних випробуваннях, а фактор випередження у часі є одним з найважливіших у конкурентній боротьбі. Автоматизація бізнес-процесів, застосування гнучких виробничих систем, окрім підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, сприяє й розв'язанню соціальних проблем (вивільнення людини від одноманітної фізичної праці і перетворення її у творчого учасника виробничого процесу). Важливим завданням підвищення конкурентного потенціалу є також скорочення тривалості виробничо-комерційних циклів.

Отже, щоб забезпечити підвищення конкурентного потенціалу, необхідно здійснити ряд дій, оскільки це складний процес, який постійно змінюється під впливом інноваційного розвитку суспільства і економіки. Конкурентний потенціал завжди потрібно забезпечувати інноваційним наповненням, щоб поліпшити якість продукції, оптимізувати технологічні процеси, поліпшити організацію збутової діяльності.

В основу управління розробкою та реалізацією механізмів підвищення конкурентного потенціалу покладаються наступні принципи:

- поєднання єдиноначальності керівника та колегіальних повноважень представників груп для спільного прийняття рішень;
- наділення керівників повноваженнями та відповідальністю при прийнятті рішень;
- організація єдиного управління на всіх стадіях розробки та реалізації програми;
- дотримання термінів та збалансованості ресурсів, що використовуються;
- планування виробництва, технологічного процесу та забезпечення якості.

На сьогодні жорсткі умови конкуренції змушують промислові підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності шукати специфічні, укрупнені форми організації діяльності. Це викликано необхідністю концентрації як професійного потенціалу, так і фінансового капіталу. Однією з таких форм є створення наукових груп з підвищення продуктивності в галузях – сферах виробничої діяльності, що характеризуються використанням схожих технологій [1].

Для підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств необхідно узгоджено застосовувати моделі і методи оцінки конкурентного потенціалу, комбінувати економіко-математичні методи для розв'язання окремих задач оцінки, а також використовувати різновиди аналізу та прогнозування [2].

Отже, конкурентний потенціал промислових підприємств є необхідною умовою досягнення достатньої прибутковості в майбутньому, довгострокової конкурентоспроможності промислових підприємств цілеспрямованого забезпечення підвищення конкурентоспроможності з використанням системи ефективного використання конкурентного потенціалу; підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства як складової загального управління підприємством. Механізми підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні бути відділені від зовнішнього середовища та водночас враховувати його дестабілізуючий вплив, методи, важелі та інструменти реалізації. З огляду на це, головним завданням в системі управління конкурентоспроможністю підприємства є створення механізмів підвищення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на міжнародному ринку ринкову ситуацію з урахуванням ризиків зовнішнього середовища.

Література

1. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / Градов А.П. – СПб : Спецлитература, 1999. – 589 с.
2. Гришко В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 5 (640).
3. <http://www.openforum.com/idea-hub/topics/the-world/article/2011-a-year-of-opportunitymatthew-e-tau>
4. Качмарик Я.Д. Систематизація цілей стратегічного управління потенціалом підприємства / Я.Д. Качмарик, Х.Б. Риб'як // Науковий вісник НЛТУ. – 2006. – Вип. 16.1.

References

1. Hradov A.P. Economic strategy of firm. SPb.: Spetsliteratura, 1999. – 589 p.
2. Hryshko V.A., Koleshchuk O.Y., Kret N.I. Forming and evaluation of innovative potential of machine-building enterprises // Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2009. – Vol. 5 (640).
3. <http://www.openforum.com/idea-hub/topics/the-world/article/2011-a-year-of-opportunitymatthew-e-tau>
4. Kachmaryk Ya.D., Rybiak Kh.B. Systematization of aims of strategic management of enterprise potential // Naukovyi visnyk NLTU. – 2006, Vol. 16.1.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вивченню існуючого документального забезпечення соціальної відповідальності бізнесу як на макро-, так і на мікрорівні.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу (СВБ), суб'єкти та об'єкти СВБ, нормативно-правове забезпечення СВБ, стандарти SA 8000, ISO 26000, CSR/KCO, THE GLOBAL REPORTING INITIATIVE.

O. ZATEYSHIKOVA, D. TYSHENKO
Kharkiv National University of Economic

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR THAT INCREASES THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF ENTERPRISE

The article looks at the existing documentation about corporate social responsibility of businesses. A study is made of regulatory and legal condition of corporate social responsibility. Documents, that regulate the relationship of subjects and objects with social responsibility, are reviewed. Government authorities, local authorities, businesses and corporations that are in charge of realization of corporate social security concept abroad, are also looked at.

Keywords: social responsibility of businesses, subjects and objects with social responsibility, standard of SA 8000, ISO 26000, CSR/KCO, THE GLOBAL REPORTING INITIATIVE.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку економіки свідчать, що концепція соціальної відповідальності бізнесу, яка донедавна використовувалась лише іноземними компаніями стає однією з ключових факторів успіху підприємства. Стає зрозумілим, що вкладання коштів в імідж та репутацію компанії хоча і не принесе швидкого прибутку, однак в подальшому правильно впроваджена концепція СВБ може забезпечити низку конкурентних переваг для компанії: ширший доступ до капіталу та ринку, більші обсяги продажів та прибутків, покращені процеси прийняття рішень та управління ризиками, економія операційних витрат, зростання продуктивності та якості, ефективна база людських ресурсів, більша лояльність покупців.

Однак реалізація концепції соціальної відповідальності в Україні, можлива за умови її організаційного забезпечення на високому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних досліджень, що присвячені проблемі соціальної відповідальності, слід виділити фундаментальні праці Х. Боуена, Ф. Махлупа, П. Друкера. Вітчизняне опрацювання даної проблеми висвітлене в роботах В. Іноземцева, Н.А. Волгіна, О.Л. Жукова, А.І. Рофе, тобто дослідників теорії та практики соціального розвитку, корпоративної етики, менеджменту [1–3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день, комплексних наукових досліджень за даною проблемою дуже мало, практично відсутні публікації, присвячені впливу соціальної відповідальності на підвищення конкурентоспроможності підприємства, організаційну забезпечення соціальної відповідальності. Недостатня розробленість теоретико-методичних та практичних питань визначає актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є вивчення рівня організаційного забезпечення соціальної відповідальності бізнесу в Україні. У відповідності до поставленої мети, визначені наступні завдання: вивчити документальне забезпечення на основі існуючих нормативно правових документів та документів, які регламентують взаємодії суб'єктів та об'єктів СВБ; вивчити зарубіжний досвід реалізації концепції СВБ відповідними органами державної, місцевої влади та підприємствами; визначити основні напрямки вдосконалення організаційного забезпечення СВБ в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу в Україні на сьогоднішній день супроводжується низкою проблем, серед яких відсутність національного стандарту регулювання СВБ, або ж загальноприйнятого єдиного міжнародного стандарту з впровадження та звітності з питань СВБ. Отже найбільш адекватним на даний момент рішенням для українського бізнесу є використання практичного досвіду іноземних компаній та використовувати стандарти, які оптимально відповідають особливостям конкретної структури.

Процес організаційного забезпечення соціальної відповідальності бізнесу, серед інших його елементів, передбачає документальне оформлення СВБ та включає в себе:

нормативно-правові документи, яке відбувається шляхом розробки, впровадження, або дотримання існуючих законодавчих ініціатив (табл. 1);

документи, які регламентують взаємодії суб'єктів та об'єктів СВБ (міжнародні стандарти соціальної відповідальності, локальні документи на рівні підприємства та місцевих органів влади) (табл. 2) [4].

Нормативно-правове забезпечення СВБ в Україні

Галузь	Перелік документів
Соціально-трудова сфера	Конституція України, Кодекс законів про працю (регулює питання, пов'язані з трудовими контрактами, робочим часом, умовами праці, безпекою на робочому місці, соціальним захистом, порядком вирішення трудових спорів ті ін.). Господарський Кодекс України; Закон України „Про охорону праці” Закон України „Про відпустки”.
Інформація та реклама	Положення таких документів забезпечують доступ до інформації: Конституція України; Закон України Про екологічний аудит; Закон України Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення; Ст. 21 Закону України Про охорону навколишнього середовища закріплює право населення на доступ до екологічної інформації та активну участь у відповідних заходах.
Права людини	Україна закріпила ряд правових норм, які відповідають фундаментальним вимогам та стандартам правових актів ООН та підписала принципові міжнародні документи з захисту прав людини.
Навколишнє середовище	Закон України Про охорону навколишнього середовища закріплює цілий ряд положень щодо захисту навколишнього середовища, а також передбачає певні пільги для підприємств, які використовують альтернативні джерела енергії та інноваційні технології.

Як видно з табл. 1, нормативно правове забезпечення СВБ в Україні існує, однак ключовою проблемою регулювання СВБ є саме впровадження та виконання вимог чинного законодавства. Але у більшості випадків закони не працюють на практиці через відсутність фінансування, отже, увесь процес законодавчого регулювання не досягне поставлених цілей та стратегій розвитку.

Слід також зазначити, що законодавча база, що регулює соціальну відповідальність в Україні, охоплює не всі її принципи і є переважно теоретичною, в той час як в більшості країн Європи, простежується більш глибоке вирішення проблем соціальної відповідальності.

Так, наприклад в Бельгії, в Законі про професійну пенсію, більш конкретно виділені питання, які стосуються соціальної відповідальності бізнесу. Даний Закон вимагає від керівників пенсійних фондів демонструвати в щорічних звітах на скільки вони користуються етичними, соціальними критеріями та критеріями навколишнього середовища у власних інвестиційних політиках. У Франції Закон про публічний пенсійний резервний фонд вимагає демонструвати соціальні та етичні критерії, використані при інвестиціях [4].

Розглянемо існуючі стандарти соціальної відповідальності та локальні документи на рівні підприємства та місцевих органів влади (табл. 2).

Таблиця 2

Документи, які регламентують взаємодії суб'єктів та об'єктів СВБ

Документи для підприємств	Документи для місцевих органів влади
<u>Стратегія соціальної відповідальності підприємства</u> декларує дотримання працедавцем принципів соціальної відповідальності, ставить цілі та описує соціальні програми, які реалізуються працедавцем.	<u>Стратегія соціального розвитку регіону</u> декларує дотримання адміністрації принципів соціальної відповідальності, ставить цілі та описує соціальні програми, що реалізуються в регіоні в сфері соціальної відповідальності.
<u>Нефінансовий звіт підприємства</u> – звіту у вільній формі. Підприємство самостійно обирає які показники діяльності відображати у звіті, обсяг та перелік даних, що відображаються. Відповідно до цього підприємство має більшу свободу у виборі змісту звіту, кількості ресурсів, що виділяються на соціальні заходи і остаточне оформлення звітності. Така форма звітності притаманна компаніям, які роблять перші кроки по впровадженню цілісної стратегії соціальної відповідальності. Підприємство, що готує звіт, може використовувати стандарти сторонніх організацій [5]	<u>Нефінансовий звіт регіону</u> – перелік заходів, виконаних за звітний період, перелік коштів, витрачених на соціальні заходи <u>Політика підтримки підприємств в сфері соціальної відповідальності</u> – відображає принципи у відповідності до яких, адміністрація здійснює підтримку тим, або іншим підприємствам в будь-якій формі (фінансова, інформаційна підтримка тощо)
<u>Стандарти соціального та етичного менеджменту серії SA 8000, ISO 26000</u> , описують взаємовідносини роботодавця та робітника в сфері соціальної відповідальності. Основними їх принципами є: підзвітність за вплив на суспільство та навколишнє середовище; прозорість; етичність; урахування інтересів та повага всіх зацікавлених сторін; повага правових та міжнародних норм; визнання важливості прав людини.	
<u>Стандарт THE GLOBAL REPORTING INITIATIVE</u> сферою діяльності якого є розробка та впровадження стандартів звітності підприємств та покращення якості звітування у галузі стійкого розвитку	
<u>Стандарт CSR/KCO – 2008</u> охоплює всі складові соціальної відповідальності, окрім фінансової прозорості; установлює вимоги до діяльності організацій в області права на працю та охорони праці, соціальних гарантій для персоналу, виробництва продукції відповідної якості, охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження, участі в соціальних заходах та підтримки ініціатив місцевої влади.	

Організаційне забезпечення соціальної відповідальності бізнесу також передбачає визначення органів, які будуть відповідати за реалізацію окремих положень. Корисним для України в цьому питанні буде вивчення іноземного досвіду.

Так, в Австрії Федеральне Міністерство соціальної безпеки, захисту поколінь та споживачів організувало змагання на рівні федерації та нагороджування підприємств, які проваджують найкращі рівні можливості та дружню політику по відношенню до сім'ї. В рамках австрійської Ініціативи з стабільного розвитку австрійське Міністерство сільського господарства, лісництва, навколишнього середовища та водопостачання є координатором цілого ряду заходів, які мають безпосередній вплив на питання, пов'язані з СВБ. Австрійська ділова рада з сталого розвитку разом з Федеральним Міністерством соціальної безпеки та захисту поколінь та споживачів, інститутом інтегративного туризму та розвитку, а також Азіатським тур оператором прийняли участь в проекті, спрямованому на розвитку Кодексу поведінки щодо захисту дітей від сексуального насильства.

В Данії Міністерство економіки та ділових справ разом з Національною радою розвитку бізнесу опублікувало доповідь з Етики у бізнесі. Міністерство соціальних справ розпочало кампанію „Наш спільний інтерес – соціальні відповідальність корпоративного сектору”. Датський уряд також підтримує оцінювання рівня забезпечення прав людини (HRIA), розроблене Датським центром з прав людини. Міністерство навколишнього середовища та енергетики видало наказ, який зобов'язав більш ніж 3000 компаній, що займаються певними видами діяльності (найбільш забруднюючими) звітувати з питань, пов'язаних з станом навколишнього середовища. Міністерство соціальних справ видало ряд керівних принципів звітування з соціальних та етичних питань, орієнтованих на організації публічного та приватного секторів, які зацікавлені у звітуванні щодо соціального впливу їхньої діяльності [4].

В Японії Міністр з питань навколишнього середовища встановив фіскальний збір за вуглець, що міститься в пальному та спрямував отримані гроші на імплементацію заходів проти глобального потепління. Японія також взяла на себе зобов'язання з розвитку СВБ в ООН, через Японський Банк міжнародної співпраці та Японське Агентство міжнародної співпраці. Деякі компанії реорганізували свої управлінські структури шляхом заснування офісу СВБ, який контролює всі питання пов'язані з СВБ, що традиційно контролювалися відповідними відділами (такими як відділ управління навколишнього середовища та відділ інвестицій). Істотна кількість японських корпорацій заснували департаменти СВБ, які розповсюджують інформацію з СВБ, публікуючи звіти та приділяючи особливу увагу зацікавленим партнерам.

В Німеччині Федеральний уряд, разом з діловими та соціальними партнерами, розпочав Навчальну програму, яка включає візити Міністра освіти до компаній, з метою підвищення рівня їхньої обізнаності щодо відповідальності. Федеральний уряд впроваджує більш ніж 50 індивідуальних проектів в сфері екології та справедливої торгівлі. Міністерство громадського здоров'я та соціальної безпеки розпочало ініціативу, спрямовану на підвищення професійних можливостей інвалідів, шляхом навчання, покращення кар'єрних можливостей в межах компаній, забезпечення відповідного стану здоров'я робітників протягом тривалого часу.

Уряд Великобританії призначив Міністра з питань соціальної відповідальності. Роль уряду в розвитку СВБ – підвищувати рівень обізнаності, виробляти керівні принципи, та забезпечувати консенсус у англійських та міжнародних кодексах практики, впроваджувати правові та інституційні рамки соціального звітування та звітування з питань навколишнього середовища та маркування. Консорціум малого бізнесу займається підвищенням рівня обізнаності конкурентних можливостей малого та середнього бізнесу через покращення їхнього соціального, економічного та суспільного впливу управлінськими засобами.

Таким чином, у відповідності до іноземного досвіду, ефективність реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу залежить від підтримки на всіх рівнях управління.

Отже, необхідними умовами реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Україні є: розробка та прийняття чіткої законодавчої бази стосовно соціальної відповідальності бізнесу; створення органів, або відповідальних осіб на рівні державної, місцевої влади та на підприємствах, які б у відповідності до законодавства, займалися організацією, впровадженням та контролем за реалізацією принципів СВБ;

підготовка майбутніх спеціалістів вищими навчальними закладами, а також існуючих керівників, менеджерів до освідомлення та прийняття принципів та цінностей соціальної відповідальності бізнесу; використання зарубіжного досвіду реалізації принципів СВБ на практиці.

Перспективами подальших розвідок в даному напрямку є вивчення стратегічних напрямків соціальної відповідальності бізнесу, програм соціальної відповідальності та соціальних інвестицій.

Література

1. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности [Електронний ресурс] / Ю.Е. Благов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Общий и стратегический менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 3–24. – Режим доступу : <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/?id=30>
2. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. – September, 13, 1970. – p.122-126.
3. Сімченко Н.О. Соціально орієнтовані системи управління : [моногр.] / Н.О. Сімченко. – К. : ТОВ

«ДКС центр», 2010. – 340 с.

4. Сталій розвиток та корпоративна соціальна відповідальність [Електронний ресурс] : за даними Українського інституту інформаційних технологій в освіті (УІЕО) при НТУУ «КПІ». Концепція сталого розвитку та визначення соціальної відповідальності. – Режим доступу : <http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=4402>

5. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної економіки [Електронний ресурс] / Н.Ю. Волосковець // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 125–131. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/index.html

References

1. Genezis koncepcii korporativnoj social'noj otvetstvennosti [Elektronnij resurs] / Ju.E. Blagov // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Obshhij i strategicheskij menedzhment. – 2006. – № 2. – S. 3–24. – Rezhim dostupu : <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/?id=30>

2. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. – September, 13, 1970. – p.122-126.

3. Simchenko N.O. Social'no orientovani sistemi upravlinnja : [monogr.] / N.O. Simchenko. – К. : TOV «DKS centr», 2010. – 340 s.

4. Stalij rozvitok ta korporativna social'na vidpovidal'nist' [Elektronnij resurs] : za danimi Ukraïns'kogo institutu informacijnih tehnologij v osviti (UIEO) pri NTUU «KPI». Koncepcija stalogo rozvitku ta viznachennja social'noi vidpovidal'nosti. – Rezhim dostupu : <http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=4402>

5. Korporativna social'na vidpovidal'nist' pidpriemstv jak osnova innovacijnogo rozvitku suchasnoi ekonomiki [Elektronnij resurs] / N.Ju. Voloskovec' // Naukovi pracj KNTU. Ekonomichni nauki. – 2010. – Vip. 17. – S. 125–131. – Rezhim dostupu : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/index.html

Рецензія/Peer review : 7.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 658.7

Г.Р. РУДЕНКО

Харківський національний економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ»

В роботі визначено залежність ціни автомобілів ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ», які рекомендовано продати, від величини пробігу. Визначено напрямки скорочення операційних витрат підприємства за умови впровадження GPS-систем. Встановлено резерви економії коштів підприємства на паливно-мастильні матеріали. Запропоновано практичні рекомендації щодо оптимізації транспортної діяльності ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ».

Ключові слова: оптимізація, транспортна діяльність, логістика.

G. RUDENKO

Kharkiv National University of Economics

OPTIMIZATION OF TRANSPORT JSC «TEHEKS-GAS»

Abstract. In modern conditions of managing transport-forwarding activity and transport-forwarding services are an integral part of business activity of the domestic enterprises, transport transportations and logistics.

Optimization of transport activity of the enterprises from the point of view of system approach and development of practical recommendations about its implementation isn't reflected in scientific researches of this problem.

The aim of the research - to develop practical recommendations about optimization of transport activity of JSC «TEHEKS-GAZ».

In work dependence of the price of cars of JSC «TEHEKS-GAZ» which are recommended for selling, from run size is defined. The directions of reduction of operating expenses of the enterprise on condition of introduction of GPS- systems are defined. Reserves of economy of enterprise assets on fuels and lubricants are established. Practical recommendations about optimization of transport activity of JSC «TEHEKS-GAZ» are offered.

GPS system installation by 10 trucks of JSC «TEHEKS-GAZ» will allow to save annually on fuel on the average 14763600 UAH, and also to save time for enterprise transportation of goods. Development of methodical recommendations about introduction of the offered actions in activity of the domestic enterprises is subject to further research.

Keywords: optimization, transport activity, logistics.

Вступ, постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання транспортно-експедиторська діяльність і транспортно-експедиторські послуги є невід'ємною частиною підприємницької діяльності вітчизняних підприємств, транспортних перевезень та логістики. Транспортно-експедиторська сфера є актуальною і важливою для фізичних і юридичних осіб та науковців. Транспортно-експедиторські послуги використовуються для полегшення здійснення перевезень, виконують посередницькі функції, а оптимізація транспортної діяльності є одним з важливих практичних завдань кожного підприємства.

Аналіз наукових досліджень. Для оцінки ефективності транспортної логістики вчені – А. А. Канке та І. П. Кошева – пропонують розраховувати такі показники: продуктивність рухомого складу, коефіцієнт використання вантажопідйомності автомобіля, кількість поїздок, здійснених автомобілем, час, витрачений на одну поїздку, продуктивність, яка залежить від техніко-експлуатаційних показників роботи рухомого

складу, коефіцієнт використання пробігу, загальний пробіг автомобіля, технічна швидкість та середня відстань поїздки автомобіля з вантажем [1, 2].

Вчені Г. І. Нечаєв і О. І. Кичкіна пропонують розраховувати показник ефективності транспортно-складської логістики [3].

Вчені І. В. Заблудська та І. В. Ключ пропонують розраховувати інтегральний показник рівня транспортного забезпечення [4].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Оптимізація транспортної діяльності підприємств з точки зору системного підходу та розробки практичних рекомендацій щодо її здійснення не відображена у наукових дослідженнях цієї проблеми.

Мета статті – розробити практичні рекомендації щодо оптимізації транспортної діяльності ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ».

Основний матеріал дослідження. З метою оптимізації функціонування логістичної системи через оптимізацію транспортної діяльності ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ» пропонується скоротити кількість автомобілів з 14 до 10 штук, продавши 4 автомобілі. Пропонується визначити залежність ціни проданих автомобілів від величини пробігу. Розрахунки здійснено методом найменших квадратів (МНК) [5]. Вихідні дані наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані

№ з/п	Пробіг (L), тис. км	Ціна (P), €	L_i^2	P_i^2	$P_i \cdot L_i$
1	40	1 000	1 600	1 000 000	40 000
2	30	1 500	900	2 250 000	45 000
3	27	1 200	729	1 440 000	34 800
4	25	1 800	625	3 240 000	45 000
5	$\sum L_i = 122$	$\sum P_i = 5 500$	$\sum L_i^2 = 3 854$	$\sum P_i^2 = 7 930 000$	$\sum P_i \cdot L_i = 162 400$

Метод найменших квадратів (МНК) – це статистичний метод визначення параметрів генеральної сукупності шляхом мінімізації критеріїв суми квадратів відхилень між фактичними та розрахованими даними.

В розрахунках використано лінійну залежність ціни (P) від пробігу (L), яка має такий вигляд (форм. 1) [5]:

$$P = a + b \cdot L, \quad (1)$$

де a, b – значення коефіцієнтів.

Для визначення коефіцієнтів (a) та (b) необхідно скласти і розв'язати систему нормальних рівнянь, яка має такий вигляд (форм. 2):

$$\begin{cases} \sum P_i = a \sum n + b \sum L_i \\ \sum P_i \cdot L_i = a \sum L_i + b \sum L_i^2 \end{cases}, \quad (2)$$

де n – кількість автомобілів.

Пропонується поділити складові першого рівняння на число, яке стоїть перед коефіцієнтом (a) у першому рівнянні.

Після цього із першого рівняння необхідно виразити коефіцієнт (a) і підставити цей вираз до другого рівняння для розрахунку коефіцієнту (b) (матиме мінусове значення).

Потім розраховується коефіцієнт (a) і отримані значення коефіцієнтів (a) та (b) необхідно підставити до формули (1), що дозволить визначити кінцеву залежність ціни (P) від пробігу (L).

Отже, $a = 2601,8808$, $b = -40,2256$, рівняння має такий загальний вигляд: $P = 2601,8808 - 40,2256 \cdot L$.

Кінцева залежність ціни (P) від пробігу (L) по кожному автомобілю підприємства є такою:

$$P_1 = 2601,8808 - 40,2256 \cdot 40 = 992,8568 \text{ €};$$

$$P_2 = 2601,8808 - 40,2256 \cdot 30 = 1395,1128 \text{ €};$$

$$P_3 = 2601,8808 - 40,2256 \cdot 27 = 1515,7896 \text{ €};$$

$$P_4 = 2601,8808 - 40,2256 \cdot 25 = 1596,2408 \text{ €}.$$

Графічно кінцева залежність ціни (P) від пробігу (L) по кожному автомобілю підприємства має такий вигляд (рис. 1).

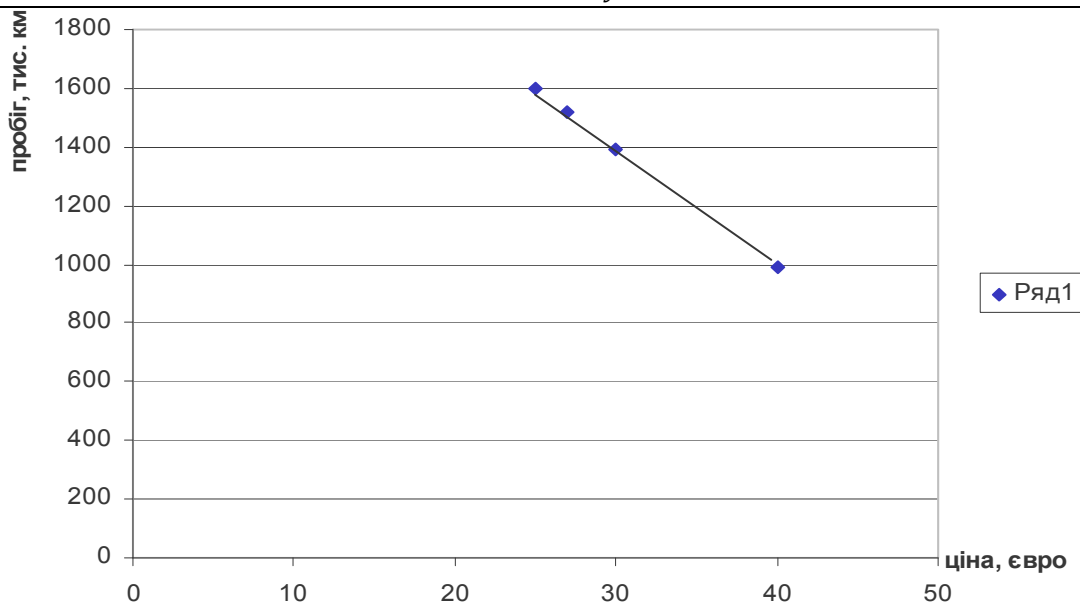


Рис. 1. Кінцева залежність ціни від пробігу по кожному автомобілю ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ»

Таким чином, для оптимізації транспортної діяльності ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ» пропонується продати 4 автомобілі. Було визначено кінцеву залежність ціни проданих автомобілів від величини пробігу.

Також на підприємстві в автотранспортному відділі рекомендується впровадити систему GPS (глобальна система стеження), що дозволить значно скоротити витрати на паливно-мастильні матеріали (ПММ), та зекономити час перебування автомобілів у дорозі. Це комплексна система контролю за транспортом, що використовує ресурси мереж стільникового зв'язку (GSM) і супутникової GPS-системи стеження. Це невеликий пристрій (трекер), який складається з трьох основних елементів: системного блоку, в якому міститься плата обробки інформації, а також GPS і GSM-антени:

трекер визначає власні координати за допомогою GPS і передає їх на центральний сервер по каналах мобільного зв'язку GPRS;

центральний сервер зберігає ці дані у базі даних, проводить всю необхідну обробку запитів клієнта;

використовуючи клієнтське програмне забезпечення, встановлене на комп'ютері, необхідно підключитися до серверу системи в мережі інтернет під своїм ім'ям і паролем, після цього система відображає місцезнаходження і географічне переміщення пристрою (передавача) на карті. Можна отримати дані про переміщення об'єкту стеження у будь-який час доби в будь-якій точці світу. Моніторинг і контроль за допомогою системи може здійснюватися над необмеженою кількістю автотранспорту.

Можна виділити такі сфери застосування системи стеження за автомобілями на підприємстві:

моніторинг особистого автотранспорту (в разі викрадення / спроб викрадення або евакуації);

диспетчеризація транспорту в автопарку підприємства;

контроль за перевезенням товарів.

GPS допомагає скоротити операційні витрати за рахунок:

1. Суттєвої економії ПММ й інших ресурсів, пов'язаних з експлуатацією автотранспорту.
2. Припинення розкрадання ПММ.
3. Оптимізації оперативних функцій диспетчера.
4. Скорочення непродуктивного пробігу автопарку.
5. Повний контроль за нецільовим використанням автотранспорту.
6. Звіти про кількість кілометражу, використаного за певний відрізок часу.
7. Контроль за швидкістю руху автотранспорту.
8. Прийняття ефективних управлінських рішень.
9. Миттєвий доступ до інформації про місцезнаходження і стан автотранспорту на карті.

Застосування глобальної системи стеження і контролю транспорту дозволить на 30% скоротити витрати на паливно-мастильні матеріали [4]. Таким чином, при розрахунковій оптовій ціні на дизельне паливо 9,40 грн за літр, можна отримати такі дані (табл. 2).

Таблиця 2

Резерви економії коштів ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ» на паливно-мастильні матеріали на 2013 р.

Транспорт підприємства	Витрачання палива 100 км, л	Середньомісячний пробіг одного автомобіля, км	30% приписка (розкрадання) за місяць, грн.	30% приписка (розкрадання) за рік, грн.
Вантажні автомобілі	40	1 100	$1100 \cdot 40 \cdot 9,4 \cdot 30 = 124080$	$124080 \cdot 12 = 1488960$

Виходячи з отриманих результатів, можна стверджувати, що парк з 10 вантажних автомобілів, з середньомісячним пробігом одним автомобілем 1 100 км, може недодавати бюджету підприємства до 1 488 960 грн на рік.

Впровадження системи стеження GPS дозволяє вести контроль фактичних пробігів і витрачання палива, що призведе до скорочення експлуатаційних витрат. Постійний контроль також підвищить дисципліну водіїв і скоротить показники аварійності.

Розрахуємо економічний ефект від впровадження системи стеження. Вартість системи GPS складає 3 000 грн (комплект зі встановленням на автомобіль). Щомісячна плата за обслуговування GPS складає 800 грн за один комплект.

Щомісячний середній пробіг вантажного автомобіля по шляховому листу складає 1 100 км. Тепер проведемо розрахунки: $1100 \cdot 30 = 330$ км (середньомісячний припис кілометражу одного автомобіля); $330 \cdot 10 = 3300$ км (середньомісячний припис кілометражу вантажного автопарку ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ»).

Вираження у грошовому еквіваленті з урахуванням витрачання на 100 км пробігу 40 л дизельного палива є таким: $40 \cdot 3300 \cdot 9,4 = 1240800$ грн (середньомісячні втрати за рахунок приписування кілометражу).

Розрахуємо вартість встановлення GPS на 10 вантажних автомобілів та щомісячне обслуговування системи: $3000 \cdot 10 = 30000$ грн (одноразова плата за встановлення системи на 10 автомобілів); $800 \cdot 10 = 8000$ грн (щомісячна плата за обслуговування системи на 10 автомобілях).

Розрахуємо річну економічну вигоду з використанням 10 автомобілів: $1100 \cdot 40 \cdot 9,4 \cdot 30 \cdot 10 \cdot 12 - 30000 - (8000 \cdot 12) = 14763600$ грн.

Висновки. Встановлення системи GPS на 10 вантажних автомобілів ТОВ «ТЕХЕКС-ГАЗ» дозволить щорічно заощаджувати на паливі в середньому 14 763 600 грн, а також заощаджувати час на перевезення вантажів підприємства. **Подальшому дослідженню підлягає** розробка методичних рекомендацій щодо впровадження запропонованих заходів у діяльність вітчизняних підприємств.

Література

1. Канке А. А. Логистика : учебник / А. А. Канке, И. П. Кошева. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. – 352 с.
2. Колодізева Т. О. Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств : [монографія] / Т. О. Колодізева, Г. Р. Руденко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 292 с.
3. Нечаев Г. И. Влияние транспортно-складского процесса на функционирование логистических систем / Г. И. Нечаев, Е. И. Кичкина // Сборник докладов 2-й Международной научно-практической конференции «Проблемы подготовки профессиональных кадров по логистике», (Киев, 3–4 октября 2005 г.). – К. : НАУ, 2005. – С. 62–66.
4. Заблодська І. В. Транспортна логістика: економічний аспект / І. В. Заблодська, І. В. Ключ // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (53). – С. 50–53.
5. Ким Дж. О. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж. О. Ким, Ч. У. Мюллер ; [пер. с англ. Л. Щегловой]. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 216 с.

References

1. Kanke A. A. Lohystyka : uchebnyk / A. A. Kanke, Y. P. Koshevaia. – M. : FORUM: YNFRA-M, 2005. – 352 s.[in Russian]
2. Kolodizieva T. O. Metodychne zabezpechennia otsinky efektyvnosti lohystychnoi diialnosti pidpriemstv : monohrafiia / T. O. Kolodizieva, H. R. Rudenko. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2012. – 292 s.[in Ukrainian]
3. Nechaev H. Y. Vliyanye transportno-skladskoho protsessha na funktsyonyrovanye lohystycheskykh system / H. Y. Nechaev, E. Y. Kychkina // Sbornyk dokladov 2-j Mezhdunarodnoi nauchno-praktycheskoi konferentsyy «Problemy` podgotovky professyonalny`kh kadrov po lohystyke», (Kyev, 3–4 oktiabria 2005 h.). – Kyev : NAU, 2005. – S. 62–66.[in Russian]
4. Zablodska I. V. Transportna lohystyka: ekonomichnyi aspekt / I. V. Zablodska, I. V. Klius // Ekonomika rozvytku. – 2012. – № 1 (53). – S. 50–53.[in Ukrainian]
5. Kym Dzh. O. Faktorny`i, dyskrymynty`i y klasterny`i analiz / Dzh. O. Kym, Ch. U. Miuller; per. s anhl. L. Shcheglovoi. – M. : Fynansy` y statystyka, 1989. – 216 s.[in Russian]

Рецензія/Peer review : 29.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна Воробйов С. М.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ

В статті розглянуто поняття «конкурентний потенціал підприємства», побудовано модель конкурентного потенціалу з виділенням його структурних елементів. Розроблено методику оцінки конкурентного потенціалу підприємства.

Ключові слова: конкурентний потенціал, конкурентні переваги, конкурентні можливості, структурні елементи.

О. КОКОРЕВА

Kherson national technical university

TECHNIQUE OF AN ESTIMATION OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF SYSTEM MANAGEMENT

Annotation. The article considers the concept of «the competitive potential of the enterprise», a model of the competitive potential with the release of its structural elements. Developed a method of an estimation of competitive potential of the enterprise.

Key words: competitive potential competitive advantages competitive opportunities, structural elements.

Сучасні інтеграційні процеси в Україні, участь в міжнародних співтовариствах активізують економіку України та підприємства до конкурентної боротьби. Організації все частіше звертають увагу не лише на вивчення конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників чи оточуюче середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості та ресурси, які є унікальними для даного підприємства, та визначає наявність конкурентних переваг. Це обумовлює те, що останніми роками у практичну діяльність увійшло таке поняття, як «конкурентний потенціал».

В економічній літературі до сих пір не існує однозначного трактування категорії «конкурентний потенціал підприємства». Так, поняттю «конкурентний потенціал підприємства» були присвячені роботи таких вчених, як Я. Барибіна, В. Вейца, К. Воблий, І. Злидень, І. Отенко, В.Сімонова, С. Струмилін та інші.

Кожен із запропонованих цими авторами підходів до оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства досить детально відображає зміст проблеми, яка досліджується. Разом з тим, подальшого удосконалення потребує процес розвитку теоретичних і методико-прикладних аспектів управління та оцінки конкурентоспроможності підприємства, який має використовувати інтегральний показник конкурентного потенціалу підприємства.

Метою дослідження є обґрунтування і розроблення методики оцінки конкурентного потенціалу підприємства на засадах системного управління.

В сучасних умовах конкурентної боротьби між підприємствами гостро стоїть питання розвитку їх конкурентного потенціалу. Передусім це пов'язано з тим, що диверсифікація, диференціація виробленої продукції, низькі ціни на неї не завжди гарантує конкурентоспроможність підприємства, особливо в довгостроковій перспективі.

Розглянемо основні погляди на тлумачення поняття «конкурентний потенціал підприємства».

В роботі Л.В.Балабанової, А.В.Балабаниць, автори розглядали конкурентний потенціал підприємства як «сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку» [1, с.8].

В наступних роботах під конкурентним потенціалом Л.В.Балабанова розуміє комплекс можливостей і ресурсів підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей» [2, с.26].

Конкурентним потенціалом є систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус [3, с. 7].

На наш погляд, поняття «конкурентний потенціал підприємства» повинен включати не лише сукупність ресурсів та можливостей, він має бути інноваційним та адаптивним, швидко реагувати на мінливе зовнішнє середовище та бути орієнтованим на розвиток (на майбутнє). Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку.

Однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентним потенціалом підприємства.

Автор пропонує розглядати структуру конкурентного потенціалу підприємства як сукупність елементів, між якими існує зв'язок:

- маркетинговий потенціал;
- ринковий потенціал;
- інноваційний потенціал;
- креативний потенціал;
- ресурсний потенціал.

В рамках цього зв'язку елементи взаємодіють один з одним, що відбивається на якості конкурентного потенціалу підприємства в цілому. Крім того, слід розуміти, що конкурентний потенціал підприємства може отримувати як позитивні так і негативні ефекти, залежно від того, яким чином використовуються його елементи структури, а саме елементи зовнішнього та внутрішнього середовища.

На рис. 1 зображена модель конкурентного потенціалу, що показує взаємодію між його структурними елементами.

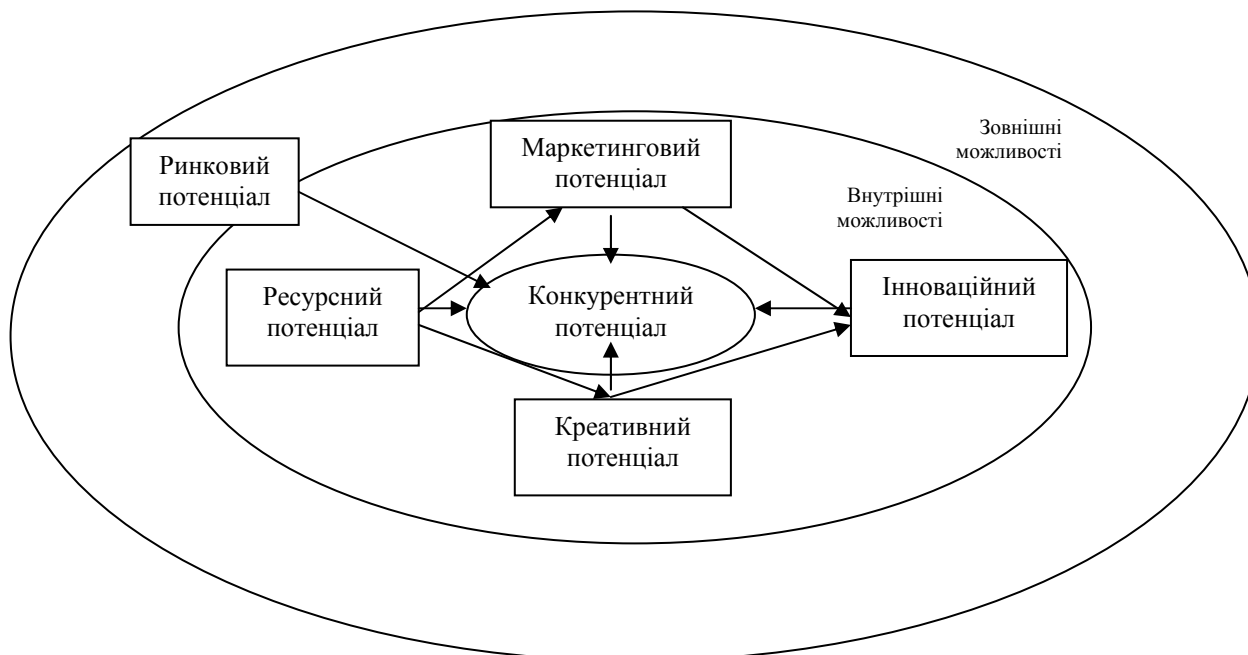


Рис. 1. Модель конкурентного потенціалу та взаємовплив його структурних елементів

Українська вчена Рєпіна І.М. під ринковим потенціалом розуміє сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів [4].

Стосовно підприємства, «ринковий потенціал» розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи. Ефективне використання та вдосконалення ринкового потенціалу є неперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування.

Маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей [5].

Федулова Л.І. вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [6].

Ресурсний потенціал – це наявність на конкретну дату в суспільному виробництві відповідних засобів виробництва, трудових ресурсів і відповідної їм системи управління.

Креативний потенціал компанії можна визначити як здатність компанії до прийняття і реалізації креативних управлінських рішень, що сприяють досягненню поставлених перед компанією цілей і формування унікальних конкурентних переваг за рахунок використання власних і залучених ресурсів.

На конкурентний потенціал впливає маркетинговий, інноваційний, ресурсний та креативний потенціали, які формують внутрішні конкурентні можливості підприємства. При цьому ці потенціали знаходяться у взаємозв'язку один з одним, так креативний потенціал безпосередньо впливає на інноваційний в області генерування і пропозиції нових ідей щодо створення нових товарів і технологій, на маркетинговий потенціал як джерело нових творчих рішень в області комунікативної політики, способів просування товарів і послуг, формування довгострокових відносин з клієнтами і споживачами компанії.

Ресурсний потенціал формує матеріальну базу для розвитку маркетингового та інноваційного потенціалів і нематеріальну базу в якості людських ресурсів на креативний потенціал.

Для розвитку конкурентного потенціалу підприємства необхідно комплексно підходити до процесу управління всіма елементами його структури з метою досягнення синергетичного ефекту. Все це необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку конкурентного потенціалу, звертаючи увагу на внутрішні та зовнішні конкурентні можливості підприємства, які залежать від відповідних потенціалів, що їх визначають.

Автором пропонується методичний інструментарій визначення інтегрального показника конкурентного потенціалу підприємства з урахуванням його структурних елементів.

Етап 1. Проводиться формування сукупності об'єктів дослідження.

Етап 2. Визначаються структурні елементи конкурентного потенціалу підприємства експертним методом.

Так, на конкурентний потенціал підприємства значний вплив здійснюють раніше описані потенціали внутрішнього середовища (ресурсний, маркетинговий, креативний, інноваційний), та зовнішнього середовища (ринковий потенціал).

Результати їх впливу носять як позитивний, так і негативний характер, тому їх облік і детальне дослідження у розрізі забезпечення конкурентного середовища суб'єктів підприємницької діяльності є об'єктивно необхідним процесом.

Етап 3. Формується матриця апріорних показників конкурентного потенціалу підприємства за внутрішніми та зовнішніми елементами конкурентного потенціалу.

Етап 4. Проведення кореляційного аналізу показників між собою за внутрішніми та зовнішніми елементами конкурентного потенціалу.

Етап 5. Виключення з апріорного переліку даних квазіпостійних показників за допомогою коефіцієнта варіації (V_j), який обчислюється за формулою [7]:

$$V_{ijk} = \frac{S_{ijk}}{M_{ijk}}, \quad (1)$$

причому:

$$M_{ijk} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ijk}, \quad (2)$$

$$S_{ijk} = \frac{1}{n-1} \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_{ijk} - M_{ijk})^2}, \quad (3)$$

де S_{ijk} – середнє квадратичне відхилення k -ї складової j -го показника i -го підприємства;

n – кількість j -х показників k -ї складової i -го підприємства;

M_{ijk} – середнє арифметичне значення k -ї складової j -го показника i -го підприємства;

X_{ijk} – фактичне значення k -ї складової j -го показника i -го підприємства.

Якщо значення $V_{ijk} \leq \varepsilon$, де ε – деяка задана мала величина (наприклад, $V_{ijk} < 0,1$), то показник вважається квазіпостійним (малоінформаційним) і виключається з подальшого дослідження [7].

Етап 6. Проводиться математична процедура стандартизації показників за складовими (структурними елементами) конкурентного потенціалу, яка полягає у приведенні неоднорідних показників, які мають різні одиниці виміру до одномірного вигляду, тобто перехід до однакових характеристик за формулою [7]:

$$D_{ijk} = \frac{x_{ijk} - M_{ijk}}{S_{ijk}}, \quad (4)$$

де D_{ijk} – стандартизоване значення k -ї складової j -го показника i -го підприємства;

X_{ijk} – фактичне значення k -ї складової j -го показника i -го підприємства;

M_{ijk} – середнє арифметичне значення k -ї складової j -го показника i -го підприємства;

S_{ijk} – середнє квадратичне відхилення k -ї складової j -го показника i -го підприємства.

Етап 7. Побудова точки-еталона та визначення відхилення параметрів від їх еталонних показників.

Еталонні значення кожного показника формують координати точки-еталона [8].

Побудувавши еталон для кожного підприємства, за показниками конкурентного потенціалу, розраховується відстань (N_{ijk}) між точкою-еталоном і конкретною точкою кожного показника. Математично вона обчислюється, як відношення модуля різниці координат до різниці між максимальним і мінімальним значеннями за формулою:

$$N_{ijk} = \frac{|D_{0ijk} - D_{ijk}|}{\max D_{ijk} - \min D_{ijk}}, \quad (5)$$

де N_{ijk} – відстань по j -му показнику i -го підприємства k -ї складової.

Результат знаходиться у діапазоні від 0 до 1.

Етап 8. Розраховується комплексний показник конкурентного потенціалу підприємства за формулою:

$$K_{ik} = \frac{1}{n} \sqrt{\sum_{k \in i} N_{ijk}^2} \quad (6)$$

де K_{ik} – комплексний показник k -ї складової i -го підприємства;
 n – кількість j -х показників k -ї складової конкурентного потенціалу підприємства;
 N_{ijk} – відстань по j -му показнику i -го підприємства k -ї складової.

Етап 9. Визначається інтегральний показник конкурентного потенціалу підприємства за формулою:

$$I_{\text{КПП}} = \frac{1}{n} \sqrt{\sum_{k \in i} K_{ijk}^2} \quad (7)$$

де $I_{\text{КПП}}$ – інтегральний показник конкурентного потенціалу підприємства;
 n – кількість комплексних показників;
 K_{ik} – комплексний показник k -ї компоненти i -го підприємства.

Отже, оцінка конкурентного потенціалу проводиться з метою ефективного управління та максимізацією його використання, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища. Проблема раціонального використання ресурсів на підприємстві вирішується з урахуванням вимог порядку, упорядкованості відносин всередині підприємства. На підприємстві необхідно систематично проводити діагностику і моніторинг конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрямки, але й можливості реалізації конкурентної стратегії. Перспективою подальших досліджень має бути впровадження даної методики оцінки конкурентного потенціалу підприємства та розробка заходів щодо його управління.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит в системі сбыта : [монографія] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабанич. – Донецьк : ДонГУЭТ, 2003. – 188 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
3. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І. М. Кирчата / Приазовський державний технічний університет, 2007. – 23 с.
4. Блізнюк С.В. Маркетинг в Україні: Проблеми становлення та розвитку / Блізнюк С.В. – К. : СВУ. Вид-во «Політехніка», 2003. – 384 с.
5. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства : [навч. посібник] / Балабанова Л.В. – К. : Професіонал, 2006. – 288 с.
6. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : [підручник] / Федулова Л.І. – К. : Либідь, 2003. – 448 с.
7. Кокорева О.В. Визначення інтегрального показника економічної безпеки туристичних підприємств / О.В. Кокорева // Наукове видання Системи обробки інформації. Інформаційна та економічна безпека. – Харків, 2012. – Випуск 4 (85). – С. 127–128.

References

1. Balabanova L.V. Marketynhovyi audyt v systeme sbyta : [monohrafiia] / L.V. Balabanova, A.V. Balabanyts. – Donetsk : DonHUET, 2003. – 188 s.
2. Balabanova L.V. Marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriumstv: stratehichnyi pidkhid : [monohrafiia] / L.V. Balabanova, V.V. Kholod. – Donetsk : DonDUET, 2006. – 294 s.
3. Kyrchata I. M. Otsinka konkurentnoho potentsialu v systemi upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriumstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk / I. M. Kyrchata / Pryazovskyi derzhavnyi tekhnichnyi universytet, 2007. – 23 s.
4. Blizniuk S.V. Marketynh v Ukraini: Problemy stanovlennia ta rozvytku / Blizniuk S.V. – K. : SVU. Vyd-vo «Politekhnik», 2003. – 384 s.
5. Balabanova L.V. Upravlinnia marketynhovym potentsialom pidpriumstva : [navch. posibnyk] / Balabanova L.V. – K. : Profesional, 2006. – 288 s.
6. Fedulova L.I. Menedzhment orhanizatsii : [pidruchnyk] / Fedulova L.I. – K. : Lybid, 2003. – 448 s.
7. Kokorieva O.V. Vyznachennia intehralnoho pokaznyka ekonomichnoi bezpeky turystychnykh pidpriumstv / O.V. Kokorieva // Naukove vydannia Systemy obrobky informatsii. Informatsiina ta ekonomichna bezpeka. – Kharkiv, 2012. – Vypusk 4 (85). – S. 127–128.

Рецензія/Peer review : 29.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф. кафедри менеджменту та маркетингу
Херсонського національного технічного університету Савіна Г.Г.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В статті розглянуто питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі розвитку організаційних здібностей та управлінських компетенцій. Надано розгорнуту картину функціонування підприємства, на кожному рівні якого забезпечується процес генерування знань з метою забезпечення інноваційно спрямованої діяльності для отримання конкурентних переваг на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтелектуальні компетенції, інтелектуальна активність, інноваційна діяльність.

I. GALIUK

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

INTELLECTUAL AND INNOVATIVE ORIENTATION OF ENTERPRISE AS THE BASIS OF ITS COMPETITIVENESS

Abstract - The purpose of this paper is to examine the competitive advantages and competitive position of the company management aspects within which the process should be provided intellectual and innovative changes.

During the study of the basic principles of management based on intellectual activity managed to get a detailed picture of the operation of the enterprise, at every level of the process is ensured by generating knowledge to provide innovative directed activity, the results of which allow you to gain a competitive advantage in the marketplace.

Determined that the administrative work to ensure competitiveness based on intellectual basis and, depending on the level of control is determined by a specific set of intellectual skills that determine the level of managerial competencies.

Keywords: competitiveness, intellectual competence, intellectual activity, innovative activities.

У сьогоденному плінні економічних реформ змін потребують і основні підходи до забезпечення ефективної діяльності підприємств та організацій. Ресурсний підхід, який широко використовувався до сьогоденного часу, зазнає морального старіння. Більшої актуальності набирають підходи, що базуються на розвитку організаційних здібностей та управлінських компетенцій. Відповідно, змінюється бачення процесів забезпечення поточної діяльності та стратегічного планування майбутньої роботи. Перевагу на ринку може отримати лише той, хто активно втілює інноваційні ідеї у різних сферах діяльності. Тому конкурентоспроможність підприємства стає все більше залежною не від матеріально-ресурсного потенціалу, а від ефективності менеджменту.

Дослідженню конкурентоспроможності підприємств приділено багато уваги у працях закордонних науковців: Г. Котлера, Г. Мінцберга, Пітерса, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера, Г. Азоева, І. Ансоффа, О. Градова, Р. Фатхутдинова, А. Юданова та інших. Вивчення умов формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства представлено у працях українських вчених: Я.Б. Базилюка, В.А. Білошапки, Н.М. Гаращенко, В.І. Герасимчука, В.Л. Діканя, Г.В. Загорій, Ю.Б. Іванова, Г.М. Скударя, О.Б. Чернеги та інших.

Однак, окремі питання є на сьогоденний день дискусійними і вимагають детальнішого опрацювання. До них належать питання розвитку організаційно-управлінського потенціалу з метою забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку, питання активізації інтелектуального потенціалу для підвищення конкурентного потенціалу організації тощо.

Метою даної статті є розгляд конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства з позицій управлінських аспектів, в межах яких повинні забезпечуватись процеси інтелектуально-інноваційних перетворень.

Класична теорія менеджменту розглядає конкурентоспроможність підприємства як здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів. При цьому більшість авторів зазначають, що досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності можливе за умови забезпечення конкурентоспроможності товару, ототожнюючи при цьому поняття конкурентоспроможності підприємства і товару [1–4].

Однак окремі науковці [5–7] визначають конкурентоспроможність підприємства як рівень його компетенції щодо ефективного ведення діяльності. Згідно трактувань даних авторів конкурентоспроможність підприємства є результатом ефективної управлінської діяльності.

Згідно [8, с.28] конкурентоспроможність підприємства є результатом ефективного використання власних й позикових ресурсів в умовах конкурентного ринку. Тобто ефективна робота забезпечується внаслідок правильного підходу до використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, у тому числі й інтелектуальних, які в сукупності формують потенціал підприємства. Оскільки поняття потенціалу включає такі складові як матеріально-ресурсний потенціал та управлінсько-організаційний, то можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства є результатом ефективного використання потенціалу. При цьому слід зазначити, що якість використання і перетворення матеріально-ресурсного потенціалу прямо визначається

якістю використання організаційно-управлінського потенціалу, тобто якістю управлінських компетенцій.

Практика господарювання доводить, що ефективна економічна діяльність підприємств лише на третину залежить від матеріально-ресурсної складової. Основна роль у забезпеченні бажаних результатів роботи належить організаційно-управлінській складовій і визначається якістю використання управлінського потенціалу.

Сам термін «потенціал» у перекладі з латині «potentialis» означає здатний, спроможний або можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Часто його ототожнюють з компетенцією, значенням якої у перекладі з латинської «competere» – відповідати, підходити. Компетенцію визначають як здатність використовувати знання, вміння, успішно діяти на основі практичного досвіду при вирішенні задач різного плану. Таким чином, можна стверджувати, що термін потенціал можна застосовувати як до матеріальних, так і до нематеріальних ресурсів підприємства. Термін компетенції відноситься виключно до управлінської складової діяльності.

Розглянемо детальніше зв'язок між категоріями «організаційно-управлінський потенціал» та «компетенції».

Однозначного визначення управлінського потенціалу в літературі на сьогоднішній день немає. І. Ансофф визначив управлінський потенціал як обсяг роботи, з яким може справитись управлінська ланка. Звичайно, даний обсяг буде визначатись спроможністю управлінської ланки до вирішення певного комплексу завдань, що на пряму залежить від компетентності людей, відповідальних за їх вирішення.

Джерело [9, с.22] дає визначення управлінського потенціалу як навиків та здібностей керівників всіх рівнів менеджменту відносно формування, організації, створення належних умов для функціонування і розвитку соціально-економічної системи підприємства. Тобто управлінський потенціал передбачає використання управлінських компетенцій для забезпечення ефективної роботи підприємства. У [10, с.171] даний термін трактується як знання, вміння, навик, ресурси, інтелектуальні можливості, ініціативи та досвід персоналу для вибору найбільш ефективних рішень з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства. Тобто вибір здійснюється на основі застосування компетенцій управлінської ланки у тій чи іншій сфері господарювання.

Виходячи з наведених визначень, можна зробити висновок, що якість результатів роботи залежить виключно від ефективності використання управлінського потенціалу, що визначається інтелектуальним потенціалом управлінської ланки, яка забезпечує оптимальність прийнятих рішень.

У [11, с.23] стверджується, що «... всі матеріальні фізичні продукти і активи, а також нематеріальні відносини є результатом людської діяльності і, в кінцевому рахунку, залежать від людей». Автор визначає персональну компетентність як динамічну якість знань, яка полягає у передачі знань і формуванні відповідної структури. Пропонуємо визначити компетентність, що базується на знаннях, як інтелектуальну компетентність.

Виходячи з вище наведеного, можна стверджувати, що якість отриманих результатів роботи підприємства залежить як від компетенції управлінської ланки, так і від компетенції персоналу. Тобто ефективні результати роботи підприємства на пряму залежать від інтелектуальних компетенцій керуючої та керованої систем.

У [12, с.6] інтелектуальну компетентність визначено як метаякість, що забезпечує можливість ставити і ефективно вирішувати проблеми різного рівня складності, готовність мобілізувати свої інтелектуальні компетенції та особистісні якості для вирішення професійних завдань на основі актуалізації індивідуального досвіду. В структурі інтелектуальної компетентності виділені наступні компоненти: мотиваційний, когнітивний і метакогнітивний. Складовими мотиваційного компонента є: готовність до самоосвіти та розвитку; наявність мотивів, які спонукають до пізнавальної діяльності; спрямованість особистості. Когнітивний компонент включає вміння працювати з інформацією: вміння пошуку, структурування, перетворення, переведення інформації з одного способу кодування в інший; вміння робити узагальнення, висновки, виділяти головне; здатності до складання когнітивних схем розумової діяльності, алгоритмів рішення задач. Метакогнітивний компонент представлений вміннями та навичками інтелектуального самоврядування та самоорганізації: це вміння ставити цілі, здійснювати планування, оцінку, контроль пізнавальної діяльності, здатності до самооцінки і рефлексивного аналізу.

Тобто інтелектуальна компетентність є якістю, яка може бути використана або невикористана. Невикористана якість з часом втрачає свою цінність. Використана якість переростає у інтелектуальну компетентнісну активність, яка, в свою чергу, сприяє розвитку інтелектуального та управлінського потенціалу підприємства.

Інтелектуальна активність, згідно з [13], проявляється на трьох рівнях:

- стимульно-продуктивному, або пасивному, коли людина при самій сумлінній і енергійній роботі залишається в рамках заданого або спочатку знайденого способу дії;
- евристичному – на цьому рівні людина проявляє в тій чи іншій мірі інтелектуальну активність, яка не стимулюється ні зовнішніми фактами, ні суб'єктивною оцінкою незадоволеності результатами діяльності; маючи досить надійний спосіб вирішення питання, людина продовжує аналізувати склад і структуру своєї діяльності, що приводить її до відкриття нових, оригінальних, більш ефективних способів вирішення питання;
- креативному – тут виявлена суб'єктом емпірична закономірність стає для нього не евристикою, не просто прийомом рішення, а самостійною проблемою, заради вивчення якої він готовий припинити запропоновану ззовні діяльність, почавши іншу, мотивовану вже зсередини.

Стимульно-продуктивний рівень інтелектуальної активності дозволяє вирішувати поточні завдання із використанням існуючого обсягу знань і компетенцій. На евристичному рівні шляхом пошуку закономірностей виявляється новий варіант вирішення питання, тобто з'являються нові знання на основі використання існуючих компетенцій. Креативний рівень відповідає найвищому рівню інтелектуальної активності, на якому будуються нові теорії, визначаються нові проблеми. На цьому рівні відбувається поява як нових знань, так і нових компетенцій.

Проаналізуємо яким чином складові інтелектуальної компетентності проявляються на різних рівнях інтелектуальної активності (табл. 1).

Таблиця 1

**Представлення складових інтелектуальної компетентності
на різних рівнях інтелектуальної активності**

Рівні інтелектуальної активності	Складові інтелектуальної компетентності		
	мотиваційний компонент	когнітивний компонент	метакогнітивний компонент
стимульно-продуктивний	Проявляється як елементарне бажання виконати завдання	Проявляється слабо або не проявляється взагалі	Не проявляється
евристичний	Проявляється як бажання знайти альтернативний спосіб виконання завдання	Проявляється як внутрішнє бажання досягнути нового результату	Не проявляється
креативний	Проявляється як внутрішній стимул пізнання нового	Проявляється як необхідний момент для самостійного пошуку нового способу вирішення завдання	Проявляється як самоорганізаційний момент для вирішення поставлених перед собою завдань

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що зі зростанням рівня інтелектуальної активності зростають інтелектуальні компетенції, які дозволяють вирішувати питання різного рівня складності: від поточних завдань до інноваційних рішень, причому внутрішня мотивація особи щодо пошуку найбільш оптимального способу вирішення питання зростає у тій же спрямованості. Теж саме стосується інтелектуальних зусиль, які докладаються до вирішення питань – вони зростають відповідно з підвищенням рівня інтелектуальної активності.

У [14, с.24] автор подає піраміду інтелектуальної стратифікації, рівні які включають:

- носіїв ординарного інтелекту, тобто людей, які докладають інтелектуальних зусиль для вирішення поточних питань на основі існуючих знань та досвіду;
- носії неординарного інтелекту, тобто людей, які використовують нові знання, докладають додаткові інтелектуальні зусилля для вирішення проблем;
- носіїв елітного інтелекту, тобто людей, які використовуючи наявні знання та досвід, докладають значних інтелектуальних та творчих зусиль з метою виявлення, формулювання та вирішення проблеми.

Дана класифікація носіїв інтелекту є, на наш погляд, відповідною рівням інтелектуальної активності.

У [15, с.] представлено піраміду, яка налічує три рівні, однак, в даному випадку автори представляють на кожному рівні різних представників команди, які створюють знання:

- практики знань – менеджери нижнього рівня, рівень інтелектуальних показників є досить високим; вони хороші комунікатори, володіють компетентністю у сфері своєї відповідальності тощо;
- організатори знань – менеджери середньої ланки, які є хорошими організаторами, володіють управлінськими навиками, вміють працювати з гіпотезами з метою створення нової концепції, інтегрувати різні методи створення знання;
- ідеологи знань – менеджери вищого рівня, які володіють здатністю направляти і координувати процес створення організаційного знання в цілому.

Слід зауважити, що дана ієрархія генераторів знань приведена до рівня підприємства і наводить характеристики безпосередньо управлінської ланки на різних рівнях з позиції створення знань. Створення нових знань призводить до появи інновацій у різних сферах функціонування підприємства, в тому числі і управлінні. Генерування нових знань забезпечує розвиток підприємства на інноваційній основі.

Автор у [16, с. 52] визначає, що соціальні імперативи сучасних економічних інновацій у сфері управління можуть бути визначені так званім креативним класом, тобто «визначеним суспільним прошарком, представники якого здатні здійснювати розширене індивідуальне інноваційне відтворення виробництва шляхом реалізації власності на відповідний інтелектуальний капітал, тобто шляхом змістовно творчої самоактуалізації. В даному випадку відсутньою є ідентифікація названого суспільного прошарку, однак загальний зміст необхідності використання інтелектуальних зусиль для забезпечення інноваційного розвитку чітко простежується.

У [17, с. 14] представлено рівні становлення інноваційної економіки, які включають виробництво

креативних концепцій, виробництво інноваційних економічних знань, створення кінцевих економічних споживчих продуктів. Основним рушієм інноваційного оновлення економіки визначено соціально-елітний клас, який включає наступні елітарні групи суспільства: політико-економічна еліта (управлінська), креативна еліта (науково-освітня) та еліта у сфері виробництва (виробничо-функціональна). В даному випадку виокремлено прошарок суспільства, який може здійснити інноваційні перетворення на окремих рівнях, однак ефективний результат може бути отриманий лише у випадку комплексної роботи на основі системно-синергетичної концепції.

Узагальнюючи вище наведений матеріал, у розрізі окремого підприємства можна виокремити рівні генерування знань із визначенням ступеня інтелектуальної активності з метою забезпечення відповідних функцій на кожному рівні (рис. 1).



Рис. 1. Рівні генерування знань із визначенням ступеня інтелектуальної активності з метою забезпечення відповідних функцій на кожному рівні

Згідно з рис. 1, підприємство розглядається як єдина система-генератор знань, на кожному рівні якої інтелектуальна активність представників управлінської ланки забезпечує відповідний рівень управлінських рішень з метою забезпечення інноваційно спрямованої діяльності для отримання конкурентних переваг на ринку.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства є результатом управлінської діяльності, направленої на застосування інтелектуальних зусиль з метою досягнення відповідного рівня компетентності на основі інноваційно спрямованої діяльності для забезпечення лідируючих позицій підприємства у конкурентному середовищі.

Таким чином, можна стверджувати, що ефективна діяльність підприємства забезпечується управлінським персоналом з високим рівнем конкурентоспроможності. Конкурентоспроможний управлінець забезпечує, з однієї сторони, успішні результати роботи підприємства, а з другої – високий рівень особистої економічної безпеки і соціальної стійкості. Тому питання конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможності управління є взаємопов'язаними. Ефективно працюючий управлінський персонал є запорукою процвітання підприємства.

Висновки

Проведений аналіз існуючих визначень терміну «конкурентоспроможність підприємства» дозволив виокремити дві групи, в межах яких він представлений як ототожнення з конкурентоспроможністю продукції або як результат управлінської діяльності. Однак, в жодному трактуванні не враховано інтелектуальний аспект процесу забезпечення ефективної роботи підприємства. В ході вивчення основних засад управлінської діяльності на основі інтелектуальної активності вдалось отримати розгорнуту картину функціонування підприємства, на кожному рівні якого забезпечується процес генерування знань з метою забезпечення інноваційно спрямованої діяльності, результати якої дозволяють отримати конкурентні переваги на ринку. Визначено, що управлінська праця з забезпечення конкурентоспроможності підприємства базується на інтелектуальній основі, і, в залежності від рівня управління, визначається певним набором інтелектуальних компетенцій, які визначають рівень управлінських компетенцій. Робота на всіх рівнях управління повинна бути спрямована на забезпечення інноваційно направленої діяльності для формування конкурентних переваг підприємства на ринку.

Питання інтелектуальної основи конкурентоспроможності підприємства вимагають подальшого глибокого вивчення для можливості забезпечення ефективних результатів роботи організації.

1. Економіка підприємства : [підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 2001. – 526 с.
2. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий / С.Б. Алексеев // *Економіка: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Випуск 191 : в 4 т. Том II. – С. 614–619.
3. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю / Л.С. Кобиляцький. – К. : Зовнішня торгівля, 2003. – 302 с.
4. Савчук О. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового виробництва / О. Савчук // *Економіст*. – 2001. – № 12. – С. 58–61.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – С. 66–84.
6. Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста / [під ред. Р. Дяківа]. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 706 с.
7. Воронин Г. О конкурентоспособности промышленных предприятий / Г. Воронин // *Економіст*. – 2004. – № 6. – С. 18.
8. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування і оцінка : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
10. Прокопишин Л.М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівним підприємством (на прикладі ВАТ «Пресмаш») / Л.М. Прокопишин // *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. Проблеми економіки та управління. – Львів, 2008. – № 611. – С. 170–175.
11. Свейби К.-Э. Теория фирмы, основанная на знаниях / Карл-Эрик Свейби // *Интеллектуальный капитал*. – 2001. – № 4. – С. 22–37.
12. Сагдеева Г.С. Развитие интеллектуальной компетентности будущих специалистов (на примере подготовки инженеров-электриков) : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / Г.С. Сагдеева. – Казань, 2013 – 24 с.
13. Боговявленская Д.Б. Интеллектуальная активность как проблема творчества / Д.Б. Боговявленская. – Ростов-н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 1983. – 173 с.
14. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах : [наукова монографія] / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2006. – 352 с.
15. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
16. Исаев Р.А. Социальные императивы современных экономических инноваций в сфере управления / Р.А. Исаев, В.Х. Хизриев // *Актуальные проблемы социально-экономического развития российских регионов в условиях модернизации* : всероссийская науч.-практ. конф., 24 марта 2011 г. : материалы конференции. – Светлоград, 2011. – С. 50–56.
17. Лунева Е.В. От экономики «собираательства» – к инновационной экономике «созидательных смыслов» / Е.В. Лунева // *Инновации и инвестиции*. – 2011. – № 3. – С. 14–20.

References

1. S.F. Pokropyvnyi Business Economics, K.: MBK., 2001, 526 p.
2. S.B. Alekseev, Theoretical aspects of competitiveness of enterprises in Conference Economy: Issues of Theory and Practice, 2004, Dnepropetrovsk, Issue 191: The 4 volumes Volume II, 2004, pp.614-619.
3. L.S. Kobylyatskyu Management of competitiveness, K.: Foreign Trade, 2003. - 302 p.
4. O.Savchuk Systematic approach to the analysis of the competitiveness of industrial, Economist, № 12, 2001, pp. 58-61.
5. Z.E. Shershnova, S. Oborsky Strategic Management, K.: MBK, 1999, 324 p.
6. Encyclopedia of businessman, manager, economist, Kyiv: International Economic Foundation, 2000, 706p.
7. G.Voronin, On the competitiveness of industrial enterprises, Economist, № 6, 2004, p. 18.
8. I.Z. Dolzhansky, T.O.Zahorna The competitiveness of enterprises, Kyiv: Centre textbooks, 2006, 384 p.
9. O.S. Fedonin, I.M.Repina, O. Oleksyuk Potential Company: formation and evaluation, Kyiv: Kyiv National Economic University, 2005, 261 p.
10. L.M. Prokopysyn Methodical approaches to assessment of potential management engineering enterprise, Bulletin of National University "Lviv Polytechnic" "Problems of Economics and Management.", Lviv, № 611, 2008, P. 170-175.
11. K.-E. Sveyby Theory of the firm, on the foundation of knowledge, Intellectual capital, № 4, 2001, P. 22-37.
12. G.S. Sahdeeva The development of intellectual competence future professionals (engineers preparing for Liga-электриков), Kazan, 2013, 24 p.
13. D.B. Bohoyavlenskaya As the problem of intelligent activity of creativity, Rostov, Izd growth. University Press, 1983, 173 p.
14. V.P. Petrenko Process control intelektokorystuvannya in socio-economic systems: Research monograph, Ivano-Frankivsk: New Star, 2006, 352 p.
15. I.Nonaka, H.Takeuchi Company - creator knowledge, Moscow: ZAO "Olimp-Business," 2003, 384p.
16. R.A.Isaev, V.H.Hizriev Social imperatives of modern economic innovation in management in conference Actual problems of socio-economic development of the Russian regions in terms of modernization, 2011, P.50-56.
17. EV Lunev From the economy, "gathering" - an Innovation Economy "constructive meanings", Innovations and investments, № 3, 2011, P.14-20.

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор кафедри менеджменту та адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Петренко В.П.

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність екологічного маркетингу як одного із напрямків соціально-етичної концепції маркетингу. Опрацьовано передумови розвитку та рівні еко-маркетингу. Досліджено процес прийняття рішення про запровадження екологічного маркетингу в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано етапи процесу управління еко-маркетингом.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, екологічний маркетинг, екологічно чиста продукція.

I. DYBACH, V. HATSURA, V. IVATA

Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Nikolaev

THE ROLE OF ENVIRONMENTAL MARKETING IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

It is considered the essence of eco-marketing as one of the areas of social and ethical marketing concept. It is summarized background and level of eco-marketing. The processes of deciding on the implementation ecological marketing in the context of improving the competitiveness of the enterprise are investigated. The stages of management of eco-marketing are proposed.

Keywords: competitiveness, enterprise, ecological marketing, eco-friendly products.

Постановка проблеми. Ринкові трансформації, викликані економічною глобалізацією та інтеграцією України у світову економіку, зумовлюють необхідність вітчизняних підприємств швидко та адекватно реагувати на загрози та вимог світового ринку. Здатність господарюючого суб'єкту вчасно відгукнутися на зміну ринкової ситуації та готовність до конкурентної боротьби є беззаперечною передумовою ефективності його діяльності. Безумовно, такі процеси супроводжуються безперечно-позитивними наслідками: полегшують доступ підприємств до іноземних ринків товарів та послуг, забезпечують здешевлення іноземної сировини та кредитних ресурсів тощо. Проте, посилення економічної інтеграції, окрім позитивних ефектів, піднімає на поверхню цілу низку небезпек, однією із яких все частіше називають збільшення нерівності та деградацію навколишнього середовища. Занепокоєність погіршенням стану довкілля вченими та парламентаріями розвинутих країн світу, знайшла відгук і у широких верствах громадськості, в тому числі і у покупців. Підтвердження цьому знаходимо у відповідних дослідженнях [1], з яких виходить, що більшість споживачів згодні платити за екологічно безпечні товари на 20 % більше. За таких умов, до основних чинників успіху підприємства на ринку, крім ціни та якості, додається ще й екологічність. Від так, новим плацдармом створення конкурентних переваг всіх без винятку ринкових операторів стала екологічна сфера. Тож не дивно, що опікуючись конкурентоспроможністю власного бізнесу вітчизняні антрепренери все частіше звертаються до екологічного маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Надзвичайний інтерес науковців та практиків до цього економічного явища, викликав появу чисельних публікацій. Так, праці Азоева Г., Ансофа І., Котлера Ф., Кубліна І., Мескона М., Попової Ю., Федорова Ю., Щипа П. та ін. висвітлюють питання взаємодії організації з навколишнім середовищем з позиції маркетингу. Окремим аспектам застосування концепцій еко-маркетингу в управлінні господарською діяльністю фірм знайшли відображення в роботах Галечьян Н., Дихтиля Є., Кузнецова В., Кушнарської О., Лопатіна В., Мельник Л., Ніколайчука В., Садченко О., Смирнової О. тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, проведені дослідження не в достатній мірі вирішують питання теорії і практики розвитку екологічного маркетингу. Поза увагою більшості вчених залишилося осмислення теоретичних та методичних засад використання екологічного маркетингу як засобу реакції підприємств на ринкові виклики.

Постановка завдання. Через те метою статті є висвітлення ролі еко-маркетингу як інструменту забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в контексті поглиблення світових інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прагнення з'ясувати сутність економічного маркетингу виявило значні розбіжності у трактуванні цього економічного явища. По-перше, зазначимо, що у відповідній літературі поряд із терміном «екологічний маркетинг» використовується ще «еко-маркетинг», «маркетинг екологічно чистої продукції» та «зелений маркетинг». Щодо останнього, зауважимо, що він завдячує своїй появі англійському терміну «green marketing», що за визначенням American Marketing Association є маркетингом продуктів, які, як передбачається, є екологічно чистими. Схожу точку зору знаходимо у [2], де під «зеленим маркетингом» серед іншого розуміють й розробку і маркетинг-товарів, які завдають мінімальний негативний ефект довкіллю. Враховуючи те, що екологічна (біологічна, органічна) продукція – це продукція екологічного сільського господарства та екологічного природокористування, вироблена за певними правилами, які закріплені в так званих Директивах або Стандартах екологічного виробництва, то далеко не всі товари, за визначенням, можуть бути екологічно чистими. В той самий час,

екологізація виробничих процесів передбачає перехід всієї системи господарського відтворення людства на принципи, які відповідають завданню збереження навколишнього середовища. Тож, на нашу думку, «зелений маркетинг» за своєю суттю є більш вузьким поняттям, що підпорядкований загальному «екологічному маркетингу». Крім того, виходячи з вищезазначеного поняття «зелений маркетинг» та «маркетинг екологічно чистої продукції» є тотожними та взаємозамінними.

Набагато простіший стан справ по відношенню до «еко-маркетингу». Його поява стала наслідком скорочення терміну «екологічний маркетинг». Про це свідчить порівняльний аналіз їх визначень наведений у чисельних публікаціях [3; 4, с. 161–164; 5; 6; 1 тощо]. Тож в подальшому будемо використовувати ці терміни як синоніми.

По-друге, поглиблений аналіз трактувань поняття «екологічний маркетинг», дозволив виділити декілька підходів до тлумачення його сутності. Прибічники першого з них під екологічним маркетингом розуміють діяльність з екологізації бізнесу, спрямовану на зменшення забруднення навколишнього середовища [6–8]. Аспекти екологічно орієнтованого маркетингу відображують швидкий розвиток технологій і процесів, які знижують вплив на довкілля, та прискорюють формування ринку екологічних послуг [1, с. 120]. Цікавою, в цьому контексті, є позиція Садченко О.В. та Нічитайлової Н.С. [9, с. 198], які під екологічним товаром розуміють створену працею корисність, що призначена для продажу на ринку, причому виробництво, споживання, розподіл і обмін повинні сприяти еколого збалансованій рівновазі навколишнього природного середовища. На їхню думку екологічним товаром може бути географічна середа регіону, яку можна просувати як товар з метою залучення інвесторів для розвитку регіонального народногосподарського комплексу. Це та інші подібні твердження надають екологічному маркетингу ознак не комерційності, тобто головним його призначенням визнають максимізацію соціального ефекту. Таке трактування частково є вірним, проте, дещо обмежує значення екологічного маркетингу з точки розу конкретного підприємства. Адже маркетинг в сфері менеджменту охорони навколишнього середовища має цілком економічні наслідки [1, с. 119]:

зниження собівартості кінцевої продукції в результаті зниження штрафів та цінових надбавок за шкідливі викиди та забруднення довкілля;

мінімізація витрат на утилізацію шкідливих відходів виробництва, транспорту та комунального господарства. Зазначимо, що в Україні частка утилізованих відходів суттєво коливається: від майже 100 % у 2002 році до 35% у 2010 році [10];

економія унікальних та дорогих видів сировини, габаритної та цінної упаковки тощо;

оптимізація корпоративних, галузевих, муніципальних та державних витрат на будь-які виплати та страхування, що пов'язані з втратою працездатності працівників в наслідок шкідливих умов та непередбачених обставин;

різноманітні пільги та преференції з боку державних органів управління тощо.

Інші ототожнюють «еко-маркетинг» із «зеленим маркетингом» та визначають його як розробку та створення методів просування та реалізації екологічно безпечної продукції чи послуг [3; 11, с. 156; 9, с. 197]. Метою екологічного маркетингу є вплив на зміни звичок та рішень відносно купівлі потенційними клієнтами екологічно чистої продукції [11, с. 159]. Немає нічого дивного в тому, що в одному із своїх проявів екологічний маркетинг набув саме такої характеристики – це продиктовано, в першу чергу, вимогами споживачів. Однак така концепція зводиться до розробки екологічної політики фірми та маркування товарів, а основною функцією екологічного маркетингу за цих умов стає пропагандистська.

Від так, найбільш вдалим, з нашої точки зору, є третій підхід до з'ясування сутності «екологічного маркетингу». В його межах еко-маркетинг розглядають як один з напрямів соціально-етичної концепції маркетингу. При цьому під маркетингом розуміють процес вивчення та формування споживачьких оцінок та запитів, використання усіх ресурсів та засобів, що є у розпорядженні підприємства, для їх задоволення заради отримання прибутку без завдання шкоди здоров'ю людей, довкіллю, не в супереч нормам закону та пануючій суспільній моралі [12, с. 10]. А головним призначенням екологічного маркетингу є мінімізація суперечності між економічною необхідністю та екологічною безпекою.

Підтвердженням такої позиції слугує селекція чинників піднесення екологічного маркетингу в останнє десятиліття (табл. 1). Так, рушійними силами широкого розповсюдження ідей еко-маркетингу є: екологічні, політико-правові, економічні, маркетингові, технологічні, соціальні, демографічні.

Таблиця 1

Рушійні сили розвитку екологічного маркетингу в Україні

Передумови	Характеристика
1	2
Екологічні	Погіршення стану навколишнього середовища, збільшення обсяги відходів виробництва; частота виникнення екологічних катастроф та проблем (Чорнобильська аварія, вибух нафтової платформи «Deepwater Horizon», катастрофа лайнера Costa Concordia тощо); поглиблення техногенного впливу на довкілля; екологічні харчові кризи останнього десятиліття.
Політико-правові	Поглиблення євроатлантичних процесів, зобов'язання України щодо реалізації концепції сталого розвитку.

1	2
Економічні	Збільшення вартості сировини, палива, інших ресурсів; ускладнення доступу до певних видів сировини та матеріалів; прагнення збільшити прибуток; збільшення штрафів та стягнень за забруднення довкілля; збільшення попиту на екологічно чисті товари.
Маркетингові	Прагнення покращити систему розподілу та отримати переваги над конкурентами, освоїти нові ринкові сегменти, посилити позиції на вже освоєних ринках; покращення еко-свідомості споживачів.
Технологічні	Науково-технічний прогрес, поширення ресурсозберігаючих технологій, спрощення доступу до новітніх технологій; спрощення процесу розробки та впровадження інновацій.
Соціальні	Підвищення загального рівня екологічної культури; зростання кількості людей, що сповідують здоровий спосіб життя; збільшення впливу громадських організацій на діяльність підприємств; громадські хвилювання з приводу шкоди генно-модифікованих компонентів, що містяться в продуктах харчування.
Демографічні	Збільшення чисельності населення, нерівномірність статеві-вікової структури населення; збільшення доходів населення; зростання частки людей з вищою освітою.

Джерело: власні дослідження та [13, с. 202; 9, с. 111–112].

Проте, на нашу думку, позбутися протиріччя у тлумаченні терміну «екологічний маркетинг» надзвичайно складно. Річ у тому, що варіативність підходів до поняття пояснюється, в першу чергу тим, з якої точки розу розглядає його той чи інший дослідник. Так, вивчаючи еко-маркетинг на державному рівні важко сформулювати таку ж його характеристику, що буде коректною для конкретного господарюючого суб'єкту: в першому випадку мова буде йти про некомерційні акції, в другому – цілком реальні дії, орієнтовані на досягнення комерційного успіху. На рисунку 1 наведено рівні еко-маркетингу та окреслено коло задач, що розв'язуються на кожному з них.

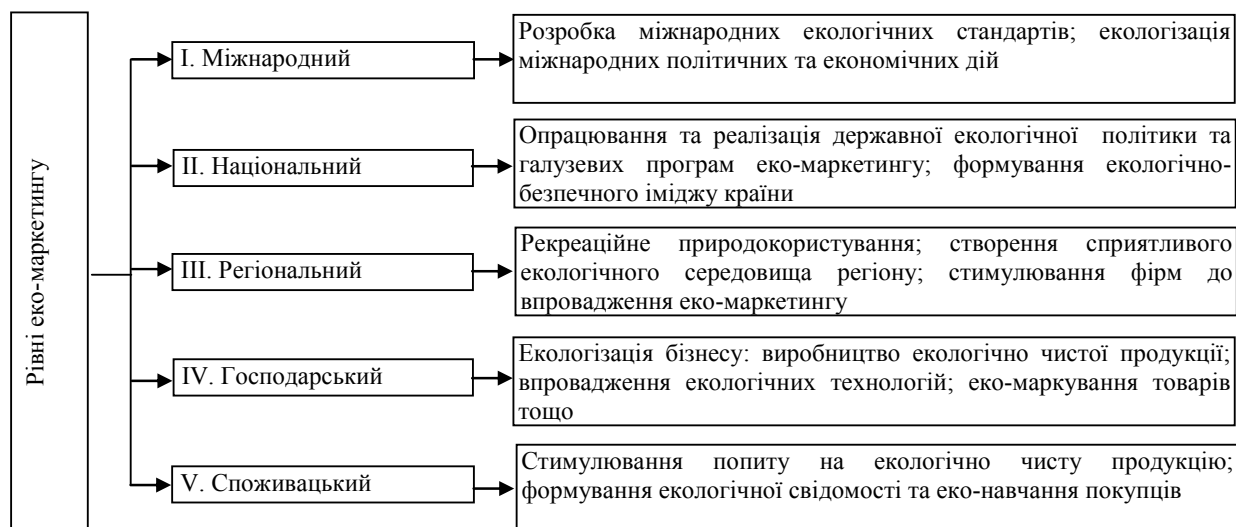


Рис. 1. Рівні екологічного маркетингу

Джерело: розроблено автором за допомогою [13, с. 204; 14, с. 135–137]

Не заперечуючи важливість еко-маркетингу на кожному із зазначених щаблів, зазначимо, що найбільший інтерес в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки викликає становлення екологічного маркетингу на рівні бізнес-структур. Оскільки неможливо собі уявити становлення, наприклад, стійкого позитивного екологічного іміджу держави при умові, що підприємства цієї країни нехтують принципами еко-маркетингу. З цієї позиції екологічний маркетинг є діяльністю із формування обґрунтовано-доцільних екологічних переваг продукції та/або процесу її виробництва та реалізації, що посилює конкурентоспроможність підприємства та підвищує ефективність його комерційної діяльності.

Ключовими передумовами позитивної оцінки про становлення на шлях екологічного маркетингу є оцінка конкурентоспроможності підприємства. Безсумнівно, необхідність використання радикальних засобів поліпшення його позицій на ринку виникає у разі, якщо вона визнається незадовільною. За таких умов, менеджмент на чолі із власником, на підставі інформації, яка опиняється у їх розпорядженні, формують прийнятні варіанти розв'язання завдань, що постають перед ними. Узагальнений процес прийняття рішення щодо використання еко-маркетингу з метою покращення конкурентоспроможності підприємства здійснюється в послідовності, представленій на рисунку 2. Як бачимо, вибір способу

підвищення конкурентоспроможності залежатиме від існуючого набору альтернатив.



Рис. 2. Послідовність прийняття рішення щодо впровадження еко-маркетингу

Джерело: власні дослідження

Конкретний перелік заходів з цього приводу в тій чи іншій ключовій сфері успіху залежатиме ще й від реальних обставин, з якими стикається господарюючий суб'єкт. Тому окреслимо перспективи, які його очікують в контексті впровадження еко-маркетингу:

- екологізація бізнесу;
- формування екологічної свідомості;
- створення сприятливого екологічного іміджу підприємства;
- поява нових джерел доходів через впровадження стратегії «нульових відходів»;
- підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом уведення ресурсозберігаючих технологій;
- зменшення економічних збитків від забруднення навколишнього середовища;
- зменшення транспортних витрат шляхом дотримання принципів екологічного менеджменту при розробці логістичних схем;
- отримання відповідних екологічних пільг та преференцій;
- збільшення обсягів продажу;
- розширення товарного асортименту;
- вихід на новий ринок екологічно-чистої продукції;
- відмежування від конкурентів;
- одержання міжнародної сертифікації та прощення виходу на міжнародний ринок;
- отримання еко-маркування;
- підвищення можливості залучення інвестицій;
- посилення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Розуміючи, що маркетинг на підприємстві виконує інтегруючу функцію, пронизуючи усі сфери життєдіяльності фірми, зазначимо, що екологічна його складова так само має бути на кожному із етапів господарської діяльності ринкового оператора. Виходячи з того, що процес екологізації бізнесу та провадження екологічного маркетингу доволі складний, пропонуємо наступну процедуру управління еко-маркетингом з позиції посилення конкурентоспроможності підприємства (рис. 3).

Беззаперечним виглядає факт, що першим кроком до розв'язання будь-якої задачі, в тому числі і підвищення конкурентоспроможності засобами екологічного маркетингу, є розуміння її сутності та розкриття резервів, що дозволяють це зробити. Від так, вкрай важливо здійснювати моніторинг інформації щодо існуючих методів посилення конкурентної позиції фірми через застосування еко-маркетингу. Джерелами тут слугують, по-перше, власні пропозиції та розробки; по-друге, спостереження за практикою ведення бізнесу конкурентами та підприємствами суміжних галузей; по-третє, аналіз патентів та наукових досліджень з сфери екологічної безпеки; по-четверте, запозичення закордонного досвіду.

На підставі отриманих даних опрацьовуються стратегії екологічного маркетингу, загальним призначенням яких є досягнення фундаментальних цілей та вирішення актуальних задач завдяки визначенню напрямів руху до них та джерел засобів. Актуальним на цьому етапі є врахування просвітницької функції еко-маркетингу. Доцільним тут є вибудовування таких комунікацій, які б дозволили розвинути екологічну свідомість не лише у кінцевого споживача, а і у постачальників, партнерів та посередників та, безумовно, співробітників підприємства.

Крім того, прийнявши рішення про підвищення конкурентоспроможності шляхом впровадження екологічного маркетингу власникам бізнесу треба зважати, що запорука успіху таких заходів на вітчизняних підприємствах криється у дотриманні операторами наступних принципів: відкритість фірми, прозорість

процесу виробництва та його інноваційність, правдивість та економічність.

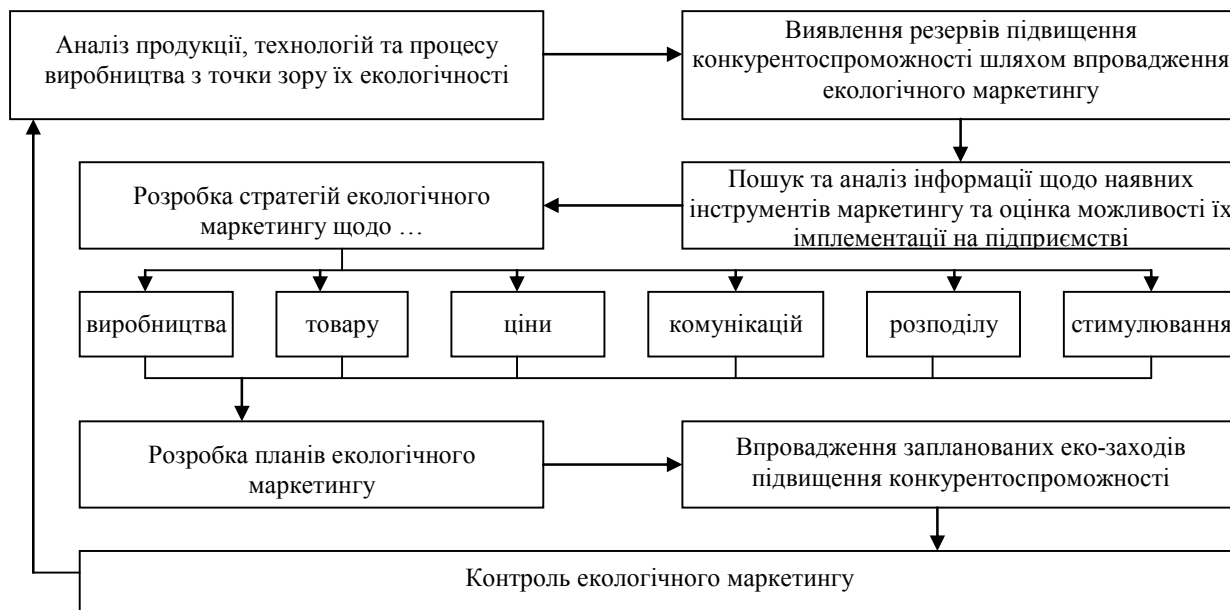


Рис. 3. Процес управління екологічним маркетингом в контексті посилення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вище зазначимо дозволимо собі наступні висновки: 1. Сучасні перетворення ринкової економічної системи, які, в першу чергу, характеризуються посиленням глобалізаційних процесів, спричинили колосальне загострення конкурентної боротьби товаровиробників за платоспроможний попит споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. 2. Підвищення вимог покупців до якості продукції, яка споживається, та загальне занепокоєння погіршенням стану навколишнього середовища спричинене посиленням негативного техногенного пливку, спонукало підприємців шукати шляхи посилення конкурентоспроможності в природоохоронній сфері, а саме через впровадження екологічного маркетингу. 3. Екологічний маркетинг – є одним з напрямів соціально-етичної концепції маркетингу, представляє собою процес вивчення та формування споживацьких оцінок та запитів, використання усіх ресурсів та засобів, що є у розпорядженні підприємства, для їх задоволення заради отримання прибутку без завдання шкоди здоров'ю людей, довкіллю, не в супереч нормам закону та пануючій суспільній моралі з мінімізацією суперечності між економічною необхідністю та екологічною безпекою. 4. Прийняття рішення власником підприємства про запровадження екологічного маркетингу з метою підвищення конкурентоспроможності бізнесу обумовлене реальними обставинами, з якими стикається керівництво, та можливостями, що відкриваються перед ним в цьому разі. Впровадження еко-маркетингу є раціональним за умов дотримання наступних принципів: відкритості, прозорості та інноваційності процесу виробництва, правдивості та економічності.

Література

1. Николайчук В. Е. Экологический маркетинг: актуальность и возможность использования его подходов в Украине / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов // Вісник донецького університету, сер. В: економіка і право. – 2007. – № 1. – С. 117–124.
2. The International Dictionary of Marketing. Jadin, Daniel - London, 2002
3. Галечьян Н. В. Чем выгода экологически благополучного имиджа компании / Н. В. Галечьян // Корпоративная имиджелогия. – 2008. – № 02 (03). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ci-journal.ru/article/200802eco_marketing
4. Вороньцька І.С. Сутність екологічного маркетингу: концептуальні аспекти / І.С. Вороньцька // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 161–164.
5. Экологический маркетинг / [Хачатуров А.Е., Гусева Т.В., Кретов И.И., Панин Г.С.] // HR-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hr-portal.ru/article/ekologicheskii-marketing
6. Комарницький І.М. Екологічний маркетинг як дієвий інструмент механізмів сталого розвитку в регіоні // І.М. Комарницький, М.І. Бублик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/komarnitskiy.htm
7. Введение в экологический маркетинг : учеб. пособие / [Жубанова Л. К., Сармурзина А. Г., Ефремова С. В., и др.] ; Каз. гос. ун-т им. Аль-Фараби, Хим. фак. – Алматы : Қазақун-ті, 2000.
8. Смирнова Е. Экологический маркетинг и его основы / Е. Смирнова // Энциклопедия маркетинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/eco_marketing.htm
9. Садченко Е. В. Теоретико-методологические основы стратегии экологического маркетинга / Е. В.

Садченко // Вісник ОНУ. – 2008. – № 15. – С. 110–116.

10. Основні показники поведінки з відходами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Щипа П. Экологический маркетинг и потребительское поведение / П. Щипа // Экономика и вадуба: aktualijos ir perspektyvos. – 2006. – № 2 (7). – С. 156–159.

12. Парсяк В.Н. Маркетинг: від теорії до практики / Парсяк В.Н. – К. : Наукова думка, 2007. – 255 с.

13. Бублик М.І. Екологічний маркетинг як інструмент механізму розвитку соціо-еколого-економічної системи / М.І. Бублик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" : збірник наукових праць / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : НУ "Львівська політехніка", 2011. – № 706. Логістика. – С. 202–207.

14. Садченко Е.В. Институциональные аспекты реализации экологического маркетинга / Е.В. Садченко // Научные труды ДонТУ. – 2005. – Вып. 89-3. – С. 133–139.

References

1. Nykolaichuk V. E. Ekolohycheskyi marketynh: aktualnost y vozmozhnost yspolzovanyia eho podkhodov u Ukrainy [Tekst] / V.E. Nykolaichuk, V.H. Kuznetsov // Visnyk donetskoho universytetu, ser. V: ekonomika i pravo, #1, 2007. – S. 117–124.

2. The International Dictionary of Marketing. Jadin, Daniel - London, 2002.

3. Halechian N. V. Chem vyhoda ekolohychesky blahopoluchnoho ymydzhha kompanyy // Korporatyvnaia ymydzhelohyia, 2008. #02 (03). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: http://www.ci-journal.ru/article/200802eco_marketing

4. Voronetska I.S. Sutnist ekolohichnoho marketynhu: kontseptualni aspekty / I.S. Voronetska // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2011. – #6. – S. 161–164.

5. Ekolohycheskyi marketynh / Khachaturov A.E., Huseva T.V., Kretov Y.Y., Panyu H.S. // HR-portal. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: www.hr-portal.ru/article/ekologicheskii-marketing

6. Komarnytskyi I.M. Ekolohichnyi marketynh yak diievyi instrument mekhanizmv staloho rozvytku v rehioni // I.M. Komarnytskyi, M.I. Bublik // [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupa: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/komarnitskiy.htm

7. Vvedenye v ekolohycheskyi marketynh: Ucheb. Posobyе / Zhubanova L. K., Sarmurzyna A. H., Efremova S. V., y dr.; Kaz. hos. un-t ym. Al-Faraby, Khym. fak. – Almaty: Kazakun-ti, 2000.

8. Smyrnova E. Ekolohycheskyi marketynh y eho osnovy / E. Smyrnova // Entsyklopedyia marketynha. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/eco_marketing.htm

9. Sadchenko E. V. Teoretyko-metodolohycheskye osnovy stratehyi ekolohycheskoho marketynha [Tekst] / E. V. Sadchenko // Visnyk ONU. – 2008. – # 15. – S. 110–116.

10. Osnovni pokaznyky povodzhennia z vidkhodamy // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Shchypa P. Ekolohycheskyi marketynh y potrebytelskoe povedenye [Tekst] / P. Shchypa // Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. – 2006. – # 2 (7), S. 156–159.

12. Parsiak V.N. Marketynh: vid teorii do praktyky. – K.: Naukova dumka, 2007. – 255 s.

13. Bublik M.I. Ekolohichnyi marketynh yak instrument mekhanizmu rozvytku sotsio-ekoloho-ekonomichnoi systemy [Tekst] / M. I. Bublik // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". # 706. Lohistyka : Zbirnyk naukovykh prats / Natsionalnyi universytet "Lvivska politekhnika". - Lviv : NU "Lvivska politekhnika", 2011. – S. 202–207.

14. Sadchenko E.V. Ynstytutsyonalnye aspekty realizatsyy ekolohycheskoho marketynha // Nauchnye trudy DonTU. — 2005. — Вып. 89-3. — S. 133–139

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р. Надрукована/Printed : 20.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., декан інженерно-економічного факультету
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова Парсяк В.Н.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Виявлено основні характеристики проблеми сучасної теорії конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтовано необхідність доповнення теоретичних основ управління конкурентоспроможністю положеннями інституціональної теорії та еволюційної теорії економічних змін. Запропоновано методологічні принципи управління, які включають теоретичну та методичну основи управління конкурентоспроможністю підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, методологія, інституціональна теорія, еволюційна теорія економічних змін.

O. NIKOLYUK

Zhytomyr National Agroecological University

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF ENTERPRISES

The main characteristics of the problem of the modern theory of competitiveness, which is based on neoclassical economic theory have been revealed. The necessity to supplement the theoretical foundations of competitiveness management by the points of institutional theory and evolutionary theory of economic changes has been substantiated. It is proved that competitiveness is formed by competitive advantages and uncertainty. The scheme of competitiveness management based on institutional economics has been worked out. Methodological principles of management, which include the theoretical and methodological framework of competitiveness management of enterprises have been suggested.

Key words: competitiveness, competitiveness management, methodology, institutional theory, evolutionary theory of economic changes.

Вступ

Активізація досліджень процесів управління конкурентоспроможністю та стратегічного менеджменту зумовила виникненням нових теорій конкурентоспроможності, які концептуально різняться від традиційних. Характерною рисою трансформацій наукової думки є перегляд сфери формування конкурентних позицій суб'єктів господарювання та джерел їх конкурентноздатності. Зокрема раніше в основу стратегічного управління конкурентоспроможністю закладався цілеспрямований вплив на зовнішні чинники – елементи ринків збуту продукції (теорія конкурентних переваг М. Портера) [1, 2]. Натомість, в сучасних теоріях на перший план винесено внутрішні фактори, до яких, передусім, належать ресурси підприємства, їх якісні та кількісні характеристики [3–6]. З позицій системного підходу соціально-економічні системи практично не здатні впливати на складові зовнішнього середовища, тобто на конкурентів, постачальників, споживачів та інших учасників ринкових відносин. Альтернативний спосіб формування можливості управляти діями конкурентів та контрагентів пропонують Ф. Мур, М. Брандербурґер і Дж. Нейлбафф, К. Прахалад і В. Рамасвами, які є прибічниками теорії співконкуренції [7–9].

Більшість теорій конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються на засадах неокласичної теорії, яка має ряд суттєвих недоліків. Як зазначає В. Демент'єв, нежиттєздатність та декларативний характер ортодоксальної економічної теорії підтверджено «відомими складнощами перехідної економіки, які зазвичай розглядаються як провал теоретичних моделей економічної політики, в основі якої лежала неокласична теорія» [10, с. 18–19]. До фундаментальних помилок неокласиків слід віднести: 1) ігнорування нерозривного зв'язку економічної системи із соціальною, екологічною, політичною, правовою та іншими сферами суспільного життя та, як результат, відсутність законів, які б описували реальні економічні системи; 2) підміну причин виникнення підприємницьких структур цілями їх діяльності та, як наслідок, деформацію критеріїв та індикаторів ефективності в теоріях управління; 3) дослідження процесу функціонування економічних систем замість процесу їх еволюції, що зумовлює неможливість адекватного управління їх розвитком.

Ще однією особливістю сучасних економічних відносин є випадковість та хаотичність середовища, що спричиняє нерівновагу та невизначеність [11, с. 23]. Серед основних причин цього М. Хітт, Б. Кітс та С. ДеМарі виділяють технологічну революцію, зростаючу глобалізацію та формування нового конкурентного простору. Для останнього характерне зростання стратегічних розривів та нерівноважних умов; згладжування меж виробництва; гіперконкурентні ринки; підвищена увага до цін, якості та задоволення потреб споживачів, а також до інновацій та неперервного навчання; зміна кар'єрної динаміки персоналу [11, с. 23–25]. Наведене зумовлює об'єктивну необхідність перегляду основних методологічних принципів у межах відповідних теорій конкурентоспроможності підприємства й управління нею та, як наслідок, зміни їх методичного забезпечення.

Завданням дослідження є обґрунтування та систематизація методологічних принципів управління конкурентоспроможністю підприємства.

Поняття «методологія» розглядається у двох аспектах: теоретичному та практичному. Згідно з першим, методологія – це теорія або вчення про організацію діяльності, в нашому випадку про управління конкурентоспроможністю. Теорія, в свою чергу, – «це форма достовірного наукового знання про об'єкт або сукупність об'єктів, яка представляє собою систему взаємопов'язаних тверджень та доведень...» [12, с. 46]. Відтак, розкриття методологічних принципів управління конкурентоспроможністю передбачає, передусім, формування його теоретичної його основи. З іншого боку, методологія пов'язана із сукупністю методик, які описують схему та механізм використання системи методів пізнання об'єкту дослідження. Отже, формування методологічних принципів управління конкурентоспроможністю передбачає, по-перше, створення теоретичної бази управління конкурентоспроможністю і, по-друге, ідентифікацію методів, прийомів та засобів пізнання, які разом з механізмом їх практичного використання формують методичну основу вивчення цього процесу.

Теоретичні засади управління конкурентоспроможності підприємства мають вирішувати викладені вище проблеми неокласичної економіки. Виділені проблемні питання ортодоксальної теорії враховано положеннями інституціональної теорії та еволюційної теорії економічних змін. Згідно з обома теоріями, економічні суб'єкти необхідно розглядати як елементи зовнішнього середовища, а об'єктом економічних досліджень при цьому є не процес функціонування економічних об'єктів (що характерно для неокласиків), а їх еволюція. Відмінність між поняттями «функціонування» та «еволюція» полягає у тому, що остання відображає процес постійної неперервної зміни станів економічної системи, а функціонування характеризує її перебування в одному конкретному стані. Тобто процес функціонування є вужчим за еволюцію, яка повною мірою відображає сутність існування підприємств. Згідно з еволюційною теорією, виживання підприємства залежить від його здатності адаптуватись до зовнішніх та внутрішніх змін, в основі якої, на думку основоположника теорії Й. Шумпетера, лежить інноваційна активність суб'єкта підприємництва [13]. При цьому впровадження інновацій призводить до трансформації у підприємстві, тобто до його переходу з одного стану в інший. Водночас, з точки зору ресурсної теорії конкурентоспроможності «шумпетерівські» інновації являють собою теперішній вираз майбутніх конкурентних переваг, про які йдеться у фундаментальній праці Г. Хамела та К. Прахалада «Конкуруючи за майбутнє» [3]. Тобто еволюція як результат інноваційної діяльності є необхідною умовою формування конкурентоспроможного статусу підприємства, тоді як просте функціонування не може забезпечити його конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. Відтак, фактори, які лежать в основі еволюції суб'єктів господарювання, визначають і рівень їх конкурентоздатності.

Іншим положенням еволюційної теорії, яке відзначає М. С. Абибуллаєв, є важливість рутинних процесів на підприємстві [14, с. 40]. Під рутинними процесами мається на увазі сукупність норм та правил, що обмежують поведінку економічних суб'єктів певними рамками. З точки зору інституціоналізму, рутинізація процесів провадиться через формування та імплементацію інституцій з метою зниження невизначеності дій економічних суб'єктів, діяльність яких впливає на господарський процес підприємства. Виходячи із наведеного, можна зробити висновок, що одним із визначальних факторів еволюції суб'єктів підприємництва є інституціоналізація дій інших економічних агентів, яку слід розглядати як один з механізмів підвищення конкурентоспроможності. Під інституціоналізацією розуміється зниження невизначеності дій економічних суб'єктів шляхом створення конкретних моделей їх поведінки через цілеспрямований вплив інституцій (рис. 1).

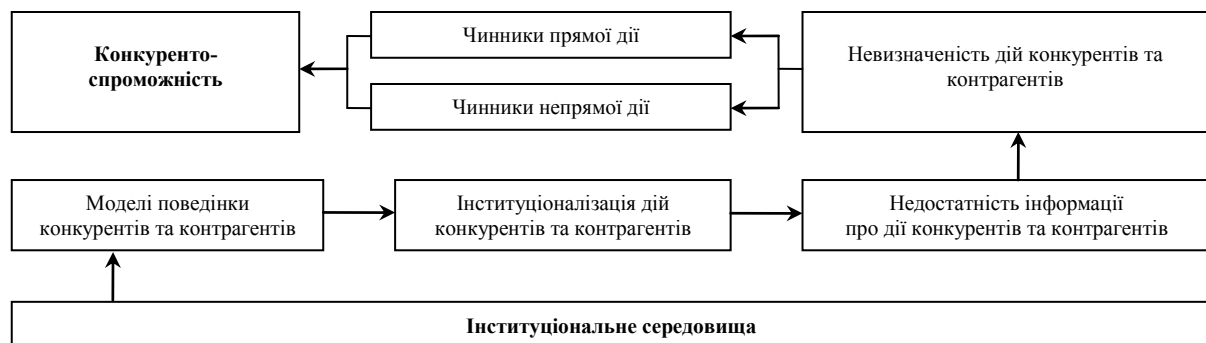


Рис. 1. Схема управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах інституційної теорії

В основу процесу формування інституцій слід покласти принцип економічності, тобто мінімізації витрат (як матеріальних, так і нематеріальних). Тому об'єктом інституціоналізації мають бути лише ті джерела невизначеності, які суттєво впливають на конкурентоспроможність. Для цього необхідно: 1) ідентифікувати чинники прямого впливу, які формують конкурентоспроможності підприємства; 2) виявити чинники опосередкованої дії, що впливають на рівень конкурентоспроможності, проте не приймають безпосередньої участі у її формуванні; 3) оцінити ступінь та характер дії чинників непрямой дії на рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання; 4) на основі отриманих результатів, виділити фактори, що мають справді суттєвий вплив; 5) ідентифікувати джерела невизначеності, характерні для істотних чинників.

Виявлення факторів прямого впливу здійснюється під час моделювання процесу формування та підвищення конкурентоспроможності, в основі якого лежить господарська діяльність підприємства. Як зазначалось, діяльність підприємства являє собою його еволюцію, проблема моделювання якої наразі посідає одне із центральних місць в еволюційній теорії. Здебільшого для формалізації еволюційних процесів використовують системи еволюційних рівнянь, які представлені у вигляді диференціальних рівнянь. Процес моделювання доцільно розбити на два підпроцеси: 1) моделювання процесу формування результатів (процес функціонування підприємства); 2) моделювання еволюціонуючої системи (процес еволюції підприємства, який складається із підпроцесів функціонування):

$$\begin{cases} \frac{dy}{dt} = f\left(\frac{dX}{dt}, t\right) \\ \frac{dX}{dt} = f(\xi, y, t) \end{cases}$$

де $\frac{dy}{dt}$ – швидкість зміни показника-індикатора еволюційного розвитку підприємства;

X – сукупність факторів, які визначають якісні та кількісні характеристики показника-індикатору еволюційного розвитку підприємства y ;

$\frac{dX}{dt}$ – швидкість зміни факторів X ;

ξ – сукупність факторів, які впливають на якісні та кількісні характеристики факторів X ;

t – фактор часу.

Управління передбачає здійснення цілеспрямованого впливу на об'єкт. З позицій інституціоналізму об'єктом управління в економіці є невизначеність, яка унеможливає прийняття раціонального рішення, тоді як згідно з теорією конкурентоспроможності управляти необхідно факторами прямої і опосередкованої дії на конкурентоздатність [15, с. 147–148]. Іншими словами під управлінням конкурентоспроможністю слід розуміти організацію цілеспрямованого впливу, по-перше, на невизначеність, що виникає та існує у межах процесу формування конкурентоспроможності підприємства і, по-друге, на фактори конкурентоздатності.

Конкурентоспроможність підприємства – це характеристика підприємства, яка є формою прояву ступеня реалізації його потенційної спроможності формувати, утримувати і використовувати стійкі конкурентні переваги. Виходячи із цього індикаторами рівня конкурентоспроможності є числові характеристики конкурентних переваг суб'єкта підприємництва, зокрема їх порівняльна оцінка із перевагами конкурентів із врахуванням ймовірності їх повторення суперниками. Джерелами невизначеності процесу формування конкурентних переваг є дії контрагентів – економічних суб'єктів, з якими підприємство взаємодіє у процесі господарювання. Джерела ж невизначеності процесу утримання конкурентних переваг пов'язані із діями контрагентів і конкурентів, зокрема із непередбачуваним та несподіваним відтворенням його конкурентних переваг останніми. Отже, управління конкурентоспроможністю має здійснюватись у двох напрямках: по-перше, у напрямку формування та утримання конкурентних переваг, а по-друге, у напрямку зниження невизначеності дій конкурентів та контрагентів, яка впливає як на факт наявності конкурентних переваг, так і на їх кількісні та якісні характеристики.

Невизначеність проявляється у вигляді підприємницьких ризиків. Тому, для виявлення джерел невизначеності, які об'єктивно потребують управління, необхідно кількісно оцінити відповідні ризики. Відтак, невід'ємною складовою управління конкурентоспроможністю є положення ризик-менеджменту, зокрема методологія якісної та кількісної оцінки ризиків. Водночас, управління окремими факторами конкурентоспроможності та джерелами їх невизначеності слід здійснювати на засадах теорії менеджменту, зокрема із врахуванням функціональних компонентів управління: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. В цілому схему теоретико-методологічного забезпечення процесу управління конкурентоспроможності підприємства відображено на рис. 2.

В основі моделювання, одного із основних методів пізнання реальних систем лежить використання сукупності інших методів, які формують сукупність знань про перелік можливих чинників конкурентоспроможності (абстрактно-логічні методи та прийоми), ступінь та характер їх впливу на рівень конкурентоздатності (методи кореляційно-регресійного, кластерного, *SWOT*-аналізу, методи *DEA*, інтегрального оцінювання тощо). Аналогічно методика якісного та кількісного аналізу ризиків передбачає застосування положень теорії ймовірності, економіко-статистичних методів, аналізу чутливості, рейтингового, експертного та інтегрального оцінювання тощо. Крім того, на етапі обґрунтування доцільності впровадження того чи іншого заходу управління важливим є моделювання можливих результатів їх впровадження.

Як зазначалось, серед одним з найбільш значущих чинників конкурентоспроможності підприємства є непередбачуваність дій їх конкурентів. Єдиним способом управління діями конкурентів (в т.ч. невизначеністю пов'язаною із ними), який виділяють вчені-економісти є інтеграція з ними, або іншими словами – співконкуренція [8]. З позицій системного підходу співконкуренція набуває вигляду розширення внутрішнього середовища підприємства шляхом введення у його межі конкурентів, які раніше були

елементами зовнішнього середовища. В результаті навколо підприємства ініціатора утворень нова більш широка система, до складу якої входять конкуренти та контрагенти. При цьому, будучи елементами однієї системи, вони працюватимуть задля спільної мети. Особливість інтеграційних процесів в межах сукупності конкурентів полягає одночасно зростанні результативності діяльності підприємства-лідера та менш успішних суб'єктів господарювання, які переймають його досвід. Це призводить до підвищення конкурентоспроможності галузі, що особливо актуально для суспільно значущих та експорто-орієнтованих галузей національного господарства, рівень ефективності яких не відповідає бажаному.

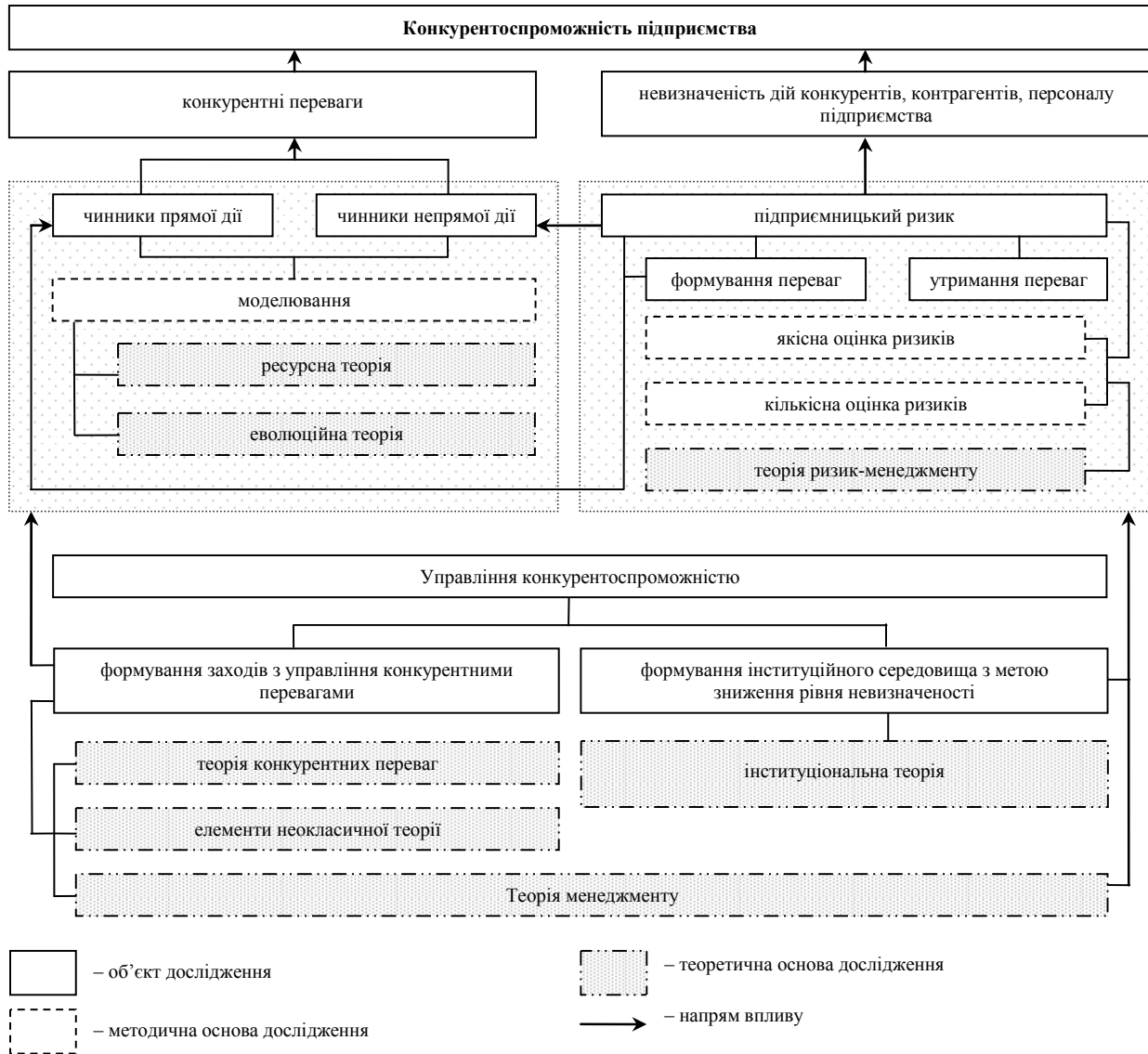


Рис. 2. Теоретико-методичне забезпечення процесу управління конкурентоспроможністю підприємства

Висновки

Конкурентоспроможність підприємства формується під впливом конкурентних переваг та невизначеності, які лежать в основі управління конкурентоздатністю суб'єктів господарювання. З огляду на динамічність, стохастичний характер та багатокритеріальність сучасних економічних систем, теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю, які здебільшого спираються на принципи неокласичної теорії, доцільно доповнити положеннями інституціональної теорії та еволюційної теорії змін. Це дасть можливість сформулювати систему заходів щодо зниження негативної дії невизначеності на конкурентні позиції підприємства. Що стосується управління безпосередньо конкурентними перевагами суб'єктів підприємництва, то найбільш обґрунтованою та пристосованою до вимог сучасності є ресурсна теорія конкурентоспроможності, яка узгоджується із положеннями теорії систем та системного підходу до дослідження соціально-економічних об'єктів, процесів та явищ. У подальших дослідженнях необхідно конкретизувати методичні основи управління конкурентоспроможністю у межах окремих підпроцесів управління конкурентоспроможністю, а саме: моделювання процесу формування конкурентоздатності суб'єктів підприємництва з врахуванням її чинників, оцінки невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, безпосередньо управління як цілеспрямованого впливу на рівень конкурентоспроможності.

1. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Porter M.E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. – New York : Free Press, 1985. – 592 p.
3. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
4. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantages. *Journal of Management*. – 1991. – Vol. 17, №1. – P. 99–120.
5. Teece D.J. Dynamic Capabilities and Strategic Management / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen // *Strategic Management Journal*. – 1997. – Vol. 18, № 7. – P. 509–533.
6. Grant R.M. The Resources-Based Theory of Competitive Advantage: Implications of Strategy Formulation / R.M. Grant. – *California Management Review*. – 1991. – Vol. 33, №3. – P. 114–135.
7. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно із клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвами. – К. : Вид-во Олеся Капусти, 2005. – 258 с.
8. Brandenburger A. M. Co-opetition / A. M. Brandenburger, B. M. Nalebuff. – N.-Y. : Doubleday, 1996. – 105 p.
9. Moore F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition / F. Moore // *Harvard Business Review*. – 1993. – № 3. – P. 75–86.
10. Дементьев В. В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы / В. В. Дементьев // *Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая*. – 2006. – Вып. 103-1. – С. 17–31.
11. Hitt M. Michael Navigating in the New Competitive Landscape: Building Strategic Flexibility and Competitive Advantage in the 21st Century / Michael M. Hitt, Barbara W. Keats, Samuel M. DeMarie // *Academy of Management Executive : Academic Journal*. – 1998. – Vol. 12, No 4. – P. 22–42.
12. Новиков А. М. Методология научного исследования / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 280 с.
13. Шумпетер И.А. Теория экономического развития / И.А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
14. Абибуллаев М. С. Прикладные аспекты эволюционной теории экономики / М. С. Абибуллаев // *Экономика Крыма*. – 2008. – № 23. – С. 38–42.
15. Николук О. М. Особливості застосування методів математичного моделювання та оцінювання конкурентоспроможності підприємства / О. М. Николук // *Економічний вісник НГУ*. – 2012. – № 2. – С. 151–154.

References

1. Porter M.E. Konkurentnaia stratehiia: Metodyka analiza otraslei y konkurentov / Maikl E. Porter; Per. s anhl. – M. : Alpyna Byznes Buks, 2005. – 454 s.
2. Porter M.E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1985. – 592 p.
3. Khamel H. Konkuryruia za budushchee. Sozdanye rynkov zavtrashnego dnia / H. Khamel, K.K. Prakhalaad. – Per. s anhl. – M. : ZAO «Olymp-Byznes», 2002. – 288 s.
4. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantages / Jay Barney // *Journal of Management*. – 1991. – Vol. 17, #1. – P. 99–120.
5. Teece D.J. Dynamic Capabilities and Strategic Management / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen // *Strategic Management Journal*. – 1997. – Vol. 18, # 7. – P. 509–533.
6. Grant R.M. The Resources-Based Theory of Competitive Advantage: Implications of Strategy Formulation / R.M. Grant. – *California Management Review*. – 1991. – Vol. 33, #3. – P. 114–135.
7. Prakhalaad K.K. Maibutnie konkurentsii. Tvorennia unikalnoi tsinnosti spilno iz klientamy / K.K. Prakhalaad, V. Ramasvamy. – K. : Vyd-vo Olesia Kapusty, 2005. – 258 s.
8. Brandenburger A. M. Co-opetition / A. M. Brandenburger, B. M. Nalebuff. – N. Y. : Doubleday, 1996. – 105 p.
9. Moore F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition / F. Moore // *Harvard Business Review*. – 1993. – # 3. – R. 75–86.
10. Dementev V. V. Ynstytutsionalnaia teoriia v Ukrainy: napravleniia yssledovani, osobennosti, perspektivy / V. V. Dementev // *Nauchnye trudy DonNTU. Seryia : ekonomicheskaya*. – 2006. – Vyp. 103-1. – S. 17–31.
11. Hitt M. Michael Navigating in the New Competitive Landscape: Building Strategic Flexibility and Competitive Advantage in the 21st Century / Michael M. Hitt, Barbara W. Keats, Samuel M. DeMarie // *Academy of Management Executive : Academic Journal*. – 1998. – Vol. 12, No 4. – P. 22–42.
12. Novykov A. M. Metodolohiia nauchnoho yssledovaniia / A. M. Novykov, D. A. Novykov. – M. : Knyzhnyi dom «LYBROKOM», 2010. – 280 s.
13. Shumpeter I.A. Teoriia jekonomicheskogo razvitija / I.A. Shumpeter. – M. : Progress, 1982. – 455 s.
14. Abybullaev M. S. Prykladnye aspekty evoliutsyonnoi teoryi ekonomyky / M. S. Abybullaev // *Ekonomyka Kryma*. – 2008. – # 23. – S. 38–42.
15. Nykoliuk O. M. Osoblyvosti zastosuvanniia metodiv matematychnoho modeliuvanniia ta otsiniuvanniia konkurentospromozhnosti pidpriemstva / O. M. Nykoliuk // *Ekonomichnyi visnyk NHU*. – 2012. – # 2. – S. 151–154.

Рецензія/Peer review : 7.7.2013 р. Надрукована/Printed : 20.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри економіки природокористування та менеджменту лісового господарства Житомирського національного агроекологічного університету Зіновчук Н.В.

METHODS AND TECHNOLOGIES OF INNOVATIVE PRODUCT OUTPUT ON THE MARKET

Annotation. Innovative product success depends on the growth and prosperity of the modern enterprises. Author offered approach to determine the product innovation features. Conception of innovative product output stages to the market is developed on the basis of processing innovations. New approach was proposed that allows examining the innovative product output, when a novation is transformed in an innovation that is coming to the market. The detailed scheme of innovative product output to the market gives opportunity to enable new segments of market opening from inter-branch character of many innovative products.

Keywords: an enterprise management, strategy of enterprise, technological progress, consumer behaviour, innovative product, sources and process of product innovations, strategies of product innovations.

М. О. ЛЕВЧЕНКО
Хмельницький національний університет

МЕТОДИ І ТЕХНОЛОГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ВИХОДУ ПРОДУКТУ НА РИНКУ

Успіх інноваційного продукту залежить від зростання і процвітання сучасних підприємств. Автор запропонував підхід для визначення характеристик виходу підприємств на новий ринок з інноваційним продуктом. Запропонована концепція виходу інноваційного продукту на нові ринки на основі аналізу завдань та стратегій підприємства. Деталізована модель виходу інноваційної продукції на ринок дає можливість дозволити використовувати нові ринкові сегменти та отримувати високий стабільний прибуток.

Ключові слова: управління підприємством, стратегія підприємства, технологічний прогрес, споживча поведінка, інноваційний продукт, джерела і процеси нововведень, стратегії нововведень продукту.

During the last decades deep changes have happened in the field of Ukrainian enterprises activities. Today successful foreign enterprises, which are working on the biggest markets, use new technologies. Modern and future development of enterprises is impossible without innovative activity. It changes production processes, financial profits and results in drastic alternations on the new markets. At the same time it should be noted that not every innovation is a key factor to a progress. An especially important role is played by innovative processes in products promotion, which became the driving force of the enterprise's potential growing and economical progress.

The conducted analysis of Ukrainian enterprises shows that high economic meaningfulness of innovations, inculcated in industries, is levelled by the overextension of productive mastering terms of the different sorts of innovations. Imperfection of innovative product output mechanisms to the market and pre-treatment to the output does not allow taking into account the specific requirements of potential consumers, and influence of other market factors to a full degree. This confirms actuality and meaningfulness of problem and necessity of its further consideration in the presented research.

Analysis of the latest research and publications. The research is based on achievements of the Ukrainian and foreign scientists on the innovations theory development that are brought over in the works of: R. Carter [1, 2], R.G. Cooper [3], J. Lambin [4], A. Parasuraman [5], M. Porter [6], Y.M. Bazal [7], A.A. Peresada [8], V.P. Solovyov [9].

It is necessary also to notice that in Ukrainian and foreign literature scientific researches are presented not enough on the methods and technologies of innovative product output to the market with a complex infrastructure. Importance of the expounded problems, and also their insufficient investigation, predetermined the choice of the research theme.

Aims and tasks of the research. The purpose of research work is development of theoretical and methodical provisions on the perfection of output methods and technologies of enterprise product innovations to the market.

The main results of the research. Research shows that one of the keys to profitability in new product development is launching unique, superior products with a compelling value proposition. Indeed, shareholders demand a steady stream of major, profitable new products. Yet this presents managers with a serious dilemma, as current economic conditions are pressuring them to steer their companies toward smaller, less risky and less ambitious initiatives. With shareholder demands for short-term profits on the one hand, and mature markets, tough competition and commoditization on the other, it's not surprising that managers increasingly tend to go for «low-hanging fruit.»

In the processes of modern market development the bases of enterprises functioning on the markets have changed substantially. It is naturally, that innovative activity can't stay out of this process of economy transformations, as it is organically related to the basic technological processes of production, with the material and technical supply of enterprises and prepared production distribution, with work and co-operation of different subdivisions and services. Changes, that take place in a politics, economy, and demography so intensively, make it harder for the enterprises to adapt [1].

The features of enterprise innovative product output on the market are represented on the table. 1.

The product innovation features of an enterprise on the markets

Indication	Typical features	Character of display
Product features	Originality of technology. Uncertainty of product for a market. The results of scientific and technical development have inter-branch character, because of the necessity of potential consumers appears search and study for a few industries.	High expenses, related to the output of innovative product to the market
Features of innovative product output to the market	Dependence of innovative product sale on the level of innovative potential of enterprise. High elasticity of price demand. Using such variables as a depth of innovative product and ponder ability of client for market segmenting	Strong market unsteadiness, that becomes apparent in permanent development, withstand structure change within the territory framework. Difficulty of innovative product sales because of the general technological backwardness of few specific markets
Market subjects features	Enterprises that are operating at the market usually do not possess high research potential, which is able to fully satisfy market necessities. Changeability of consumers conduct	Necessity of scale resources presence for innovative product estimation at the market

If enterprise faces mature, commoditized markets, yet wishes to grow, prosper and be successful at new product development, then development portfolio must contain some bold, breakthrough innovation projects. Five vectors must be in place to undertake true innovation to yield bolder and imaginative projects, according to R.G. Cooper benchmarking studies of hundreds of firms:

1. Developing a strategic focus. To succeed in bigger, bolder innovation, enterprise needs a strategy that focuses on its efforts on the most attractive markets. This is enterprise future engines of growth.

2. Fostering a fertile climate and culture. Being able to innovate consistently is dependent on the organizational climate and culture in which that innovation occurs.

3. Generating, capturing and handling ideas. To achieve bolder concepts and more integrated product and service solutions, enterprise needs to come up with big ideas. Looking to traditional sources for inspiration will only ever yield the same old tired concepts.

4. Designing a next-generation, idea-to-launch process. Generating great ideas is half the battle. The other half is moving from the idea stage through development and into the marketplace relatively quickly. Just because enterprise is seeking to be imaginative and bold is no reason to throw discipline out the window. True innovation is entrepreneurship with discipline and due diligence, not shooting from the hip.

5. Deciding the right investments, picking the winners. While enterprises may be committed to all the previous steps, they are often unable to commit the resources it takes to get the job done. This is because existing resources are frequently consumed by too many small projects, so there is simply nothing left over for anything larger or more ambitious. This requires effective portfolio management [1, 2].

Analysing aforesaid, it is possible to assert that a market of innovative products is part of commodity market with an inherent to it's infrastructure in which next blocks are distinguished: organizational complex, including the system of subjects, that are operating in the field of innovative product output, material complex (aggregate of innovative product consumers), informative complex (informative, certificate, analytical, marketing systems), skilled complex (amount of the specialists that are necessary for the innovative product output to the market), normatively-legal complex (aggregate of norms and rules, regulating subjects relations on the markets in the process of innovative products output) [3].

It is necessary to mark that the innovative product market in Ukraine is characterized by the subzero competitiveness of products and small stake of first-order innovations, which are based on fundamental knowledge and allow to do high-quality changes in industry. This question rose up especially after Ukraine announcement of entering WTO, which resulted in market opening and its barriers reduction for the great number of enterprises [7].

Such approach allows examining the innovative product output on those stages, when an novation is transformed in an innovation that is coming to the market and also stages that are not referred directly to the market outputs are eliminated of the research (table. 2).

The modern terms of the Ukrainian economy require construction problems consideration of methodology management of enterprise innovative activity, which would allow from one side, to describe functioning of enterprises through the current processes of management; from other - to show internal mechanisms nature of strategic management and factors, providing realization of the chosen strategies in a prospect [8].

An output of innovative products to the market is a continuous process of controlling all aspects that form the attractiveness of new product, including its technical and economic indices and consumer demand. It allows taking into account these aspects, enables new segments of market opening from inter-branch character of many innovative products [4, 5].

Stages of innovative product output to the market		
Stage of output	Tasks of output	Ways of tasks solutions
1. Trial start of innovation	Forming list, composition and aggregate requirements to the new products. Forming composition and new products structure. Analysis of innovative product conduct at the market.	Office researches application. Statistical information analysis, questioning, research of the specialized enterprises. Using greater amount of output model processes.
2. Introduction of product innovation	Analysis of innovative product perception.	Collection of internal and external information about the moved forward innovation.
3. Market growth and increase of innovative product income	Research of external factors influences (actions of competitors) during the processes of market share growth. Research of internal factors that are limiting the growth of market share.	Perfection of the output system, complex application of different methods.

The detailed scheme of innovative product output to the market is represented on the figure 1.

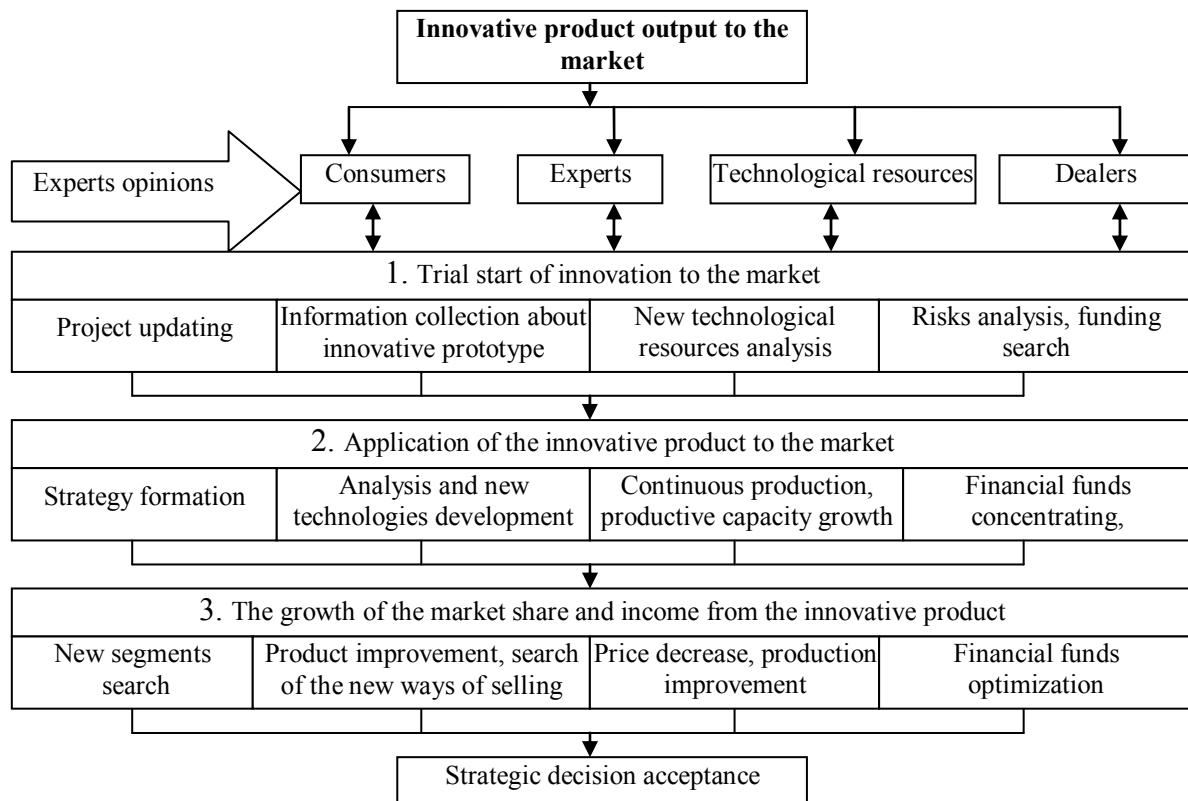


Figure 1. Innovative product output to the market

During the development and innovation output to the market it is necessary to use scientific methods and approaches: portfolio analysis, complex approach, which offers economic algorithm of output expediency estimation.

Innovative product performance on the new markets can be reduced to two major underlying dimensions – profitability and impact on the business. This reduction greatly simplifies the measurement and reporting of performance. The most important for the enterprise to provide successful output to the market is high-quality new product process, a clearly defined new product strategy for the business unit and adequate new product resources – people and money. Just having a formal new product process in place has no effect on performance. Technology or new product strategy must be firmly linked to business strategy. This means that management must develop a new product strategy for the business a product innovation charter that ties new products closely to the achievement of business goals, has clearly stated objectives, and defines areas of strategic focus or thrust [9].

Management of an enterprise must realize that developing a grandiose strategy, or hiring consultants to re-engineer the new product process, will not gain results if the situation on the market is uncertain. The goal of an innovative product output and a high-quality new product process will not be achieved unless the resources are in place. An understanding of the factors that drive innovative product output at the business unit level is critical if

enterprise is to achieve the goal of increased performance.

The results of the research. The enterprise that is entering market with new innovative product must prepare all the processes, which will help to provide strong and stable income. It can be consumer preparation to the new commodity, analysis of market prospects and possibility to accept a commodity or even to provide realization with minimum costs on the trial stage. Innovative product output to the market is the continuous process of all aspects control, which includes forming the attractiveness of new product. It allows taking into account all the aspects, enables opening new segments of the market.

Analysing before said, it is possible to draw conclusion that Ukrainian enterprises still fall behind their foreign competitors on the row of parameters (technical levels, reliability, resource) and also on efficiency of innovative product output to the market. However realizing the above-stated measures, enterprises will be able to move up considerably in the innovative products output, and besides will be able to conquer significant place at the modern high-competition market.

References

1. Carter R. The Seven Cs Effective Supplier Evaluation. // Purchasing and Supply Chain Management. 1995, April. – P. 120.
2. Cooper R.G. New product success in industrial firms // Industrial Marketing Management. 1982. Vol.11. P.215–223.
3. Cooper R.G., Kleinschmidt E.J. An Investigation into the New Product Process: Steps, Deficiencies, and Impact // J PROD INNOV MANAG. 1986; Vol.3. P. 71–85.
4. Lambin JJ Strategic Marketing. European perspective. Ed. With CHF. St. Petersburg.: Science, 1996. P. 165.
5. Parasuraman A., Berry L.L., Zeithaml V.A. Conceptual Model of Service Quality and Its Implication for Future Research. // Journal of Marketing. Vol.49. 1985. P. 67.
6. Porter M. The Impact of Location on Global Innovation. The Global Competitiveness Report. 2002–2003. P. 227.
7. Bazhal Yu.M. Ekonomika innovatsiinykh protsesiv / Ju.M. Bažal/ Visnyk instytutu ekonomichnoho prohozuvannia NAN Ukrainy' 2002 (1). S. 3–17.
8. Peresada A.A. Upravlinnja investycijnym procesom / A.A. Peresada. – K.: Libra, 2002. – 472 s.
9. Solovjov V.P. Innovacijnyj rozvytok rehioniv: pytannja teoriji ta praktyky: Monohrafija / V.P. Solovjov, H.I. Korenjako, V.M. Holovatjuk. — K.: Feniks, 2008. — 224 s.

Література

1. Carter R. The Seven Cs Effective Supplier Evaluation // Purchasing and Supply Chain Management. – 1995, April. – P. 120.
2. Cooper R.G. New product success in industrial firms // Industrial Marketing Management. 1982. Vol. 11. P. 215–223.
3. Cooper R.G., Kleinschmidt E.J. An Investigation into the New Product Process: Steps, Deficiencies, and Impact // J PROD INNOV MANAG. 1986; Vol. 3. P. 71–85.
4. Lambin J.J. Strategic Marketing. European perspective. Ed. With CHF. St. Petersburg: Science, 1996. P. 165.
5. Parasuraman A., Berry L.L., Zeithaml V.A. Conceptual Model of Service Quality and Its Implication for Future Research. // Journal of Marketing. Vol. 49. 1985. P. 67.
6. Porter M. The Impact of Location on Global Innovation. The Global Competitiveness Report. 2002–2003. P. 227.
7. Баžал Ю.М. Економіка інноваційних процесів / Ю.М. Баžал // Вісник інституту економічного прогнозування НАН України. – 2002. – С. 3–17.
8. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
9. Покропивний С.Ф. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : [монографія] / В.П. Соловій, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк. – К. : Фенікс, 2008. – 224 с.

Рецензія/Peer review : 19.7.2013 р. Надрукована/Printed :18.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

СУТНІСТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано позиції авторів щодо змістової характеристики термінів «результативність» та «ефективність» в контексті діяльності підприємства. Розглянуто взаємозв'язок категорій та описано їх вплив на успішне функціонування підприємства. Встановлено спільні та відмінні ознаки результативності та ефективності. Обґрунтована необхідність комплексного показника результативності довгострокового характеру.

Ключові слова: результативність, ефективність, ключові показники діяльності підприємства, стабільний успіх підприємства.

O. RYABKOVA

National University "Lviv Polytechnic"

THE ISSUE OF ENTERPRISE' EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY

This research analyses the authors opinion towards the semantic characteristics of the terms "effectiveness" and "efficiency" in the context of enterprise functioning. It was considered the interrelation between the categories "effectiveness" and "efficiency" and "performance key indicators". It was described an impact these categories have had on the successful functioning of an enterprise and achieving in permanent success. It was pointed out the effectiveness' key meanings; a lower limit of measuring performance indicators, the meaning of performance indicator, and determining these notions is the proof of success. It was found out the common and distinctive features of effectiveness and efficiency. It was set up the necessity of complex performance indicators of long-term character reflecting the enterprise developing progress, also it was set up the necessity of parallel performance evaluation along with the efficiency indicators, playing different roles in the analysis of enterprise functioning.

Keywords: effectiveness, efficiency, key performance indicators, sustainable success of the company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах невизначеності, динамічності, недостатньої прогнозованості загальноекономічних процесів, складності у конкретизації цілеспрямованості функціонування виробничо-господарських систем, необхідність визначення реальної результативності діяльності є визначальною. Цим зумовлюється необхідність уточнення змісту такої категорії, як «результативність», визначення параметрів її прояву, а також її взаємозв'язок з категорією «ефективність».

Аналіз останніх досліджень чи публікацій засвідчує про неоднозначність підходів науковців до змістовності понять «ефективність» і «результативність» діяльності та функціонування сучасних суб'єктів ринкової економіки. Так, наприклад, Р.В. Андрійчук заперечує повну тотожність категорій «результативність» та «ефективність», відмічаючи, що результативність «не існує тільки в якості самостійної» [1, с.5].

Аналізуючи сутнісне наповнення поняття «ефективність», Н.В. Савенко вважає, що її висхідним базисом є поняття «ефект». Ефект, при цьому, розглядається як певна форма результату, тобто за такого підходу поняття «ефективність» виступає похідним від поняття «результативність». Результат науковець пов'язує з обсягом доходу підприємства, а ефект – з прибутком [2, с.157].

Досліджуючи ефективність управління суб'єктами господарської діяльності корпоративного типу, Н.В. Давиденко визначив ефективність як синтетичну характеристику якісної результативності підприємства (виробничої системи), а також управління діяльністю підприємства в цілому [3, с.109].

З.О. Коваль вважає, що результативність виступає одним із базових критеріїв оцінювання ефективності, а абсолютним показником результативності є ефект. Результативність визначається як «співвідношення отриманих наслідків і введених факторів (або причин, призвели до цих наслідків), які визначаються за допомогою співвідношень прибутку до витрат, обсягу виробництва або часу тощо» [4].

А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк у фінансово-економічному словнику визначають термін «ефективність» як «здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють, як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат». Також автори наводять визначення економічної ефективності, яку визначають як «результативність економічної діяльності реалізації економічних програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату» [5]. Тут науковці ототожнюють економічну ефективність із результативністю.

Схожа позиція і у Р.В. Андрійчука, за якою він ототожнює економічну ефективність з економічною результативністю, а також виділяє ще кориснішу результативність, що характеризується позитивними зрушеннями у діяльності підприємства, планово(прогнозно)-фактову результативність, яка визначається зіставленням фактичних показників діяльності підприємства з плановими або прогнозними [1, с.5].

Отже, аналіз досліджень дає змогу стверджувати, що переважна більшість науковців визнають різницю між категорійними поняттями «ефективність» та «результативність». Наявність різних підходів до визначень та взаємозв'язку понять «ефективність» та «результативність» підтверджують складність змістового наповнення цих категорій та актуальність цієї проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення категорії «результативність» та її взаємозв'язок із категорією «ефективність» залишається відкритим і потребує подальшого розвитку і дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування змістового наповнення категорії «результативність», розгляд її взаємозв'язку із категорією «ефективність» та встановлення спільних та відмінних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні ідеї стосовно результативності закладені зарубіжними школами, і саме практика перекладу призвела до застосування схожих, але різних за суттю термінів. Так, в англійській мові використовують терміни «effectiveness», «efficiency» та «performance», які досить часто перекладають на українську мову як ефективність чи результативність. Такий неоднозначний переклад спричиняє плутанину та невизначеність у цих поняттях. Щоб цього уникнути необхідно розставити акценти та визначити, в якому контексті вживаються ці терміни.

Термін «efficiency» перекладається як «ефективність» та акцентує увагу на тому, що процес відбувається без зайвих витрат. Цей термін використовується в контексті зменшення витрат та спрямований на їх мінімізацію.

Термін «effectiveness» пов'язаний з результатом певного процесу, визначається як рівень успішності досягнення бажаного результату та застосовується в контексті збільшення результатів. Він відповідає такому перекладу, як «результативність» і переважно використовується, коли цілі суб'єкта господарської діяльності зрозумілі, узгоджені, визначені у часі та можуть бути вимірні.

Щодо терміна «performance», то в українській мові відсутній його еквівалентний переклад. Згідно зі стандартом ДСТУ ISO 9004:2012 цей термін означає фактори, якими управляє підприємство, що підлягають оцінюванню, та які мають вирішальне значення для досягнення стабільного успіху підприємства [6]. Деякі науковці, наприклад М.М. Панов, вважають, що термін «performance» містить в собі і ефективність, і результативність [7, с.3].

Розмежування понять «результативність» та «ефективність» затверджено і в ДСТУ ISO 9000:2007, де результативність (effectiveness) визначається як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність (efficiency) – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [8].

Забезпечення здатності підприємства вирішувати поставлені завдання та досягати довгострокових цілей є однією з передумов стабільного успіху підприємства. Рівень досягнення цілей визначає показник результативності, а дотримання його високого рівня у поєднанні з відповідним показником ефективності, дає змогу постійно покращувати діяльність підприємства. Саме це, в свою чергу, забезпечує стабільний успіх підприємства. На необхідності паралельного оцінювання показників ефективності та результативності у процесі аналізу діяльності підприємства, але на їх різній ролі зауважує і науковець Л.О. Лігоненко [9, с.214].

І.Г. Павленко ефективність розглядає як комплексну оцінку кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін, а також наголошує на тому, що кінцевою метою ефективності є не тільки результати діяльності, а й неперервність виробничого процесу, пов'язаного із задоволенням потреб як окремих суб'єктів, так і суспільства загалом [10, с.38]. Таким чином шляхом збалансованого і послідовного задоволення потреб та очікувань усіх зацікавлених осіб підприємство здатне досягти стабільного успіху.

Відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9004:2012 до зацікавлених осіб належать фізичні та юридичні особи, що створюють додану вартість для підприємства, а також чи зацікавлені у діяльності підприємства, чи знаходяться під її впливом. Зацікавленими сторонами можуть бути споживачі, власники (акціонери), працівники підприємства, постачальники та партнери, а також суспільство [6].

Взаємозв'язок понять «результативність», «ефективність», ключових показників результативності та їх призначення можна побачити на рис. 1.

На рис. 1 зображено, що для забезпечення результативності ключове значення має певна низка факторів (КФ), що відображаються у певних ключових показниках (КП), які повинні регулярно оцінюватися. Високий рівень результативності відображає високий рівень задоволення потреб та очікувань зацікавлених осіб підприємства, що, в свою чергу, в поєднанні з відповідними показниками ефективності забезпечують досягнення стабільного успіху підприємства.

В контексті діяльності підприємства загалом, результативність спрямована на забезпечення діяльності підприємства. Це підтверджує таке твердження, що будь-яка діяльність підприємства є результативною. Адаже, якщо спиратися на визначення, наведене в ДСТУ ISO 9000:2007, навіть 5-відсотковий ступінь досягнення запланованих результатів є результативною. Але тут постає питання: чи забезпечує цей рівень результативності досягнення цілей підприємства? Ступінь результативності може бути різний, але слід виділити певний діапазон, що забезпечує досягнення цілей підприємства. Ключовими значеннями такого діапазону є мінімально допустиме значення показника результативності та значення показника результативності, що свідчить про успіх (рис. 2).

Очікуване значення результативності діяльності підприємства відображає те, що потреби чи очікування зацікавлених осіб, що встановлені, будуть виконані. Значення нижче мінімально допустимого показника результативності діяльності показує нездатність підприємства задовольнити ці потреби, що

потребує з'ясування причин ситуації та перегляд запланованих показників підприємства. Значення показників результативності вище очікуваного, свідчить про збільшення здатності виконати встановлені очікування, що збільшує ймовірність досягнення стабільного успіху.

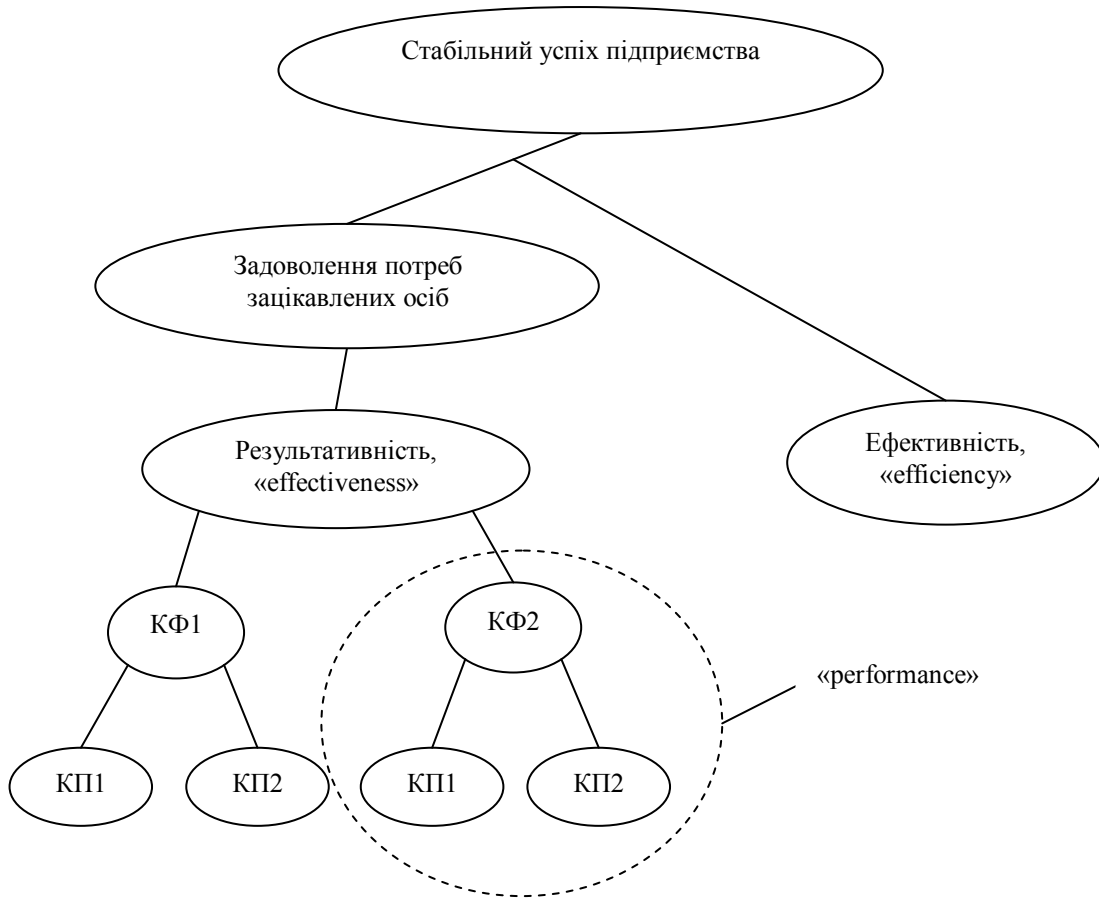


Рис. 1. Графічне відображення зв'язків понять «результативність» та «ефективність»

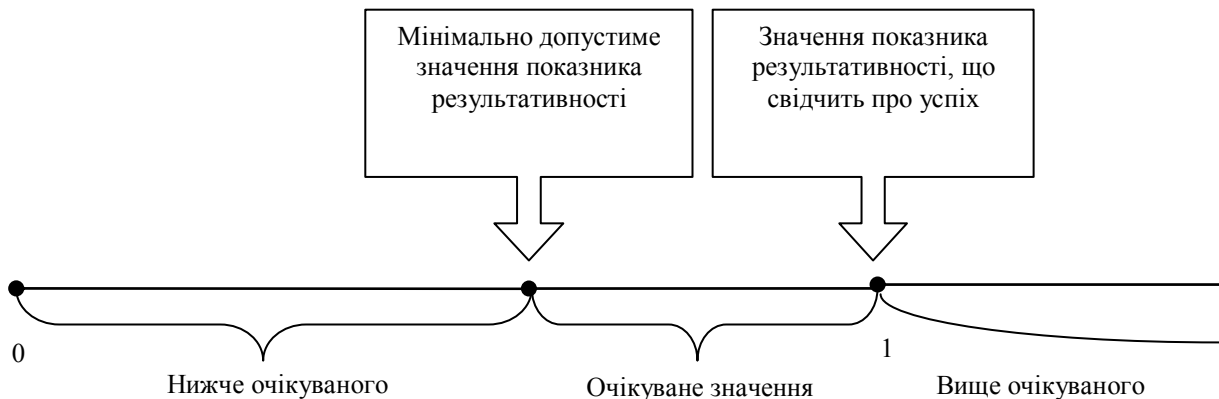


Рис. 2. Графічне відображення ключових значень результативності

Таким чином, зважаючи на вище сказане, можна виділити спільні ознаки показників результативності та ефективності. Їх оцінювання має одну головну мету: здійснення управління діяльністю підприємства на основі отриманих результатів для підвищення ймовірності досягнення ним стабільного успіху. Причому, їх відокремлене оцінювання не дає змоги досягти цієї мети, тому необхідне паралельне оцінювання цих показників. І результативність, і ефективність можуть використовуватися при оцінюванні продукції, послуг, процесів, результатів господарювання, системи менеджменту, що виявляється у їх багатоаспектності. Обидва показники можуть використовуватися на різних рівнях: підприємство загалом, структурний підрозділ, вид діяльності, бізнес-процес, робоче місце, що свідчить про їх багаторівневість.

Можна також виділити певні відмінності між показниками результативності та ефективності. Обидва показники є якісними. Але, якщо певний показник ефективності розглядається як ключовий показник діяльності підприємства, то він може вважатися кількісним. Результативність оцінює результат з точки зору співставлення його із запланованим, а ефективність – із витраченими ресурсами. Відповідно, показник результативності спрямований на збільшення, покращення результату, а показник ефективності –

на зменшення витрат.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В сучасних економічних умовах дотримання необхідного рівня результативності діяльності підприємства не повинно носити короткотерміновий характер, а тому цей показник необхідно встановлювати, виходячи із комплексного показника поточної результативності та рівня потенціалу підприємства. Виходячи із таких передумов, виникає необхідність паралельного оцінювання показників результативності поряд з показниками ефективності, які в процесі аналізу діяльності підприємства показники відіграють різну роль. Перспективами подальших досліджень, на наш погляд, є визначення критеріїв та показників оцінювання результативності діяльності підприємства.

Література

1. Андрійчук Р.В. Оцінка ефективності діяльності підприємства: вартісно-орієнтований підхід (за матеріалами молокопереробних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Р. В. Андрійчук ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. — К., 2010. — 20 с.
2. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення / Н.В. Савенко // Інноваційна економіка. — 2009. — № 2. — С. 153–162.
3. Давиденко Н.М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н.М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії : збірник наукових праць. Серія: економічна. — 2011. — Вип. 35. — С. 108–111.
4. Коваль З.О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З.О. Коваль // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць ; відп. редактор О. Є. Кузьмін. — Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. — С. 348–357.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — [3-є вид., доп. та переробл.]. — Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. — 844 с.
6. Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю : ДСТУ ISO 9004:2012. — [Чинний від 01.05.2013]. — К. : Держспоживстандарт України, 2012.
7. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М. Панов. — М. : Инфра-М, 2012. — 255 с.
8. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів : ДСТУ ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005, IDT). — [Чинний від 01.01.2008]. — К. : Держспоживстандарт України, 2008. — 28 с.
9. Лігоненко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять “ефективність” і “результативність” управління підприємством / Л.О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 10(88). — С. 207–216.
10. Павленко И.Г. Подходы к определению экономической сущности понятия «эффективность» / И.Г. Павленко // Экономика и управление. — 2006. — № 1. — С. 35–38.

References

1. Andriichuk R.V. Otsinka efektyvnosti diialnosti pidpriemstva: vartisno-orientovanyi pidkhid (za materialamy molokopererobnykh pidpriemstv): avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / R. V. Andriichuk ; Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Hetmana. — K., 2010. — 20 s.
2. Savenko N.V. Ekonomichna sutnist efektyvnosti vyrobnytstva pidpriemstva i analiz pidkhodiv do yii vyznachennia / N.V. Savenko // Innovatsiina ekonomika. - 2009. - #2. - S.153-162.
3. Davydenko N.M. Otsiniuvannia efektyvnosti korporatyvnoho upravlinnia aktsionernymy tovarystvamy / N.M. Davydenko // Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii. Zbirnyk naukovykh prats. Serii ekonomichna. — 2011. — Vyp. 35. — S.108–111.
4. Koval Z. O. Otsiniuvannia efektyvnosti vartisno-orientovanoho upravlinnia pidpriemstvom v ekosystemi innovatsii / Z. O. Koval // Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku : [zbirnyk naukovykh prats] / vidpovidalnyi redaktor O. Ye. Kuzmin. - Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2011. - S. 348-357.
5. Zahorodnyi A.H., Vozniuk H.L. Finansovo-ekonomichni slovnyk: tretie vydannia, dopovnene ta pereroblene. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2011. — 844 s.
6. DSTU ISO 9004:2012 Upravlinnia zadlia dosiahnennia staloho uspihu orhanizatsii. Pidkhid na osnovi upravlinnia yakistiu (ISO 9004:2009, IDT). Chynnyi vid 01.05.2013. — K.: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2012.
7. Panov M. M. Otsenka deiatelnosti y sistema upravleniia kompaniei na osnovе KPI / M.M. Panov — M.: Ynfra-M, 2012. — 255 s.
8. DSTU ISO 9000:2007 Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2005, IDT). Chynnyi vid 01.01.2008. — K.: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008. — 28 s.
9. Lihonenko L.O. Dyskusiini pytannia shchodo traktuvannia sutnosti ta spivvidnoshennia poniat “efektyvnist” i “rezultatyvnist” upravlinnia pidpriemstvom / L.O. Lihonenko // Aktualni problemy ekonomiky. - 2008. - #10(88). - S.207-216
10. Pavlenko Y.H. Podkhody k opredeleniyu ekonomicheskoi sushchnosti poniatia «effektyvnost» / Y.H. Pavlenko // Ekonomika y upravleniye. — 2006. — #1. — S. 35–38.

Рецензія/Peer review : 29.7.2013 р.

Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор кафедри обліку та аналізу

Національного університету «Львівська політехніка» Яремко І.Й.

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

УДК 332.3

В.М. БУДЗЯК

Національний університет біоресурсів та природокористування України

О.С. БУДЗЯК

Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління Мінприроди України

ОПТИМІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Стаття присвячена питанням оптимізації несільськогосподарського землекористування. Проаналізовано основні проблеми нераціонального несільськогосподарського землекористування. Обґрунтовано оптимальні площі земель промислового призначення. Розглянуто напрями щодо поєднання галузевого та територіального землекористування. Визначено перспективи оптимізації регіонального несільськогосподарського землекористування. Запропоновано підходи щодо формування багатуокладності територій. Розроблено шляхи вирішення екологічних, економічних та соціальних проблем несільськогосподарського землекористування.

Ключові слова: несільськогосподарське землекористування, оптимізація землекористування, землеволодіння, площі землекористувань.

V. BUDZYAK

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

O. BUDZYAK

State Ecological Academy of Postgraduate Education and Management of Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine

OPTIMIZATION OF REGIONAL NON-AGRICULTURAL LAND TENURE

The article is devoted to the questions of optimization of non-agricultural land tenure. The major problems of misallocation of non-agricultural land have been analysed. The optimal amount of land for industrial use has been substantiated. The directions of combination of sectoral and territorial land tenure have been considered. The prospects of optimization of non-agricultural land tenure have been determined. The approaches to the formation of multistructural territories have been suggested. The ways to solve environmental, economic and social problems of non-agricultural land tenure have been developed.

Key words: non-agricultural land tenure, optimization of land tenure, land tenure, landownership, areas of land use.

Вступ. Сьогодні розвиток несільськогосподарського землекористування базується на ринкових засадах. Це означає постійний перерозподіл землекористувань та землеволодінь між численними суб'єктами земельних відносин. Даний перерозподіл повинен враховувати крім суто економічних чи виробничих ще й екологічні та соціальні аспекти. При цьому характер землекористування стає причиною багатьох екологічних проблем. Власне тому питання охорони земель та їх сталого використання лежать в основі оптимізації землекористування.

Постановка проблеми. Перші роки запровадження ринкових механізмів у сферу землекористування принесло переважно подрібнення вже існуючих землекористувань. Натомість сьогодні цей процес поступово змінюється на зворотній, тобто починає домінувати укрупнення землекористувань. І перший, і другий процес несе в собі численні ризики та проблеми. При цьому в першому випадку ситуація погіршується, оскільки подрібнення землекористувань та землеволодінь переважно супроводжується ще й підвищенням інтенсивності землекористування, а у другому випадку спостерігається переважно екстенсивне землекористування. Таким чином, виникає гостра необхідність щодо розробки заходів та підходів оптимального використання не лише земель сільськогосподарського, але й несільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень. Питанням оптимізації землекористування присвячено багато праць таких науковців, як Дорогунцов С.І., Добряк Д.С., Бабміндра Д.І., Третяк А.М., Сохнич А.Я. та інші. Деякі з науковців розглядають оптимізацію сільськогосподарського землекористування через математичне моделювання [1–3]. При цьому виділяється лише дві стадії такого землекористування, а саме екологічна та економічна і нічого не йдеться про соціальну стадію. Інші науковці розглядають оптимізацію лише використання окремих категорій земель через систему управління. Також існують підходи щодо оптимізації землекористування через систему консервації непридатних або малопридатних земель [4] тощо.

Мета статті. Втім у більшості з цих праць досліджуються лише сільськогосподарське землекористування. У зв'язку з цим основною метою статті є поглиблення теоретико-методичних підходів до оптимізації несільськогосподарського землекористування з врахуванням регіональних особливостей власне землекористування.

Результати. Не завжди удосконалення несільськогосподарського землекористування супроводжується оптимізацією розмірів земельних ділянок навіть при їх об'єднанні. Більше того сьогодні практично не визначеними залишаються розміри несільськогосподарських землеволодінь та

землекористувань. Оптимальність їх розмірів розглядається в кращому випадку з боку максимізації прибутків від їх використання та мінімізації впливу на навколишні території. При цьому жодним чином не враховуються регіональні та навіть територіальні особливості несільськогосподарського землекористування. Відсутність регламентації несільськогосподарських землекористувань веде до надмірного навантаження на земельні ресурси та до їх прискороної деградації.

Відсутність дефіциту земель для несільськогосподарських потреб у більшості регіонів України вимагає розробки варіантів альтернативного використання земель у тому числі і для сільськогосподарських потреб. Така альтернатива повинна будуватися на: захисті найякісніших та найпродуктивніших земель і їх найоптимальнішому та найефективнішому використанні; освоєнні земель на засадах максимальної економії інших ресурсів, енергії та матеріалів; встановленні меж землекористування як екологічних, так і економічних; забезпечення стійкості землекористувань та землеволодінь тощо.

Ситуацію ускладнює постійна зміна як суб'єктів земельних відносин та складу і виду земель і земельних угідь, так і категорій основного цільового призначення земель. Внаслідок цих процесів суттєво змінюється якість самих земель і вони стають менш доступними для експлуатації. Зростання економічної активності та розширення економічної діяльності веде до всебічного, часто не обґрунтованого, розширення площ земель під несільськогосподарське землекористування. Крім цього тиск на ґрунти та землі стає все менш контрольованим та виваженим. Втрачається якість земель та змінюється їх властивості.

Проте не завжди найінтенсивніше використовувані землі стають і найгіршими за якістю. Це можна пояснити тим, що, по-перше, в різних регіонах України є різний запас міцності земель і їх опору до деградаційних процесів та дій, по-друге, в кожному регіоні існують і свої особливості використання земель не лише за одним цільовим призначенням, але й за одним функціональним використанням, по-третє, в окремих регіонах та на окремих територіях реалізуються відповідні упереджувальні заходи, а на інших таких заходів немає і, по-четверте, негативний тиск на земельні ресурси в різних регіонах є різним за своєю тривалістю. Впливає на стан несільськогосподарських землекористувань та землеволодінь і наявність навколо них охоронних чи екологічно стабілізуючих територій. Навіть якщо дані території знаходяться на значній відстані, але вони займають значні площі, то їхній позитивний вплив може прослідковуватися не лише в межах регіону, але й за його межами.

Негативний вплив на землі несільськогосподарського призначення відбувається не залежно від того про які категорії потенційно деградованих чи забруднених земель йде мова [5, 6]. Тобто основне цільове призначення не оберігає землі від деградації і від втрати своїх первинних природних властивостей. Більше того можна прослідкувати негативний антропогенний вплив і на природоохоронних та заповідних територіях з боку, звичайно, навколишніх територій.

Сьогодні структурно майже 1/3 земель в Україні становлять землі несільськогосподарського призначення. При цьому їхня кількість і надалі поступово зростатиме як через економічні, так і через соціальні та екологічні причини. Так, більше половини (близько 60 %) із загальної площі земель несільськогосподарського призначення становлять землі лісогосподарського призначення або землі лісового фонду. Землі, які найбільше експлуатуються, тобто землі забудовані (як житловими, так і не житловими приміщеннями) становлять близько 15 % (табл. 1).

Таблиця 1

Площа земель несільськогосподарського призначення в регіонах України станом на 1.01.12 р., тис. га

Область	Загальна площа	Площа лісів	Забудовані землі	Землі промисловості	Землі транспорту і зв'язку	Землі, які використовуються під відпочинок
1	2	3	4	6	6	7
Автономна Республіка Крим	2608,1	300,1	110,2	5,3	14,9	36,4
Вінницька область	2649,2	379,1	106,9	7,6	26,8	35,0
Волинська область	2014,4	695,1	59,2	3,2	15,3	15,3
Дніпропетровська область	3192,3	192,4	192,5	28,1	33,5	42,7
Донецька область	2651,7	204,0	198,4	29,5	33,7	54,8
Житомирська область	2982,7	1118,5	88,4	5,8	20,3	26,4
Закарпатська область	1275,3	724,3	46,9	2,5	9,3	11,9
Запорізька область	2718,3	119,2	93,3	7,6	19,8	25,0
Івано-Франківська область	1392,7	636,0	62,2	6,5	9,9	16,2
Київська область	2812,1	649,0	126,6	12,1	26,6	39,9
Кіровоградська область	2458,8	184,3	88,8	10,0	16,8	30,5
Луганська область	2668,3	353,1	127,9	14,3	21,2	42,3

1	2	3	4	6	6	7
Львівська область	2183,1	694,4	111,7	10,2	21,3	25,5
Миколаївська область	2458,5	122,0	97,9	5,1	16,3	25,1
Одеська область	3331,3	223,9	129,1	5,9	25,0	37,6
Полтавська область	2875,0	282,5	117,7	11,2	27,3	32,8
Рівненська область	2005,1	802,9	55,8	4,6	13,4	14,8
Сумська область	2383,2	458,9	84,1	8,7	17,5	28,0
Тернопільська область	1382,4	200,8	62,5	3,0	13,7	18,7
Харківська область	3141,8	416,1	121,7	11,9	26,8	42,4
Херсонська область	2846,1	151,5	71,0	4,4	14,6	23,8
Хмельницька область	2062,9	287,3	84,6	5,8	20,9	25,6
Черкаська область	2091,6	338,5	84,0	6,8	17,4	34,5
Чернівецька область	809,6	257,9	39,4	2,0	6,7	13
Чернігівська область	3190,3	738,1	99,8	4,5	20,1	31,5
Україна	60354,8	10601,1	2512,5	221,8	494,6	745,2

Із загальної площі земель несільськогосподарського призначення екологічно стійкими можна вважати лише близько 20–23%. Найбільші площі даних земель спостерігаються на Поліссі та в гірській і передгірській місцевості. Це пов'язано, по-перше, з тим, що на даних територіях природою закладено більші площі екологічно стабілізуючих територій таких як ліси, водоймища, болота тощо. По-друге, дані землі є важкодоступними для промислового використання чи для проживання населення і більшою мірою підходять для розвитку сільськогосподарського виробництва або туристичної чи рекреаційно-оздоровчої діяльності.

Якщо говорити про житлову забудову то найбільшою є її частка у західних та центральних регіонах. Відповідно промислова забудова домінує на сході країни а мінімальною вона є на півночі і півдні країни. Абсолютна більшість (більше 2/3) забудованих земель зосереджено в населених пунктах і особливо в містах. Незважаючи на дефіцит земель у містах під забудову досі не розроблено дієвих механізмів щодо визначення економічної цінності власне міських земель. Також не часто реалізується політика повторної забудови міських земель основною метою, якої є не лише підвищення ефективності використання власне земель та їх економії, але й підвищення цінності даних земель. Наслідком цього є низька щільність забудови, яка у більшості випадків не перевищує 40 % від нормативних значень.

Не зважаючи на закриття значної кількості промислових підприємств та їх перепрофілювання, в першу чергу це стосується оборонної промисловості, вільних площ земель практично не збільшилось. Тобто дані землі майже не використовуються, але відносяться до забудованих та найбільш інтенсивно використовуваних земель. Більше того в багатьох промислових підприємства із зміною структури виробництва та спеціалізації реально зменшилась потреба в земельних ресурсах. Власне тому для уточнення площ таких земель і для визначення реального антропогенного навантаження на земельні ресурси у більшості регіонів країни слід здійснити відповідну інвентаризацію.

У багатьох містах діють так звані брудні виробництва. При цьому дані виробництва внаслідок розширення меж населених пунктів опинилися майже в центрі відповідних населених пунктів. Це не лише не сприяє екологічній безпеці довкілля, але й знижує цінність навколишній земель, звужуючи їх можливе функціональне та навіть цільове використання. До того ж дрібні та різноманітні виробництва в населених пунктах сьогодні в кращому випадку приносять мінімальну вигоду місцевим громадам. В той час як крупним виробництвам не вистачає земель, як в містах, так і поза ними, так, поза межами міст такому укрупненню виробництв заважає надмірне використання земель для сільськогосподарського виробництва.

Інвестиційно привабливі міські землі переважно перебувають у державній або комунальній власності. Потрапляючи в приватну власність такі землі в кращому випадку використовуються для житлової забудови, тобто не раціонально. В іншому випадку приватні землевласники використовують вартісну міську землю для розвитку тих видів господарської діяльності, які приносять швидкий та максимальний прибуток.

Зрозуміло, що екологічно безпечні виробництва хоча й можуть принести значний прибуток, але цей прибуток швидко одержати не можливо. Існують випадки, коли приватні землевласники використовують міські землі для не виробничої сфери, а наприклад для сфери послуг, наприклад для будівництва розважальних закладів чи об'єктів торгівлі або ж для соціальної сфери, наприклад будівництва житла.

Найбільш доцільно використовувати міські землі для забезпечення людей найбільш дефіцитними

товарами та послугами. Наприклад у випадку із товарами правильним буде створювати нові екологічно безпечні промислові виробництва. При цьому такі виробництва слід розвивати на місці вже існуючих екологічно шкідливих або економічно неефективних без освоєння нових земель.

Часто надмірна концентрація житлових будівель практично не супроводжується будівництвом об'єктів соціальної сфери обслуговування населення, наприклад навчальні та дошкільні заклади, заклади культури та лікарняні заклади. Більше того житлове будівництво часто не забезпечується відповідними транспортними та телекомунікаційними мережами. Для житлової забудови практично не використовується вже не раціонально забудовані землі, тобто землі з не достатньо щільно забудованими будівлями та спорудами або ж із спорудами, які вже вичерпали свій фізичних ресурс і перебувають в аварійному або передаварійному стані.

Загалом раціональному міському землекористуванню сприятимуть наступні заходи: заміна старих будівель та зміна старих виробництв новими більш екологічно безпечними та компактними; створення резервних територій в населених пунктах та поза ними; планування міської забудови та розвитку міської інфраструктури; здійснення приміського зонування території; надання рівних прав державним, громадським та приватним суб'єктам-землекористувачам; розробка стимулюючих механізмів щодо ущільнення території та її екологічно безпечного використання тощо.

Нині чи не основним завданням в Україні стоїть збереження унікальних ґрунтів, які розміщені практично у всіх регіонах країни. Таке мозаїчне розташування особливо цінних ґрунтів значно ускладнює розробку заходів щодо їх охорони, збереження та відтворення. До того ж часто землі із цінними ґрунтами розташовані поблизу промислово небезпечних об'єктів.

Особливо небезпечними є різного роду забруднення ґрунтів, наприклад радіоактивне та хімічне. Дані забруднення, на відміну, від деградаційних процесів (ерозії, заболочування, засолення тощо) повною мірою залежить від антропогенної діяльності. Власне тому, принаймні, такого роду небезпеку можна якщо не повністю ліквідувати, то звести до мінімуму. Проте і цього не зроблено в жодному із регіонів.

У більшості випадків збереження земель і ґрунтів сьогодні зводиться до, по-перше, оптимізації структури земель різних категорій і, по-друге, до застосування виробничих технологій, які забезпечують підвищення та збереження якості земель і ґрунтів. Найбільш складною є ситуація із збереженням земель промисловості. Площі даних земель необхідно оптимізувати. Власне тому пропонується оптимальну площу земель промислових підприємств (Оп) визначати за формулою:

$$Оп = Фп - Мп, \quad (1)$$

де Фп – фактична площа земель промислових підприємств, Мп – максимально можлива площа економії земель.

Відповідно максимально можлива площа економії земель визначається за формулою:

$$Мп = Уп * Кп, \quad (2)$$

де Уп – площа максимального ущільнення земель одного промислового підприємства (Уп=0,4га), Кп – кількість промислових підприємств.

Результати розрахунків занесено в таблицю 2.

Таблиця 2

Площі земель промислових підприємств станом на 1.01.12 р.

Область	Кількість промислових підприємств, од.	Середня площа земель промислового підприємства, га	Оптимальна площа земель промислових підприємств, тис. га
1	2	3	4
Автономна Республіка Крим	1346	3,9	4,8
Вінницька область	2054	3,7	6,8
Волинська область	835	3,8	2,9
Дніпропетровська область	10262	2,7	24,0
Донецька область	3367	8,8	28,2
Житомирська область	1295	4,5	5,3
Закарпатська область	1120	2,2	2,0
Запорізька область	5935	1,3	5,2
Івано-Франківська область	1658	3,9	5,8
Київська область	2506	4,8	11,1
Кіровоградська область	1594	6,3	9,4
Луганська область	1538	9,3	13,7
Львівська область	2443	4,1	9,7
Миколаївська область	984	5,2	4,7
Одеська область	1742	3,4	5,9
Полтавська область	1387	8,1	10,5
Рівненська область	715	6,4	4,3

1	2	3	4
Сумська область	986	8,8	8,3
Тернопільська область	1248	2,4	2,5
Харківська область	1795	6,6	11,2
Херсонська область	1029	4,3	4,0
Хмельницька область	1704	3,4	5,1
Черкаська область	1248	5,4	6,3
Чернівецька область	1315	1,5	1,5
Чернігівська область	963	4,7	3,2
Україна	51069	4,3	201,4

Нажаль цих заходів у багатьох регіонах України сьогодні вже не достатньо. Натомість необхідно оптимізувати не категорії земель і навіть не види земель чи угідь на предмет збереження їх екологічної стійкості, а слід оптимізувати окремі землекористування, землеволодіння та навіть окремі земельні ділянки. До того ж застосування землеохоронних та землезберігаючих технологій повинно підпорядковувати не тільки вирішенню вузьких галузевих завдань, але й вирішенню регіональних та територіальних проблем.

Оскільки в нашій країні особлива увага відводиться розвитку приватної форми власності на землю, то необхідно цей розвиток підпорядкувати вирішення не лише певних індивідуальних (приватних) цілей та завдань, але й вирішенню, принаймні, найбільш гострих соціальних та громадських питань. Тобто слід говорити про свого роду оптимізацію розвитку землеволодінь різних форм власності та оптимізацію інтересів землевласників різних форм власності. Вирішення даних проблем сьогодні дозволить запобігти виникненню багатьох земельних, майнових та економічних конфліктів в майбутньому.

Видається за доцільне визначати в кожному із регіонів зони або території, де з найменшими затратами трудових, земельних та інших ресурсів можна отримати максимальний економічний ефект. В той час як на найбільш уразливих до антропогенного впливу територіях слід максимально обмежити господарську діяльність. Це дозволить створити умови щодо відновлення вже деградованих земель різних категорій та їх охорони, а також розробити принципи територіальної організації землекористувань та землеволодінь.

Будь-яка територія, навіть екологічно стабільна та з економічно ефективним несільськогосподарським землекористуванням потребує обліку своїх екологогосподарських властивостей та визначення екологічної стійкості. При цьому ведення господарської діяльності на певній території повинно бути максимально адаптивним. Перерозподіл земель між категоріями повинен бути направлений на забезпечення землеохоронного напрямку на дані території. Необхідно захищати від вилучення найбільш цінні землі.

Також слід зберегти баланс між розвитком певних видів господарської діяльності та розвитком виробничої і соціальної інфраструктури певної території. Доцільно зберегти та покращувати вже існуючі стійкі елементи організації території, наприклад такі як транспортні мережі, лісосмуги, природно-стабілізуючі об'єкти тощо. Слід обґрунтовувати перспективи розвитку території та регіону з врахуванням комплексного використання земельних та інших природних ресурсів. Організація території повинна базуватися на організації територій несільськогосподарських підприємств і об'єктів та відобразитися у формуванні певних обмежень і обтяжень в землекористуванні.

Потрібно приділяти особливу увагу і формуванню багатокладності власне території. Допомогти в цьому зможе: визначення цільових завдань в несільськогосподарському землекористуванні; поглиблення масштабів розроблених задач в землекористуванні; диференціація регіональних територіальних земельно-майнових комплексів; поділ землекористувань з різним ступенем антропогенного та техногенного навантаження; підвищення мотивації землекористувачів та землевласників для ефективного та сталого землекористування; освоєння інноваційних факторів раціонального землекористування тощо.

При цьому слід виділяти несільськогосподарські землекористування, які відіграють ключову роль в формуванні сталого регіонального землекористування та типові несільськогосподарські землекористування. Розподіл даних несільськогосподарських землекористувань та землеволодінь повинен підпорядковуватися цілям щодо формування галузевого комплексу, просторового базису, ландшафтного різноманіття, раціональній експлуатації корисних копалин. Відповідна галузь господарювання повинна бути збалансована за площами та якістю використовуваних земель. Крім цього слід враховувати і направленість несільськогосподарської діяльності, наприклад: містобудівну, природоохоронну, промислово-лісгосподарську, рекреаційно-оздоровчу, промислово-видобувну тощо.

Зміна напрямів та способів несільськогосподарського землекористування повинна супроводжуватися певними етапами. Це можуть бути етапи щодо створення ефективних землекористувань та землеволодінь або ж етапи відтворення чи охорони земель тощо. Регіональне землекористування має формуватися і в залежності від існуючих обмежень та режиму господарської діяльності, а також враховувати наявність унікальних чи цінних як природних, так і антропогенно створених об'єктів на тих чи інших категоріях земель.

Слід вдало поєднувати як функціональне, так і галузеве несільськогосподарське землекористування.

Це можна зробити або на рівні існуючих категорій земель або на рівні природно чи антропогенно сформованих територій. У першому випадку для кожної категорії земель необхідно обґрунтувати всі можливі види функціонального використання земельних ділянок та способи їх одночасного або багатofункціонального використання. В другому випадку функціональне використання земель повинно формуватися для забезпечення успішного виконання відповідних господарських чи природоохоронних цілей.

У свою чергу існуюче функціонально-галузеве землекористування необхідно класифікувати за критерієм адміністративно-територіального статусу, ієрархічними рівнем управління територією, умовами функціонування землекористувань та землеволодінь. Перший критерій пов'язаний із виконанням загальнодержавних завдань на рівні певного регіону чи території, наприклад збереження особливо цінних ґрунтів та природних об'єктів (лісів, водоймищ, гірських та інших ландшафтів тощо). Другий критерій зумовлений вибором суб'єктів земельних відносин відповідної системи управління землекористуванням, наприклад вибір системи сталого або системи інтенсивного (виснажливого) проте економічно більш ефективного використання земель. Третій критерій зумовлений рівнем ресурсного забезпечення існуючих землекористувань та землеволодінь, а саме його складом, величиною, ступенем освоєння тощо.

Успішне вирішення екологічних проблем при регіональному несільськогосподарському землекористуванні потребує максимального врахування економічних, соціальних та навіть історичних аспектів та власності, які склалися при використанні земель. Власне на цій основі і повинні самоорганізовуватися несільськогосподарські землекористування та землеволодіння.

Розвиток відносин власності покликаний, насамперед децентралізувати систему управління землекористуванням, але без обґрунтованої альтернативи. Ситуацію лише ускладнило урізноманітнення як форм власності на землі несільськогосподарського призначення, так і форм господарювання на цих землях. До того ж створюються певні переваги для приватної форми власності в несільськогосподарському землекористуванні.

Врахування соціальних аспектів при несільськогосподарському землекористуванні пов'язано, в першу чергу, із забезпеченням справедливого та рівного доступу до володіння та користування землями несільськогосподарського призначення для всіх суб'єктів не лише земельних відносин, але й інших соціально-економічних відносин.

Сьогодні економічні аспекти при несільськогосподарському землекористуванні домінують і над екологічними і над соціальними. Це веде не лише до погіршення стану земель, але й до втрати можливостей переходу в майбутньому на інші більш екологічно безпечні та соціально справедливі напрями використання земельних ресурсів. Держава поступово втрачає свою організаційну та регулюючу роль в сфері несільськогосподарського землекористування.

Більшість категорій земель несільськогосподарського призначення мають не чіткий та до кінця не сформований правовий режим [7]. До того ж порядок використання таких земель часто порушується, а саме таке порушення практично не несе жодних суттєвих наслідків для самих землекористувачів-порушників. Більше того порушується навіть приналежність окремих земель до певних категорій та до певних форм господарювання, наприклад внаслідок самозахоплення відповідних земельних ділянок.

Сьогоднішня ситуація із регіональним несільськогосподарським землекористуванням вимагає негайної розробки заходів щодо виконання землями несільськогосподарського призначення покладених на них господарських та соціально-економічних функцій і цілей. Зокрема необхідно забезпечити оптимальне розміщення на землях несільськогосподарського призначення відповідних господарських об'єктів, їх функціональне та стає використання.

Більшості землям несільськогосподарського призначення притаманна функція планування та забудови. Це, в свою чергу, вимагає розробки регіонально орієнтованої територіальної схеми планування території, проекту її забудови та розподілу (перерозподілу), а також плану земельно-господарського устрою власне території. На основі цієї документації встановлюються, як межі відповідних територій, наприклад територій промислових підприємств або територій населених пунктів, так і напрями майбутнього використання земель в цих межах.

При цьому слід враховувати і стадії щодо несільськогосподарського використання земель, наприклад: стадія освоєння земель; стадія їх раціонального використання; стадія поліпшення якості власне земель. Поділ земель слід здійснювати, як за категоріями та видами, так і за формами власності. Відповідно заходи щодо поліпшення структури земель та їх складу повинні бути не лише організаційними, але й правовими та фінансовими.

Важливо покращувати вже існуючі регіональні правила щодо забудови земель та розробити аналогічні правила щодо регіонального земельного устрою [8]. Допомогти в цьому зможе удосконалення підходів щодо зонування земель, а саме проведення його не лише в межах, але й поза межами населених пунктів. Це в свою чергу дозволить уточнити правий режим земель несільськогосподарського призначення, які розташовані за межами населених пунктів. Так, зонування земель за межами населених пунктів дозволить визначити допустимі види використання земель, у тому числі і види їх забудови, сприятиме уточненню меж земель однакового функціонального та цільового використання, а також власне режиму використання відповідних земель. Внаслідок цього можна буде розробити більш ефективні заходи щодо управління регіональним несільськогосподарським землекористуванням.

Висновок. Таким чином, оптимальні форми та розміри несільськогосподарських землекористувань повинні формуватися на основі якісних систем планування та управління землекористуванням. Допомогти в цьому зможуть відповідні інституціональні перетворення. До їх числа слід віднести удосконалення законодавчої бази несільськогосподарського землекористування на рівні окремих регіонів; формування нових ринкових інститутів в земельній сфері; розширення кількості якісних видів послуг для суб'єктів земельних відносин тощо.

При цьому найбільш перспективними для подальших досліджень є теоретико-методичні підходи до оптимізації окремих земельних ділянок різного цільового призначення. Забезпечить дані зміни розробка не лише правових, але й директивних та регуляторних документів в існуючій системі землекористування.

Література

1. Курильців Р.М. Механізм формування раціонального використання і охорони земель на регіональному рівні : [монографія] / Р.М. Курильців. – Львів : Каменяр, 2007. – 155 с.
2. Сохнич А.Я. Оптимізація землекористування в умовах реформування земельних відносин / Сохнич А.Я. – Львів : Українські технології, 2000. – 108 с.
3. Розумний І.А. Еколого-економічне вивчення та екологобезпечне використання сільськогосподарських угідь (науково-методичні та практичні аспекти) / Розумний І.А. – К. : Ін-т землеустрою, 1996. – 186 с.
4. Новаковський Л.Я. Консервація деградованих і малопродуктивних орних земель України / Л.Я. Новаковський, О.П. Канащ, В.О. Леонєць // Вісник аграрної науки. – 2000. – № 25. – С. 15–23.
5. Сучасна земельна політика України : монографія / [А.Д. Юрченко, Л.Д. Греков, А.М. Мірошніченко, А.В. Кузьмін]. – К. : Інтертехнологія, 2009. – 260 с.
6. Сучасний стан земельної реформи в Україні / [А.С. Даниленко та ін.]. – К. : Урожай, 2005. – 100 с.
7. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання / А.М. Третяк, Д.І. Бабміндра. – К. : ТОВ "ЦЗРУ", 2003. – 143 с.
8. Третяк А.М. Оптимізація землекористування в умовах реформування земельних відносин на регіональному рівні: на прикладі Карпатського регіону України / А.М. Третяк, З.С. Хапіцька. – Чернівці : Прут, 1996. – 104 с.

References

1. Kuril'civ R.M. Mehanizm formuvannja racional'nogo vikoristannja i ohoroni zemel' na regional'nomu rivni : [monografija] / R.M. Kuril'civ. – L'viv : Kamenjar, 2007. – 155 s.
2. Sohnic A.Ja. Optimizacija zemlekoristuvannja v umovah reformuvannja zemel'nih vidnosin / Sohnic A.Ja. – L'viv : Ukraïns'ki tehnologij, 2000. – 108 s.
3. Rozumnij I.A. Ekologo-ekonomichne vivchennja ta ekologobezpechne vikoristannja sil'skogospodars'kih ugid' (naukovo-metodichni ta praktichni aspekti) / Rozumnij I.A. – K. : In-t zemleustroju, 1996. – 186 s.
4. Novakovs'kij L.Ja. Konservacija degradovanih i maloproduktivnih ornih zemel' Ukraïni / L.Ja. Novakovs'kij, O.P. Kanash, V.O. Leonec' // Visnik agrarnoi nauki. – 2000. – № 25. – S. 15–23.
5. Suchasna zemel'na politika Ukraïni : monografija / [A.D. Jurchenko, L.D. Grekov, A.M. Miroshnichenko, A.V. Kuz'min]. – K. : Intertehnologija, 2009. – 260 s.
6. Suchasnij stan zemel'noi reformi v Ukraïni / [A.S. Danilenko ta in.]. – K. : Urozhaj, 2005. – 100 s.
7. Tretjak A.M. Zemel'ni resursi Ukraïni ta ih vikoristannja / A.M. Tretjak, D.I. Babmindra. – K. : TOV "CZRU", 2003. – 143 s.
8. Tretjak A.M. Optimizacija zemlekoristuvannja v umovah reformuvannja zemel'nih vidnosin na regional'nomu rivni: na prikladi Karpats'kogo regionu Ukraïni / A.M. Tretjak, Z.S. Hapic'ka. – Chernivci : Prut, 1996. – 104 s.

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 21.8.2013 р.

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Показано вплив державно-приватного партнерства на соціально-економічний розвиток регіонів. Досліджено механізм партнерської системи взаємодій між регіональною владою та бізнес-структурами. Визначено чинники, які позитивно впливають на підвищення ефективності співпраці та обґрунтовано перспективні форми функціонування державно-приватного партнерства в умовах активізації інноваційних відносин на сучасному етапі розвитку суспільства.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, форми взаємодії, структура регіональної політики, партнерські відносини влади і бізнесу, державно-приватне партнерство.

A. BERZHANIR

Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS

The influence of public-private partnerships for social and economic development of the regions in the implementation of projects aimed at economic growth and improve people's lives. It is shown that the improvement of partnership and the formation of new structures in the economic system in today's economy provides attracting private investment, the development of social infrastructure, improving social standards of society. The mechanism affiliate of interactions between regional authorities and businesses whose purpose is to ensure their interests. These factors have a positive impact on improving the efficiency of cooperation and operation substantiates promising forms of public-private partnerships in innovation enhance relations at the present stage of development of society.

Key words: corporate social responsibility, forms of interaction, the structure of regional policy, forms of business support, partnership of government and business, public-private partnerships.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин актуальною є співпраця держави та приватних бізнес-структур, однією із моделей якої є державно-приватне партнерство (ДПП). В багатьох країнах уже накопичений чималий досвід його ефективного функціонування, що дозволяє вирішувати значні соціальні та економічні проблеми шляхом об'єднання ресурсів державного та приватного секторів.

Удосконалення механізму ДПП і формування нових структур в економічній системі в сучасних умовах забезпечує залучення в економіку приватних інвестицій, розвиток соціальної інфраструктури, підвищення соціальних стандартів суспільства тощо.

Особливу значущість державно-приватне партнерство має на регіональному рівні, де реалізуються конкретні проекти соціально-економічного розвитку, спрямовані на розвиток економіки та покращення життя людей. Тому важливо досліджувати та удосконалювати механізми та форми дієвої співпраці влади та капіталу.

Складність питань, пов'язаних з функціонуванням ДПП на сучасному етапі обумовлена невисоким рівнем економічного розвитку країни, фінансово-економічною кризою та низкою інших проблем економічного, політичного та соціального характеру. У зв'язку з цим перед економічною наукою постає необхідність всебічного теоретико-методологічного аналізу ситуації, що склалася у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в сучасній економіці і його ролі у формуванні ефективної конкурентноспроможної економічної системи країни постійно знаходяться в полі зору багатьох вчених-економістів.

Сутність державно-приватного партнерства, його роль та вплив на становлення взаємодії бізнесу і влади досліджували зарубіжні науковці: Л. Абалкін, П. Боуф, В. Варнавський, Дж. Кейнс, Р. Коуз, В. Михеев, С. Перегудов, П. Самуельсон, М. Фрідмен, Ф. Шамхалов, В. Якунін, Є. Ясін та інші.

У вітчизняній економічній науці дослідженням державно-приватного партнерства та його впливу на процеси модернізації економіки займалися А. Гальчинський, В. Гесць, Б. Данилишин, Б. Кваснюк, П. Леоненко, М. Туріяньска, В. Тарасевич, А. Чухно, Л. Федулова, С. Юрій та інші.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Проте, недостатньо вивчені механізми функціонування державно-приватного партнерства та взаємодія місцевих органів влади з підприємцями. Потребують детального аналізу питання оптимізації інституційних перетворень як одного з найважливіших чинників раціоналізації взаємодії між державою та бізнесом на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі державно-приватного партнерства у соціально-економічному розвитку регіонів, обґрунтування перспективних форм його функціонування в умовах активізації інноваційних відносин на сучасному етапі розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подальший розвиток економіки, необхідність підвищення соціальної відповідальності бізнесу є передумовами для впровадження державно-приватного партнерства як ринкового інституту. Воно спрямоване на те, щоб на основі рівноправного співробітництва забезпечити баланс соціально-економічних інтересів різних прошарків суспільства і реальну участь

соціальних партнерів у розробці та реалізації соціально-економічної політики.

Державно-приватне партнерство – це система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, у якій останній надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менша, аніж при використанні механізмів приватизації. При цьому, захист державних та комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів [1].

Деякі українські вчені обґрунтовують широке розуміння ДПП, розглядаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності й прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [2].

Аналізуючи особливості становлення співпраці держави та бізнесу на регіональному рівні, насамперед, необхідно виходити з того, що регіон – це не просто частина країни, а підсистема економіки, що володіє особливими природнокліматичними, суспільно-політичними та соціально-економічними характеристиками. Регіональна політика завжди поєднує елементи, притаманні державній політиці загалом, і особливе, специфічне, те, що має місце в конкретному регіоні. Однак можна констатувати, що далеко не всі регіони повною мірою оволоділи партнерством як інструментом управління розвитком економіки, не оцінили належним чином його можливості з комплексного вирішення соціально-економічних проблем конкретних територій.

Структуру регіональної політики взаємодії держави та бізнесу можна визначити так:

- цілі, які має намір реалізувати держава у взаємодії з бізнесом;
- ефекти, що відображають інтереси держави;
- критерії вибору учасників взаємодії органів влади та бізнесу;
- умови взаємодії держави і бізнес-груп;
- принципи взаємодії держави і бізнесу [3].

Важливим у такій співпраці є те, що різноманітні форми державної підтримки підприємництва (субсидії, дотації, податкові пільги тощо) на регіональному рівні призначені для підвищення привабливості бізнесової діяльності або території за рахунок зниження витрат бізнесу і відповідного збільшення приватних інвестицій. Принципове значення має визначення та погодження інтересів, які стають фундаментом для партнерської діяльності. На сучасному етапі розвитку держави це може бути: створення нових робочих місць, забезпечення населення новими товарами і послугами, розвиток соціальної інфраструктури тощо.

Вплив держави на бізнес для формування прогресивної структури регіональної економіки отримав реалізацію в сучасних державних програмах. У 2010 році Указом Президента України „Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку” визначені стратегічні напрямки, під час реалізації яких може бути використано принцип державно-приватного партнерства: „Доступне житло” (будівництво доступного житла), „Нове життя” (нова якість охорони материнства та дитинства), „Чисте місто” (система комплексів з переробки твердих побутових відходів), „Якісна вода” (забезпечення населення якісною питною водою), „Відкритий світ” (створення інформаційно-комунікаційної освітньої мережі національного рівня на базі технологій радіозв'язку четвертого покоління), „Місто майбутнього” (формування стратегічного плану та системи проектів розвитку міста) та інші [4].

В умовах становлення державно-приватного партнерства домінуючою має бути партнерська система взаємодій з такими принципами:

- Обмін ресурсами як основа взаємин. Бізнес отримує „особливі умови” (звільнення від регіональних податків та інші пільги) і доступ до додаткових економічних ресурсів (дешеві кредити, участь у державних програмах тощо), а представники влади можуть розраховувати на фінансування бізнесом програм соціального та економічного розвитку регіону, на участь регіонального бізнесу в реалізації пріоритетних національних проектів.

- Ефективність бізнесу як умова консенсусу бізнесу і влади. Неефективний бізнес не може входити в модель партнерських відносин.

- Спільна розробка комплексних програм соціального та економічного розвитку регіону. Бізнес на самому початку свого функціонування в регіоні повинен чітко усвідомлювати стратегічні цілі і завдання розвитку регіону для формування ефективних моделей ведення бізнесу.

Важливе значення у взаємодії органів влади та бізнесу на рівні регіону має інститут соціальної відповідальності бізнесу. У реальній дійсності відбувається активне формування стійких соціально прийнятних стандартів поведінки бізнес-структур у напрямку соціальної відповідальності, які підтримуються органами влади і самоврядування. При цьому саме на місцевому рівні особливого значення набуває необхідність врахування інтересів влади, бізнесу і населення.

Однією з найсерйозніших проблем подальшого позитивного розвитку таких взаємин є недостатня розробка інструментальних форм взаємодії суб'єктів економічного простору регіону (центрального і регіональних органів влади та бізнес-суб'єктів). В сучасних умовах основним інструментом узгодження інтересів є угоди про принципи взаємодії. Метою таких угод є встановлення партнерських відносин влади і

підприємств та підвищення соціальної відповідальності бізнесу. Предметом угод є заходи, спрямовані на досягнення балансу інтересів, взаємної зацікавленості сторін та інформаційної відкритості (наприклад, публічне оголошення рейтингу якості взаємодії приватних компаній і влади, який дозволить компаніям позиціонувати себе як соціально-відповідальні, а регіональної влади – оцінювати рівень взаємодії з бізнесом).

Бізнес, який діє в різних регіонах країни, є неоднорідним за багатьма істотними характеристиками: потенціалом, рівнем розвитку конкурентного середовища, ступенем залежності від дій органів державної влади, відповідності перспективним векторам розвитку економіки тощо. Тому економічне зростання в регіоні відбувається нерівномірно – виділяються точки зростання, здатні ініціювати позитивний ефект розвитку у широкому спектрі сегментів економіки. Такі точки з'являються як результат і спонтанного розвитку бізнесу, і цілеспрямованого вибору, і підтримки державою. Тому найважливішим імперативом регіональної політики стає відмова від пристосування до існуючої структури бізнесу і перехід до її активної трансформації в бажаному напрямку. У зв'язку з цим перед органами державної влади ставиться завдання підтримки сформованих фірм і корпорацій та визначення і інституційного оформлення перспективних підприємницьких структур.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, держава, поставивши перед собою завдання поступального економічного розвитку, повинна здійснювати діяльність, спрямовану на створення чітких механізмів співпраці з бізнесом. Соціально-економічна політика в регіонах на основі державно-приватного партнерства реалізовується за допомогою взаємопов'язаних дій державних та регіональних органів влади. Передусім, необхідна систематична підтримка бізнесу, що реалізує конкурентні переваги території. Також важливим є сприяння розвитку перспективних видів бізнесу, який функціонує в регіоні.

Усе це забезпечить подолання нерівномірностей у соціальному розвитку окремих регіонів та гармонізацію економічних інтересів різноманітних суб'єктів господарської діяльності. Створення ефективної системи правових та інституціональних умов для розвитку державно-приватного партнерства на рівні регіонів стане основою для вирішення багатьох соціальних проблем в державі.

Література

1. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України „Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні” / Б.М. Данилишин / Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system>.
2. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 48.
3. Рисин И.Е. Содержание региональной политики взаимодействия государства и бизнеса / И.Е. Рисин, Ю.И. Трашчевский // Вестник ВГУ. Экономика и управление. – 2004. – № 1. – С. 56.
4. Указ Президента України „Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку” від 8.09.2010 року №895/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

References

1. Danylyshyn B.M. Analiz rehuliatornoho vplyvu pry vprovadzhenni Zakonu Ukrainy "Pro zahalni zasady rozvytku derzhavno-privatnoho partnerstva v Ukraini" // Departament investytsiinoi ta innovatsiinoi diialnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system>.
2. Pavliuk K. V. Sutnist i rol derzhavno-privatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy / K. V. Pavliuk, S. M. Pavliuk // Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp. 17. – С. 48.
3. Rysyn Y.E., Trashchevskiy Yu.Y. Soderzhanye rehyonalnoi polytyky vzaymodeistviya hosudarstva y byznesa / Y.E. Rysyn, Yu. Y. Trashchevskiy // Vestnyk VHU. Ekonomyka y upravlenye. – 2004. – № 1. – S. 56.
4. Ukaz Prezydenta Ukrainy „Pro zakhody shchodo vyznachenniai realizatsii proektiv iz priorytetnykh napriamiv sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku” vid 8.09.2010 roku № 895/2010 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

Рецензія/Peer review : 24.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства, фінансів, обліку і аудиту
Уманського державного педагогічного університету ім. П.Тичини Музиченко А.С.

БІЗНЕС-АНАЛІТИЧНА ПЛАТФОРМА DEDUCTOR ЯК ІНСТРУМЕНТ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ РЕГІОНІВ

Проведено кластеризацію українських регіонів за соціально-економічними показниками 2011 та 2012 років на 2, 3 та 4 кластери. Кластеризація проводилася за допомогою карти Кохонена та алгоритму k-means в бізнес-аналітичній платформі Deductor.

Ключові слова: Deductor, кластеризація, карта Кохонена, k-means, соціально-економічні.

M. ZAVERACH
Khmelnitsky National University

BUSINESS ANALYTICAL PLATFORM DEDUCTOR AS A INSTRUMENT FOR CLUSTERIZATION OF UKRAINIAN REGIONS

The clusterization of Ukrainian regions on 2, 3 and 4 clusters by socio-economic indicators in 2011 and 2012 was carried out. The clusterization was realized by Kohonen's maps and k-means clustering using business analytical platform Deductor. Comparison of results of clusterization on 2 clusters obtained by different algorithms by socio-economic indicators in 2011 and 2012 has been demonstrated similar properties of same clusters. No clear division of Ukrainian regions on clusters "East-West", "North-South" was observed. It is shown that the distribution of Ukrainian regions on clusters was equal by clusterization on 3 clusters. The clusterization on four clusters exhibits, that the distribution of Ukrainian regions on clusters depends on clusterization algorithm and initial data. In this case using of processor of clusters profiles in taking decisions to classify profiles in taking decisions to classify profiles a region on correspondent cluster was proposed.

Keywords: Deductor, clusterization, Kohonen's maps, k-means clustering, socio-economic indicators

Аналіз інформації є невід'ємною частиною ведення бізнесу і одним з важливих чинників підвищення його конкурентоспроможності. При цьому в переважній більшості випадків усе зводиться до застосування одних і тих же базових механізмів аналізу. Вони є універсальними і застосовні до будь-якої предметної області, завдяки цьому є можливість створення уніфікованої програмної платформи, в якій реалізовані основні механізми аналізу. Data Mining – це не один, а сукупність великого числа різних методів виявлення знань. Всі задачі, вирішувані методами Data Mining, можна умовно розбити на п'ять класів: класифікація, кластеризація, регресія, асоціація та послідовні шаблони. Кластеризація – це угруповання об'єктів (спостережень, подій) на основі даних (властивостей), що описують суть об'єктів.

Для розв'язання вищеперелічених задач використовуються різні методи і алгоритми Data Mining. З огляду на те, що Data Mining розвивався і розвивається на стику таких дисциплін, як математика, статистика, теорія інформації, машинне навчання, теорія баз даних, цілком закономірно, що більшість алгоритмів і методів Data Mining були розроблені на основі різних методів з цих дисциплін. На сьогодні найбільше розповсюдження отримали самонавчальні методи і машинне навчання. Deductor – це аналітична платформа, основа для створення закінчених прикладних рішень в області аналізу даних. Архітектура системи побудована таким чином, що вся робота по аналізу даних в Deductor Studio базується на виконанні наступних дій: імпорт даних, обробка даних, візуалізація, експорт даних. Процес побудови моделей в Deductor ґрунтується на наступних трьох принципах: використання обробників, використання візуалізаторів, створення сценаріїв. Оскільки візуалізація допомагає інтерпретувати побудовані моделі, в Deductor Warehouse передбачено велику кількість способів візуалізації даних.

В останні роки бізнес-аналітична платформа Deductor почала застосовуватися для оцінки ступеня екологічної безпеки регіонів України [1], для дослідження типології депресивних територій України [2], для аналізу економічних показників регіонів Приволзького федерального округу Росії [3], для кластеризації регіонів Росії за рівнем соціально-економічного розвитку [4], для кластеризації країн Європи на основі субіндексів глобалізації [5] та інших дослідженнях. Кластеризація регіонів України за допомогою Deductor по соціально-економічних показниках 2010 року описана в роботі Григоренко О. П. та Заверача М.М. [6].

Метою даної роботи було дослідити кластеризацію українських регіонів за соціально-економічними показниками 2011 та 2012 років на два або більше "умовних" кластерів в контексті поділу України на "Схід-Захід", "Північ-Південь" та інше. Кластеризація проводилася за допомогою карти Кохонена та алгоритму k-means в бізнес-аналітичній платформі Deductor за даними, які приведені в таблицях 1 та 2.

Розподіл вихідного набору даних із таблиць 1 та 2 на кластери проводився за допомогою бізнес-аналітичної платформи Deductor та обробників карта Кохонена і кластеризація алгоритмом k-means. Серед візуалізаторів бізнес-аналітичної платформи Deductor, які застосовуються для відображення процесу кластеризації найбільш інформативні кубічна модель (OLAP-куб багатовимірне представлення даних. Будь-які дані, що використовуються в програмі, можна подивитися у вигляді крос-таблиці і крос-діаграми), карти Кохонена (відображення карт, побудованих за допомогою відповідного алгоритму) та профілі кластерів.

Соціально-економічні показники українських регіонів в 2011 році [7]

Україна	Доходи населення, грн.	Середня зарплата, грн.	Міграція в межах України, приріст на 1000 осіб	Зовнішня міграція, приріст на 1000 осіб	Обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, в тонах на особу
АР Крим	18231,0	2295	7,4	11,1	0,0663
Вінницька	19090,8	2074	-2,1	4,9	0,1037
Волинська	16657,7	1994	4,6	1,9	0,0509
Дніпропетровська	24302,4	2790	-4,0	3,4	0,3479
Донецька	24890,3	3063	-4,7	3,6	0,3914
Житомирська	18716,4	2071	-5,6	1,3	0,0680
Закарпатська	15002,4	2069	-3,1	-0,6	0,0716
Запорізька	23684,9	2607	-7,7	3,2	0,1899
Івано-Франківська	17732,6	2213	1,9	1,9	0,1999
Київська	22520,1	2761	43,5	7,0	0,1622
Кіровоградська	18039,2	2114	-15,8	1,4	0,0734
Луганська	20879,9	2742	-13,4	1,7	0,2426
Львівська	19204,4	2244	-6,3	0,2	0,1009
Миколаївська	20040,7	2448	-8,1	2,6	0,0761
Одеська	19135,0	2387	6,4	10,7	0,0728
Полтавська	20917,4	2481	-5,1	2,8	0,1223
Рівненська	17326,2	2211	-15,4	-0,2	0,0542
Сумська	19592,9	2177	-9,7	2,3	0,0761
Тернопільська	16351,3	1871	-7,8	0,1	0,0604
Харківська	21787,8	2407	1,3	1,7	0,1102
Херсонська	17654,3	1970	-12,0	1,6	0,0690
Хмельницька	18738,2	2075	-11,7	3,2	0,0631
Черкаська	18246,3	2155	-1,2	3,5	0,1094
Чернівецька	15992,5	1985	5,6	4,3	0,0502
Чернігівська	19465,0	1974	-1,7	4,9	0,0896
м. Київ	42576,7	4012	29,1	6,7	0,0907
м. Севастополь	19918,6	2476	24,5	16,2	0,0549

Таблиця 2

Соціально-економічні показники українських регіонів в 2012 році [7]

Україна	Доходи населення, грн.	Середня зарплата, грн.	Міграція в межах України, приріст на 1000 осіб	Зовнішня міграція, приріст на 1000 осіб	Обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, в тонах на особу
АР Крим	19418,1	2654	0,4	22,0	0,0702
Вінницька	20816,9	2432	-10,7	8,7	0,1120
Волинська	18256,5	2339	-5,9	3,3	0,0485
Дніпропетровська	27268,9	3138	-4,7	10,4	0,3540
Донецька	27541,7	3496	-10,2	10,0	0,3907
Житомирська	20740,4	2369	3,4	3,7	0,0674
Закарпатська	15824,7	2351	-3,0	-1,2	0,0576
Запорізька	25882,0	2927	-7,6	13,8	0,1767
Івано-Франківська	18895,0	2539	-0,3	10,1	0,1804
Київська	26153,0	3157	41,1	9,4	0,1790
Кіровоградська	19741,7	2428	-21,6	4,0	0,0739
Луганська	22896,8	3090	-17,8	11,0	0,2338
Львівська	21180,7	2578	-3,1	7,9	0,0999
Миколаївська	21997,8	2822	-14,1	5,8	0,0741
Одеська	21069,5	2700	11,6	30,7	0,0707
Полтавська	22795,9	2850	-8,2	9,6	0,1215
Рівненська	19331,9	2575	-12,9	0,8	0,0523
Сумська	21032,4	2503	-12,4	2,2	0,0698
Тернопільська	17401,1	2185	-5,2	0,9	0,0602
Харківська	23731,3	2753	7,2	47,9	0,1164
Херсонська	19167,3	2269	-19,9	2,6	0,0681
Хмельницька	20312,0	2425	-7,6	2,1	0,0605
Черкаська	19897,9	2508	-9,4	5,1	0,1150
Чернівецька	16727,0	2329	3,5	14,5	0,0454
Чернігівська	21268,5	2308	-12,2	5,5	0,0864
м. Київ	49651,9	4607	51,9	35,4	0,0916
м. Севастополь	21331,4	2891	46,9	28,2	0,0541

Для проведення дослідження, таблиці 1 та 2 були збережені у форматі *.txt і імпортовані в бізнес-аналітичну платформу Deductor. Призначення стовпчиків таблиці для аналізу було таким: Україна – інформаційне поле, решту – вхідні поля. Кількість кластерів вибиралась вручну, рівною 2, 3 та 4 тому, що при автоматичному виборі числа кластерів були отримані результати з числом кластерів, які були рівними 27 і навіть більшими.

При кластеризації українських регіонів по соціально-економічних показниках 2011 року на 2 кластери отримані такі результати: карта Кохонена в 0 кластер потрапили такі регіони – АР Крим, Київська, Одеська, Київ, Севастополь, решту областей потрапили у 1 кластер; алгоритм k-means в 0 кластер потрапили такі області та міста: Київська, Київ, Севастополь, решту регіонів потрапили у 1 кластер. Порівняння результатів отриманих за різними алгоритмами показує, що карта Кохонена відносить в 0 кластер на відміну від алгоритму k-means – АР Крим та Одеську область.

Результати кластеризації по соціально-економічних показниках 2012 року на 2 кластери: карти Кохонена в 0 кластер потрапили такі області та міста – Київська, Одеська, Харківська, Київ, Севастополь, решту регіонів потрапили у 1 кластер; алгоритм k-means в 0 кластер потрапили такі області та міста – Київська, Одеська, Харківська, Київ, Севастополь, решту регіонів потрапили у 1 кластер. При порівнянні приведених вище результатів видно, що розподіл регіонів у кластерах отриманих різними алгоритмами однаковий.

Порівняння результатів кластеризації на 2 кластери, які отримані за різними алгоритмами по соціально-економічних показниках 2011 та 2012 років показують, що властивості однакових кластерів подібні. Не спостерігається також чіткого розподілу українських регіонів у кластерах на "Схід-Захід", "Північ-Південь".

Аналіз результатів кластеризації за різні роки із застосуванням різних алгоритмів доцільно проводити за допомогою кубічної моделі або профілів кластерів. Кубічна модель даних розподілу українських регіонів на два кластери за допомогою карти Кохонена приведена на рисунку 1. Вона наглядно представляє показники кожної із груп, дозволяє обробляти їх, як по окремих показниках в регіонах, так і по всіх показниках кожного регіону.

Україна	Номер кластера					Итого:									
	0	1	Итого:	0	1	Итого:	0	1	Итого:	0	1	Итого:			
	Σ Доход	Σ Серє	Σ Мігт	Σ Зс	Σ Оє	Σ Доход	Σ Серє	Σ Мігт	Σ Зс	Σ Оє	Σ Доход	Σ Серє	Σ Мігт	Σ Зс	Σ Оє
Івано-Франківська						18 895,00	2 539,00	-0,30	10,10	0,18	18 895,00	2 539,00	-0,30	10,10	0,18
АР Крим						19 418,10	2 654,00	0,40	22,00	0,07	19 418,10	2 654,00	0,40	22,00	0,07
Вінницька						20 816,90	2 432,00	-10,70	8,70	0,11	20 816,90	2 432,00	-10,70	8,70	0,11
Волинська						18 256,50	2 339,00	-5,90	3,30	0,05	18 256,50	2 339,00	-5,90	3,30	0,05
Дніпропетровська						27 268,90	3 138,00	-4,70	10,40	0,35	27 268,90	3 138,00	-4,70	10,40	0,35
Донецька						27 541,70	3 496,00	-10,20	10,00	0,39	27 541,70	3 496,00	-10,20	10,00	0,39
Житомирська						20 740,40	2 369,00	3,40	3,70	0,07	20 740,40	2 369,00	3,40	3,70	0,07
Закарпатська						15 824,70	2 351,00	-3,00	-1,20	0,06	15 824,70	2 351,00	-3,00	-1,20	0,06
Запорізька						25 882,00	2 927,00	-7,60	13,80	0,18	25 882,00	2 927,00	-7,60	13,80	0,18
Кіровоградська						19 741,70	2 428,00	-21,60	4,00	0,07	19 741,70	2 428,00	-21,60	4,00	0,07
Київська	26 153,00	3 157,00	41,10	9,40	0,18						26 153,00	3 157,00	41,10	9,40	0,18
Луганська						22 896,80	3 090,00	-17,80	11,00	0,23	22 896,80	3 090,00	-17,80	11,00	0,23
Львівська						21 180,70	2 578,00	-3,10	7,90	0,10	21 180,70	2 578,00	-3,10	7,90	0,10
Миколаївська						21 997,80	2 822,00	-14,10	5,80	0,07	21 997,80	2 822,00	-14,10	5,80	0,07
Одеська	21 069,50	2 700,00	11,60	30,70	0,07						21 069,50	2 700,00	11,60	30,70	0,07
Полтавська						22 795,90	2 850,00	-8,20	9,60	0,12	22 795,90	2 850,00	-8,20	9,60	0,12
Рівненська						19 331,90	2 575,00	-12,90	0,80	0,05	19 331,90	2 575,00	-12,90	0,80	0,05
Сумська						21 032,40	2 503,00	-12,40	2,20	0,07	21 032,40	2 503,00	-12,40	2,20	0,07
Тернопільська						17 401,10	2 185,00	-5,20	0,90	0,06	17 401,10	2 185,00	-5,20	0,90	0,06
Харківська	23 731,30	2 753,00	7,20	47,90	0,12						23 731,30	2 753,00	7,20	47,90	0,12
Херсонська						19 167,30	2 269,00	-19,90	2,60	0,07	19 167,30	2 269,00	-19,90	2,60	0,07
Хмельницька						20 312,00	2 425,00	-7,60	2,10	0,06	20 312,00	2 425,00	-7,60	2,10	0,06
Черкаська						19 897,90	2 508,00	-9,40	5,10	0,12	19 897,90	2 508,00	-9,40	5,10	0,12
Чернівецька						16 727,00	2 329,00	3,50	14,50	0,05	16 727,00	2 329,00	3,50	14,50	0,05
Чернігівська						21 268,50	2 308,00	-12,20	5,50	0,09	21 268,50	2 308,00	-12,20	5,50	0,09
м.Київ	49 651,90	4 607,00	51,90	35,40	0,09						49 651,90	4 607,00	51,90	35,40	0,09
м.Севастополь	21 331,40	2 891,00	46,90	28,20	0,05						21 331,40	2 891,00	46,90	28,20	0,05
Итого:	41 937,10	6 108,00	158,70	51,60	0,51	58 395,20	7 115,00	-179,50	52,80	2,62	58 395,20	7 115,00	-179,50	52,80	2,62

Рис. 1. Кубічна модель даних з результатом розподілу регіонів України на два кластери за допомогою карт Кохонена

Результати кластеризації по соціально-економічних показниках 2011 року на 3 кластери: карта Кохонена в 0 кластер потрапили такі регіони – АР Крим, Київська, Одеська, Київ, Севастополь, в 1 кластер

потрапили такі області – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, решту областей потрапили у 2 кластер; алгоритм k-means в 0 кластер потрапили такі регіони – АР Крим, Київська, Одеська, Київ, Севастополь, в 1 кластер потрапили такі області – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська, решту областей потрапили у 2 кластер. Порівняння результатів отриманих за різними алгоритмами показує, що алгоритм k-means відносить в 1 кластер на відміну від карти Кохонена – Полтавську область.

При кластеризації українських регіонів по соціально-економічних показниках 2012 року на 3 кластери отримані такі результати: карта Кохонена в 0 кластер потрапили такі регіони – АР Крим, Київська, Одеська, Харківська, Київ, Севастополь, в 1 кластер потрапили такі області - Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська, решту областей потрапили у 2 кластер; алгоритм k-means в 0 кластер потрапили такі регіони - АР Крим, Київська, Одеська, Харківська, Київ, Севастополь, в 1 кластер потрапили такі області - Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська, решту областей потрапили у 2 кластер. Аналіз приведених вище результатів кластеризації за 2012 рік отриманих за різними алгоритмами показує, що розподіл регіонів у кластерах однаковий.

Порівняння результатів кластеризації на 3 кластери, які отримані за різними алгоритмами по соціально-економічних показниках 2011 та 2012 років показують, що властивості подібних кластерів однакові. Причому у 2 кластері знаходяться області із різних регіонів України.

Переваги використання карти Кохонена полягає в наступному: дозволяє зручно візуалізувати розміщення об'єктів, які мають багато характеристик; принцип побудови карти Кохонена зручний та відповідає звичайній рельєфній географічній карті. Слід зауважити, що при кластеризації, як правило, будується по кожному атрибуту окрема карта Кохонена + декілька загальних карт. Важливо зрозуміти, що на кожній з карт кожен об'єкт має одне і теж положення (точку), однак різний колір (рисунок 2). Відразу виникає питання: як оцінити якість проведеної кластеризації і чи є вона задовільною. Відмітимо, що однозначної відповіді тут немає, оскільки процес кластеризації є суб'єктивним і багато що залежить від вихідних даних. При кластеризації українських регіонів на 3 кластери отримуються стабільні та відтворювані результати. В такому випадку карти Кохонена, які приведені на рисунку 2 можуть використовуватися для більш точної та зваженої оцінки результатів кластеризації.

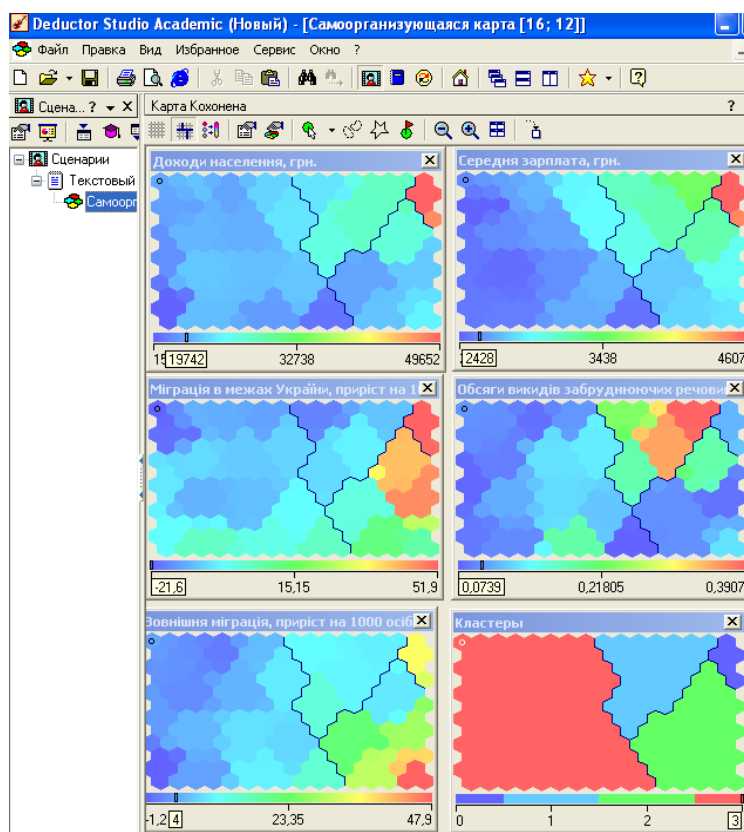


Рис. 2. Карты Кохонена

Результати кластеризації по соціально-економічних показниках 2011 року на 4 кластери: алгоритм k-means 0 кластер – АР Крим, Київська, Одеська, Київ, Севастополь. 1 кластер - Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська. 2 кластер – Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська та 3 кластер – Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Харківська; карта Кохонена 0 кластер – АР Крим, Київська, Одеська, Севастополь. 1 кластер – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Київ. 2 кластер – Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Полтавська, Харківська, Черкаська,

Чернівецька, Чернігівська та 3 кластер – Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька. Порівняння результатів кластеризації на 4 кластери, які отримані за різними алгоритмами по соціально-економічних показниках 2011 року показують, що властивості подібних кластерів помітно відрізняються.

При кластеризації українських регіонів по соціально-економічних показниках 2012 року на 4 кластери отримані такі результати: алгоритм k-means 0 кластер - АР Крим, Одеська, Харківська, Севастополь. 1 кластер – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Київ. 2 кластер – Вінницька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська та 3 кластер – Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька; карта Кохонена 0 кластер – АР Крим, Київська, Одеська, Харківська, Київ, Севастополь. 1 кластер – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська. 2 кластер – Вінницька, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська та 3 кластер – Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька.

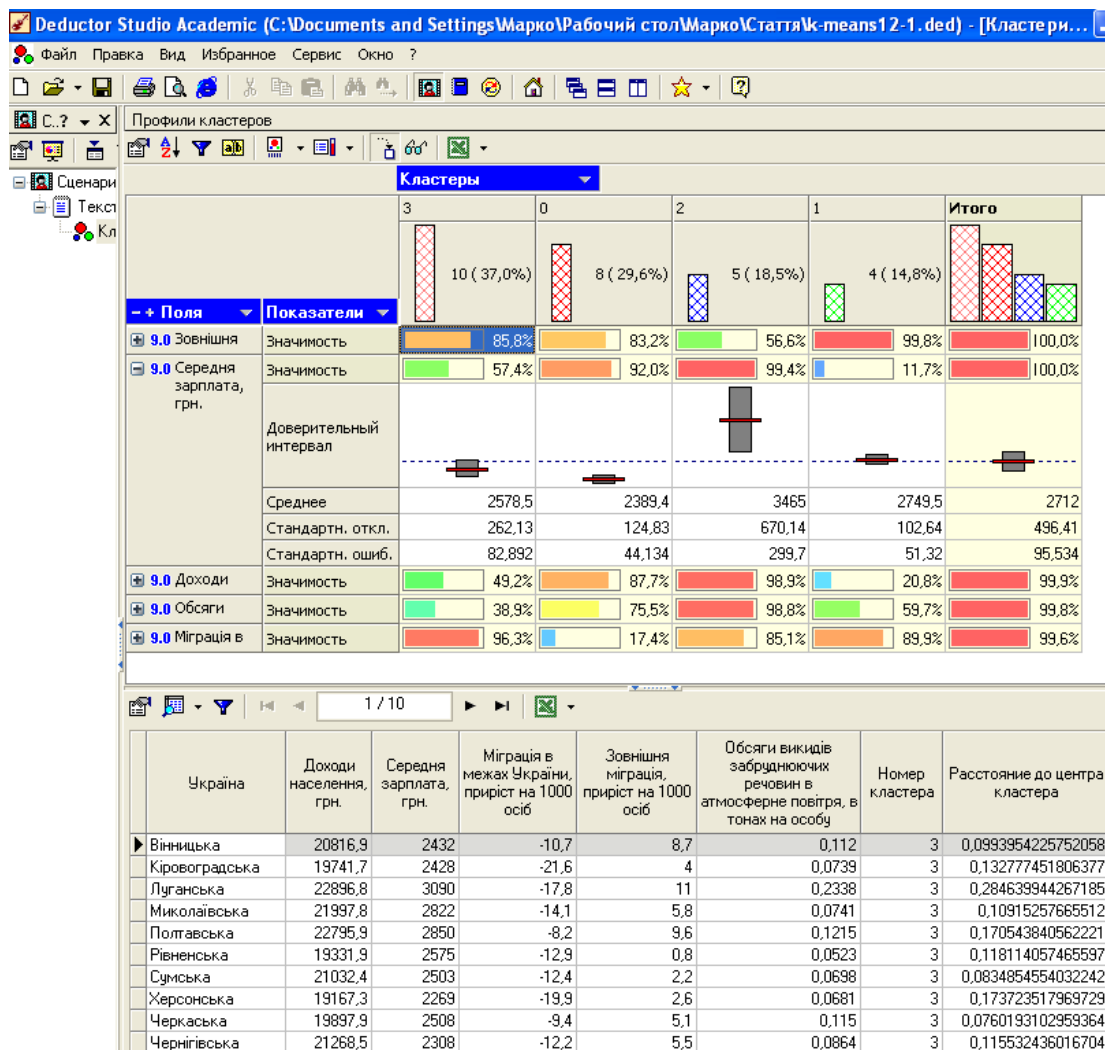


Рис. 3. Профілі кластерів при кластеризації на 4 кластери

Порівняння результатів кластеризації на 4 кластери, які отримані за різними алгоритмами по соціально-економічних показниках 2011 та 2012 років показують, що властивості подібних кластерів різні. В таких випадках за допомогою візуалізаторів (рисунки 1, 2 та 3) можна прийняти кінцеве рішення про віднесення того чи іншого регіону до відповідного кластера.

На рисунку 3 представлені профілі кластерів, які дають можливість оцінити вплив кожного із соціально-економічних показників всередині кластера по показнику "Значимість". Причому менші значення відповідають меншому впливу показника. Таким чином при аналізі профілів кластерів можна вибрати найбільш оптимальний розподіл регіонів у кластерах.

Із проведеного дослідження можна зробити висновок, що обробник карта Кохонена і кластеризація алгоритмом k-means із бізнес-аналітичної платформи Deductor можна застосовувати для кластеризації українських регіонів за соціально-економічними показниками. При кластеризації на 2 та 3 кластери розподіл регіонів у кластерах не залежить від алгоритму кластеризації. Також не спостерігається помітної різниці у

властивостях кластерів протягом 2010 – 2012 років. При кластеризації на 4 кластери результати розподілу регіонів у кластерах залежать від алгоритму кластеризації та вибору року даних. В цьому випадку запропоновано для прийняття рішення про віднесення того чи іншого регіону до відповідного кластера скористатися обробником профілі кластерів.

Література

1. Золотарева И.А. Аналитическая платформа Deductor в оценке степени экологической безопасности регионов / И.А. Золотарева, Л.А. Павленко // Материалы I конф. вузов-партнеров (24.06.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.basegroup.ru/library/books/deductor2010/>. – (Дата звернення 5.06.2013).
2. Барановський М.О. До питання про типологію депресивних територій [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2008_17/do20putannya20pro20tupologiy.pdf. – (Дата звернення 15.06.2013).
3. Шамсутдинова Т.М. Использование нейронных сетей для анализа экономических показателей регионов Приволжского федерального округа / Т.М. Шамсутдинова, Т.Р. Мухаметшин // Материалы I конф. вузов-партнеров (24.06.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.basegroup.ru/library/books/deductor2010/> (дата звернення 10.06.2013).
4. Гордополов Ю.В. Кластеризация регионов по уровню социально-экономического развития на основе самоорганизующихся карт Кохонена / Ю.В. Гордополов, Н.С. Лукашевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ntv.spbstu.ru/2010/ec_2010_3.pdf/ (дата звернення 20.06.2013).
5. Юськів Б.М. Глобалізація і трудова міграція в Європі : [монографія] / Б. М. Юськів. – Рівне : Видавець О. М. Зень, 2009. – 476 с.
6. Григоренко О.П. Кластеризация регіонів України за допомогою Deductor / О.П. Григоренко, М.М. Заверач // Материалы III Международной научно-практической конф. [«Проблемы развития внешнеэкономических связей, предпринимательского и рекреационного потенциала региона в процессе экономических реформ», (Симферополь, 9 декабря 2011) / Институт стран востока и Африки Международного Славянского университета. Харьков. Крымское Республиканское учреждение. – Симферополь : ИСВА МСУ, 2011. – Симферополь, 2011. – С. 41–42.
7. Соціально-економічне становище регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – (Дата звернення 2.07.2013).

References

1. Zolotareva Y.A, Pavlenko L.A. Analyticheskaja platforma Deductor v ocenke stepeny ekologicheskoy bezopasnosti reghyonov. Materyaly I konferencyy vuzov-partnerov (24.06.2010) [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.basegroup.ru/library/books/deductor2010/> (data zvernennja 5.06.2013).
2. Baranovskij M.O. Do pytannja pro typpologhiju depresyvykh terytorij [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2008_17/do20putannya20pro20tupologiy.pdf (data zvernennja 15.06.2013).
3. Shamsutdynova T.M., Mukhametshyn T.R. Yspoljzovanye nejronnykh setej dlja analiza ekonomicheskyykh pokazatelej reghyonov pryvolzhskogo federaljnogho okruga. Materyaly I konferencyy vuzov-partnerov (24.06.2010) [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.basegroup.ru/library/books/deductor2010/> (data zvernennja 10.06.2013).
4. Ghordopolov Ju.V., Lukashevych N.S. Klasteryzacija reghyonov po urovnju socialjno-ekonomycheskogho razvytyja na osnove samoorghanyzujushhykhsja kart Kokhonena. [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: http://ntv.spbstu.ru/2010/ec_2010_3.pdf/ (data zvernennja 20.06.2013).
5. Jusjkiv B. M. Ghlobalizacija i trudova mighracija v Jevropi [Tekst]: monoghracija/ B. M. Jusjkiv. – Rivne: vydavecj O. M. Zenj, 2009. – 476 s.
6. Ghryghorenko O. P., Zaverach M.M. Klasteryzacija reghioniv Ukrajiny za dopomoghoju Deductor / O.P. Ghryghorenko, M.M. Zaverach: Materyaly III Mezhdunarodnoj nauchno-praktycheskoj konferencyy [Problemy razvytyja vneshneekonomycheskykh svjazej, predprynateljskogho y rekreacyonnogho potenyala reghyona v processe ekonomycheskykh reform.], (Symferopolj, 9 dekabrja 2011) / Ynstytut stran vostoka y Afryky Mezhdunarodnyj Slavjanskij unyversytet. Kharjkov. Krymskoe Respublykanskoe uchrezhdenye. – Symferopolj YSVA MSU, 2011. – Symferopolj: 2011. – S. 41-42.
7. Socialjno-ekonomichne stanovyshhe reghioniv Ukrajiny [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennja 2.07.2013).

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

У статті розглянуто проблеми створення транскордонних кластерів у контексті перспектив євроінтеграції України. Визначено роль і особливості кластерних утворень як нової форми просторового розвитку єврорегіонів у структурі транскордонного ринку, досліджено механізм формування їх конкурентних переваг у процесі розширення ЄС.

Ключові слова: глобалізація, європейська інтеграція, транскордонний ринок, транскордонний кластер, єврорегіон, конкурентоспроможність.

S. KOVALENKO

Izmail State of Arts University

THE MECHANISM OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER INNOVATIVE CLUSTERS

Abstract - The article is devoted to the problems of creation of cross-border clusters in the context of the prospects of Ukraine's European integration.

The role and peculiarities of cluster formations as a new form of spatial development of euroregions in the structure of cross-border market are defined. The mechanism of formation of the competitive advantages in the process of EU enlargement is studied. Forms, methods and development's instruments of transboundary cooperation in the process of forming of transboundary markets are investigated in the article. The strategic priorities of the spatial development of new forms of cross-border cooperation at a time when the economic development of the regions of Ukraine is possible by the most efficient use of its economic, geographic, labour potential in attracting investment in new cross-border cooperation in the context of the ongoing integration process.

Proposed cluster's strategy of cross-border regionalism in the context of EU enlargement. Reasonably, that cross-border cluster association in accordance with international experience are the new forms of innovative development of Euroregions.

Keywords: globalization, eurointegration, transboundary market, transborder cluster, European region, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді визначається зростаючою роллю промислових кластерів в умовах переходу української економіки до інноваційного способу розвитку шляхом транскордонної кооперації єврорегіонів. В цьому зв'язку задача формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу регіонів, створення умов для модернізації промисловості та прискореного розвитку її найбільш встигаючим, конкурентоспроможним сегментом набуває головне значення. З метою підвищення ефективності співпраці та усунення негативного впливу наявності кордонів і досягнення повномасштабного інтегрованого простору сучасна регіональна політика ЄС щодо розвитку транскордонних регіонів зумовила пошук нових форм транскордонного співробітництва. У переважній більшості країни-члени ЄС вже прийшли до єврорегіональної форми транскордонного співробітництва як уніфікованої структури, що координує співробітництво та у багатьох випадках виконує роль організаційно-фінансового центру реалізації транскордонних проектів. Проте цього виявилось недостатньо з огляду на розвиток міжнародної конкуренції і підвищення ролі регіонів у самостійному вирішенні власних проблем [1, с. 4]. Крім того, в умовах глобалізації спостерігається відхід від ієрархічних структур управління, що вже не можуть забезпечити високий рівень конкурентоспроможності будь-яких об'єктів. Науковці стверджують, що конкурентоспроможність і процес кластеризації нерозривно пов'язані й взаємно обумовлені. Широкомасштабне використання кластерного підходу довело його ефективність, зокрема, в транскордонних регіонах, що повною мірою включилися в процеси кластеризації, незважаючи на наявність кордонів і отримуючи синергетичні ефекти на транскордонних ринках.

Враховуючи світовий досвід, активізація інноваційних процесів в економіці та, в наслідку, формування конкурентних переваг економічних систем різних рівнів (мікро-, мезо- та макрорівня) забезпечується безпосередньо через формування та функціонування *промислових створень кластерного типу*. Світовий досвід розвинутих країн переконливо доводить як ефективність, так і неминучу закономірність появи різних видів кластерів. В останні десять-п'ятнадцять років формування кластерів стало важливою частиною державної політики в області регіонального розвитку у багатьох країнах світу. Цілями цієї політики є розвиток сектору дрібних та середніх підприємств навколо великих компаній, створення нових робочих місць, збільшення інноваційного потенціалу галузі та конкурентоспроможності регіону. В концепції стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку України до 2015 року, виявлення та стимулювання розвитку виникаючих територіально-виробничих кластерів ставиться як один із важливіших напрямків створення загальнонаціональної системи підтримки інновацій і технологічного розвитку, забезпечуючи прорив України на світові ринки високотехнологічної продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основоположником сучасної концепції кластерів та їх впливання на формування конкурентних переваг є М. Портер. Значний вклад у рішення проблем конкурентоспроможності регіонів та функціонування галузевих кластерів внесли Й. Шумпетер, Ф. Перру, В. Прайс, І. Ансофф. Відомий економіст П. Фішер зазначає: «Економічний успіх скоріше є наслідком якості

кластерів, що визначається і формується в рамках інвестиційної політики, бажано з початкової стадії економічного розвитку». Основи кластерної теорії формування конкурентних переваг були закладені в кінці XIX століття А. Маршаллом [2, с. 118], а термін «кластер» введений М. Портером у 80-х роках XX століття. Термін «інноваційний кластер» був широко популярний після появи проекту розвитку регіональних кластерів у США, під назвою «Clusters of Innovation» [3, с. 51]. Він відображає той факт, що компанії всього світу все частіше змушені конкурувати не тільки і не стільки за продуктивність, скільки за здатність до інновацій. Дослідженню концепції кластерів та обґрунтуванню організаційно-економічного механізму їх формування в Україні присвячені роботи вітчизняних економістів: Гесца В.М. [4], Мікули Н.А. [5–7], Соколенка С.І., Войнаренка М.П., Ковальова А.І., Захарченко В.І., Осипова В.М., Бажала Ю.М. та ін. У наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Впровадження кластерного підходу вважається в Європі одним із ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Транскордонне співробітництво, що спрямоване на підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу прикордонних територій, на об'єднання зусиль для вирішення спільних та ідентичних проблем по обидва боки кордону дає можливість застосувати кластерний підхід до транскордонного регіону. Невирішеними залишається багато питань щодо ролі кластерів у регіональному розвитку транскордонної економіки. Наявність невирішених наукових проблем, пов'язаних з необхідністю залучення кластерного потенціалу до процесів економічного зростання транскордонних регіонів, недостатній рівень дослідження тенденцій його розвитку зумовлюють актуальність даної теми.

Перед економічною наукою постає завдання розробки принципів і механізмів, необхідних для впровадження в життя такої промислової політики, яка б забезпечувала стійкі темпи економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях. Цим цілям відповідає методологія формування кластерів глобальної конкурентоспроможності, які за М. Портером є «внутрішніми точками зростання» регіональної і національної економіки. Завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості свідчать про те, що проблема розробки механізму впровадження транскордонних кластерних об'єднань підприємств галузі є своєчасна і затребувана.

Метою статі є визначення перспектив використання кластерного механізму та обґрунтування кластерної стратегії щодо інноваційного просторового розвитку транскордонних регіонів в умовах посилення інтеграційних процесів та розвитку транскордонної кооперації. В даному контексті автором було обрано розкриття передумов та ключових факторів формування транскордонних кластерів, а також з'ясування їх ролі у процесі нарощення інноваційної спроможності євро регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на доведену міжнародною практикою ефективність, розвиток кластерних систем в Україні відбувається надто повільно. Тим не менш, для української економіки є вигідним створення не тільки «внутрішніх», але і *транскордонних кластерів*, передбачаючи інтенсивний обмін ресурсами та технологіями в межах євро регіонів. Такі кластери зумовлюють створенню єдиного інноваційного та інформаційного простору, трансферу технологічних та управлінських рішень в сфері кластеризації промисловості, тобто забезпечуючи взаємне укріплення конкурентоспроможності транскордонного регіону.

Однією з сучасних концепцій підвищення конкурентоспроможності національної економіки є кластерна концепція, яка заснована на державному стимулюванні створення і розвитку кластерів в євро регіонах. Термін «*Transboundary cluster*» відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності, компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки з точки зору здатності до інновацій. А саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасним інноваційним процесам. Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому (рис. 1).

Транскордонний кластер розглядається як мережева організація територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів та національної економіки. Зарубіжний досвід свідчить про ефективність кластерної політики та її позитивний вплив на рівень конкурентоспроможності економіки. Інтеграційні процеси в світі створюють передумови для формування міжнародних кластерів у транскордонних державах з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності товаровиробників [8, с. 28].

Структурними елементами транскордонного кластеру є сім блоків (груп):

- виробничий;
- інноваційно-інформаційної інфраструктури, що об'єднує венчурні фірми, бізнес-інкубатори, дослідницькі та випробувальні центри, консалтингові та маркетингові агенції;
- науково-освітній (університети, лабораторії, НДІ);

- торгово-фінансовий (банки, лізингові компанії, маркетингові послуги, митний термінал);
- транспортно-логістичний;
- інженерної інфраструктури;
- постачальників сировини, матеріалів та обладнання.



Рис. 1. Складові успішної роботи кластерних об'єднань

Транскордонні кластери охоплюють суміжні території сусідніх держав, до їх складу входять інституції, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, що мають такі ознаки: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях; пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну. Особливістю транскордонних кластерів є те, що учасники кластерів розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою і функціонують насамперед на транскордонних ринках. *Транскордонні ринки* – це об'єднані національні регіональні ринки товарів, послуг, капіталів, праці, якими неформально користуються громадяни сусідніх територій для задоволення власних потреб (домашнього господарства) в межах діючих національного та міжнародного законодавств.

Інтеграційні процеси у сфері формування транскордонного регіону відбуваються у всіх видах діяльності – економічній, культурній, політичній та у мережі розселення. Процеси економічної інтеграції охоплюють інтенсивний доповнюючий обмін благ та циркуляцію чинників виробництва (праці, капіталу та послуг) і створення спільних економічних ринків (праці, фінансового тощо). Ці процеси є суттєвим чинником формування як територіального, так і транскордонного регіону, а саме 1) субдержавне виділення секторних систем економічної діяльності, що характеризуються певною замкненістю, в межах якої балансуються фактори виробництва, що визначають доходи і рівень життя населення, а також темпи розвитку економіки; 2) формують самоорганізацію цієї підсистеми через відповідні "імпульси" та створення умов, що діють в межах підсистеми; 3) визначають економічні інтереси людей, що отримують економічну користь з цієї замкненості; 4) зміцнюють співпрацю та кооперативну діяльність. Створення кластерів на трансрегіональному рівні є однією з поширених форм інтеграції при формуванні партнерських зв'язків між підприємствами. Розвиток партнерства між фірмами у межах транскордонних кластерів може принести значні вигоди як бізнесу, так і економіці в цілому. Вони включають: зростання рівня досвіду, що забезпечує компанії більшою глибиною відносин в їхніх ланцюгах постачання і забезпечує потенціал міжфірмового навчання і співробітництва; здатність фірм реалізувати ефект масштабу завдяки більш широкій додатковій спеціалізації виробництва в межах кожної фірми, спільній закупівлі сировини для отримання оптових знижок, або спільному маркетингу; зміцнення суспільних й інших неформальних зв'язків, що ведуть до створення нових ідей і нових підприємств; поліпшення інформаційних потоків у межах кластера, наприклад, використовуючи постачальників фінансових послуг.

Транскордонні кластери охоплюють суміжні території сусідніх держав, до їх складу входять інституції, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, що мають такі ознаки: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях; пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну. Особливістю транскордонних

кластерів є те, що учасники кластерів розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою і функціонують насамперед на транскордонних ринках. Доречно згадати, що конкурентне середовище прикордонного регіону визначається й конкурентним середовищем сусідньої території.

Транскордонні кластери створювалися в Європі паралельно з формуванням євро регіонів. Багато з них працюють без координуючих структур або користуються послугами агентств регіонального розвитку, що одночасно є учасниками євро регіонів. Можливо використати євро регіони як координуючі структури тих транскордонних кластерів, учасниками яких є суб'єкти господарювання прикордонних територій України. Одночасно співробітництво у культурній сфері поширилося на освіту та науку, туристично-рекреаційну діяльність, що зумовило підвищення активності мешканців прикордоння щодо самозайнятості, участі в громадських організаціях тощо. Активізація співпраці й стимулювання її з боку ЄС сприяли створенню концепцій спільного розвитку євро регіонів, що у свою чергу працювало на розроблення стратегій спільного розвитку транскордонних регіонів і механізмів їх реалізації. Детальний аналіз соціально – економічного розвитку транскордонного регіону, здійснений при цьому, уможливив розроблення більш вагомих транскордонних проєктів, наприклад, створення спільних промислових зон чи формування транскордонних кластерів. Так, необхідність створення конкурентоспроможної економічної системи в транскордонному регіоні зумовили пошук рішень з позицій можливостей спільного використання існуючих та створення нових потужностей, а також розвитку виробничо-технічної кооперації (сільськогосподарських, промислових підприємств, обслуговуючих (сервісних) організацій, інноваційна та інвестиційна діяльність).

Формування промислових кластерів, визначаючи структурну основу економічного зростання у транскордонних регіонах, міцні партнерські відносини, сприяє досить швидкій трансформації результатів наукових досліджень у регіональну промислову політику. При цьому утворення нових промислових кластерів часто розглядається як база регіонального ендегенного економічного зростання. Вигоди для бізнесу від розвитку кластера багато в чому залежать від особливостей останнього, але узагальнено можуть складатися у зниженні витрат у поточній діяльності, підвищенні гнучкості та конкурентоспроможності при створенні нових продуктів, технологій, з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки, формується основа, базис для одержання додаткових конкурентних переваг, обумовлених не властивостями товару, послуг, а наявністю розвинених систем просування товару; управлінських рішень на основі вивчення змін зовнішнього середовища. Для малих і середніх підприємств транскордонній кластер може істотно знижувати бар'єр виходу на ринки збуту продукції та поставок робочої сили, сировини та матеріалів.

У свою чергу, підвищення ефективності діяльності підприємств кластера повинне збільшити базу оподаткування (відрахування у бюджети різних рівнів), зайнятість, рівень доходів населення, підвищення стійкості та конкурентоспроможності транскордонних територій [9, с.59].

Головним завданням транскордонної кластеризації є підвищення конкурентоздатності економіки транскордонного регіону, що надасть ряд переваг не тільки учасникам бізнесу у вигляді: зростання продуктивності діяльності, зниження трансакційних витрат, ширшого доступу до ринків збуту, технологій, економії від масштабів та досягненні синергетичного ефекту, але й сприяє зміцненню конкурентного статусу євро регіону, активізації підприємницької активності, підвищенню інвестиційної привабливості, сприянні найбільш раціональному використанні ресурсів, удосконаленню інноваційного середовища, зростання експортного потенціалу та забезпечення стійкого розвитку соціальних процесів. За висловом М. Портера, географічна кластеризація — один з найбільш динамічних та швидко поширюваних процесів сучасного економічного розвитку. Експерти ОЕСР стверджують, що інноваційні кластери виступають «двигунами економічного зростання національних економік, а реалізація кластерних ініціатив — ключовим інструментом нарощення конкурентоспроможності країн». Дана теза підтверджується статистичними даними, які демонструють роль кластерів в економічному розвитку окремих країн. На початку 1980-х рр. кластерна концепція набула якісно нового практичного значення — перетворилась на ключовий елемент економічної та інноваційної політики провідних держав світу, а кластерні ініціативи отримали статус ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності як окремих регіонів, так і національних економік у цілому. Вперше кластерна стратегія розвитку була розроблена та імплементована у 1989 р. у штаті Флорида у США, а до 1992 р. ще два штати — Аризона й Орегон — сформували та застосували аналогічні стратегії. Починаючи з 1990-х рр., кластерна політика офіційно реалізується урядами США, Австралії та Нової Зеландії. У 2006 р. Європейська Комісія у комюніке «Впроваджуючи знання у практику: загальна інноваційна стратегія для Європейського Союзу» визнала, що «мобілізація потенційних та стимулювання діючих кластерів являються критично важливими заходами в контексті реалізації Лісабонської стратегії».

Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру. *Транскордонні кластери* охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які географічно зосереджені у *транскордонному регіоні*; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в

кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережених ефектів, дифузії знань та навиків [10, с. 81].

В умовах європейської інтеграції все більше кластерів у Європі спрямовують свої зусилля на пошук нових ринків та ресурсів поза національними кордонами. Проте, у цьому процесі, вони зустрічають численні труднощі навіть у тих умовах, коли міжнародні зв'язки формуються між країнами, що належать єдиному ринку ЄС. На рівні ЄС та країн-учасників розробляються подальші дії, спрямовані на розвиток транскордонної та міжрегіональної економічної кооперації. Важливою складовою кластерної політики стає передача кращих практик через кордони і підтримка міжнародних зв'язків національних і регіональних кластерів, зокрема в рамках Сьомої рамкової програми та програм міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Таким чином, транскордонні кластери у Європі вже є досить відоме явище, їх підтримка забезпечується не лише на національному рівні, а й на загальноєвропейському, зокрема, шляхом реалізації регіональної політики ЄС, однією із умов якої є наявність стратегії спільного розвитку транскордонних регіонів. Стратегія спільного розвитку транскордонного регіону – це план дій, що передбачає співробітництво, у якому задіяні органи державної влади та місцевого самоврядування, компанії та інші інституції з обох боків кордону. Цей план дій повністю відповідає плану дій щодо формування та підтримки кластерів, зокрема транскордонних. Застосовуючи концептуальний підхід до оцінки перспективності чи конкурентоспроможності кластерів, запропонований Портером на початку 1990-х років, слід насамперед відмітити, що конкурентоспроможність кластера визначається як продуктивність, якої можуть досягнути його підприємства, розташовані на певній території. При чому, ключовим визначальним фактором продуктивності кластера є географічна близькість його підприємств. Портер визначив дві широкі категорії факторів, які мають вплив на конкурентоспроможність. До першої категорії факторів належать соціальні, політичні, макроекономічні та законодавчо-правові умови, до другої – мікроекономічні. Програма ІНТЕРРЕГ II, яка мала за завдання забезпечити, щоб національні кордони не ставали перешкодою для європейської інтеграції, в тому числі економічної, стала найбільшим джерелом фінансування кластерів. До соціальних умов можна аргументовано віднести сподівання підприємців розширити свої ринки збуту та підвищити рентабельність виробництва товарів та послуг внаслідок падіння державних кордонів як перепон для ведення економічної діяльності через державні кордони.

Основними завданнями формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів є:

- 1) підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів, підвищення індексу людського життя;
- 2) сприяння утворенню нових та розвитку існуючих євро регіонів як інституційної платформи для виявлення транскордонних кластерних ініціатив та розвитку транскордонних кластерів;
- 3) забезпечення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств та інших суб'єктів господарювання, розташованих у транскордонних регіонах, впровадження нових технологій у виробництві товарів та послуг.

Переваги кластеру в повній мірі реалізується завдяки таким сучасним управльським технологіям, як *субконтрактація* і *аутсорсинг* – «впадаючий ззовні», основаних на виділенні ключових коопераційних позицій та фокусуванні всіх господарських зв'язків саме на них. Процес субконтракції передбачає наявність головного підприємства – «контрактора» та безліч малих та середніх підприємств – «субконтрактація». Контрактор та субконтрактор укладають між собою договір, відповідно якому контрактор доручає одному або декільком підприємствам (субконтракторам) виробництво деталей, комплектуючих або вузлів, необхідних для виробництва кінцевого продукту. Аутсорсинг передбачає таку взаємодію, при якій «зовнішнє» підприємство, яке продає замовнику свої товари або послуги, включається в «управлінські контури» замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно незалежним.

Активізація співпраці й стимулювання її з боку ЄС сприяли створенню концепцій спільного розвитку євро регіонів, що, у свою чергу, працювало на розроблення стратегій спільного розвитку транскордонних регіонів і механізмів їх реалізації. Детальний аналіз соціально-економічного розвитку транскордонного регіону, здійснюваний при цьому, уможливив розроблення більш вагомих транскордонних проектів, наприклад, створення спільних промислових зон чи формування транскордонних кластерів. Поява кластерних систем в Україні зумовлена, по-перше, традиціями історичного розвитку економіки, а, по-друге, об'єктивними умовами розвитку виробничих систем, заснованих на використанні природного, індустріального, наукового, кадрового потенціалу країни. Кластеризація вітчизняної економіки є досить суперечливим і багатоплановим процесом, який зачіпає економічні інтереси різних суб'єктів економічної діяльності і визначає їх позиції в конкурентному середовищі. Важливими чинниками формування кластерів, рушійними силами механізму функціонування кластерної взаємодії і оцінювання соціально-економічних наслідків розвитку кластерів можна вважати: а) потужний інноваційний потенціал України; б) розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами, що є традиційним атрибутом та історичним результатом розвитку української економіки; в) її мультигалузева структура, що створює умови для розширення функціонального розвитку кластерних систем; г) природно-географічні фактори, що впливають на базові та перспективні конкурентні позиції економічних суб'єктів, залучених до кластеру; д) кількісна і якісна адекватність національних параметрів економічного розвитку світовим вимогам і стандартам; є) наявність висококваліфікованих управльських кадрів (менеджерів), які ще не втратили досвіду спільного

(інтегрованого) розвитку, але вже набули певних навичок комерційно обґрунтованої поведінки практично в усіх сферах виробничо-комерційної діяльності.

Висновки

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом провідних секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми – інноваційних кластерних об'єднань. Кластеризація підприємств є складним і багатоплановим процесом, що враховує потенціал виробничо-комерційної взаємодії окремих суб'єктів господарювання і має на меті поширення їх управлінських здобутків і переваг та підвищення індивідуальної та сумарної конкурентоспроможності в результаті взаємовигідного коопераційного співробітництва у межах євро регіону.

2. В основі формування кластерних систем лежить поглиблення суспільного поділу праці, спонукальним моментом якого виступає посилення конкурентної напруженості і зростання конкурентної агресивності на ринках в умовах їх глобалізації. Сучасні кластерні системи, відповідно до вимог конкурентного захисту, розрізняються за багатьма класифікаційними ознаками, що дозволяє максимізувати суспільно-економічний ефект від їх організації і використання: за видом домінуючої конкуренції в галузі.

3. Успішний розвиток економічних кластерів в Україні вимагає вдосконалення інституційних засад їх створення та функціонування. В умовах існування певного протиріччя між теорією і практикою кластеризації ринково-розвинених країн та українськими реаліями трансформаційної економіки ефективний розвиток вітчизняних кластерних систем потребує адаптації сучасних західних технологій і наукового обґрунтування вітчизняного механізму інституційного забезпечення та раціональної управлінської підтримки мотиваційних чинників кластерної взаємодії суб'єктів підприємництва. Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку територій, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм.

На нашу думку, доцільним є використання європейського досвіду у підвищенні конкурентоспроможності прикордонних регіонів шляхом створення транскордонних кластерів. Це дозволить зміцнити інституційну спроможність євро регіонів, допоможе організувати навчання і підготовку висококваліфікованих кадрів в області транскордонної кооперації, і в кінцевому підсумку дасть можливість отримати мереживі та синергетичні ефекти в економічній сфері за участю прикордонних регіонів України. Таким чином, вивчення та аналіз передового світового досвіду у формуванні та розвитку транскордонних кластерів дозволить успішно реалізувати завдання Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобальних викликів, залучити інвестиції в модернізацію промисловості, розвинути національну інноваційну систему. Створенням системи транскордонних інноваційних кластерів, яка передбачає інтенсивний обмін ресурсами, технологіями і ноу-хау, досягається посилення конкурентних позицій вітчизняних компаній на європейському ринку і зростання інноваційного потенціалу економіки України у процесі розширення ЄС.

Література

1. Declaration concerning regionalism in Europe / Assembly of European Regions. – Strasbourg : Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Маршалл А. Принципи економічної науки. Т. I / Маршалл А. ; [пер. с англ.]. – М. : Прогрес, 1993. – 416 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ. / под ред. В.Д. Щетинника]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Геєць В. Кластери і мереживі структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
5. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : [монографія] / Мікула Н. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
6. Мікула Н. Розвиток нових форм транскордонного співробітництва / Н. Мікула, Є. Матвеев // Економіст. – К., 2011. – № 5, травень. – С. 20–23.
7. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : збірник наукових праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2008. – Вип. 3 (71). – С. 129–141.
8. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
9. Захарченко В.И., Осипов В.Н. Кластерная форма территориально-производственной организации : [монография] : ч. 2 / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. – Одесса : «Фаворит», 2010. – 236 с.
10. Соколенко С.І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів / С. І. Соколенко // Матеріали семінару-наради «Розвиток територіальної громади на основі

References

1. Declaration concerning regionalism in Europe / Assembly of European Regions. – Strasbourg : Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Marshall A. Pryntsypy ekonomycheskoi nauky. T. I / Marshall A. ; [per. s anh]. – M. : Prohres, 1993. – 416 s.
3. Porter M. Mezhdunarodnaia konkurentsiya / M. Porter ; [per. s anh. / pod red. V.D. Shchetynnyka]. – M. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993. – 896 s.
4. Heiets V. Klastery i merezhyvi struktury v ekonomitsi – tema dosyt tsikava, ale na sohodni shche do kintsia ne vyvchena / V. Heiets // Ekonomist. – 2008. – # 10. – S. 10–11.
5. Mikula N. Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo : [monohrafiia] / Mikula N. – Lviv : IRD NAN Ukrainy, 2004. – 395 s.
6. Mikula N. Rozvytok novykh form transkordonnoho spivrobitnytstva / N. Mikula, Ye. Matvieiev // Ekonomist. – K., 2011. – # 5, traven. – S. 20–23.
7. Mikula N.A. Stratehiia formuvannia ta pidtrymky rozvytku transkordonnykh klasteriv / N.A. Mikula // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Klastery ta konkurentospromozhnist prykordonnykh rehioniv : zbirnyk naukovykh prats / NAN Ukrainy. In-t rehionalnykh doslidzhen ; redkol. : vidp. red. Ye.I. Boiko. – Lviv, 2008. – Vyp. 3 (71). – S. 129–141.
8. Voinarenko M. P. Klastery yak poliusy zrostantia konkurentospromozhnosti rehioniv / M. P. Voinarenko // Ekonomist. – 2008. – # 10. – S. 27–30.
9. Zakharchenko V.Y., Osypov V.N. Klasternaia forma terytorialno-proyvodstvennoi orhanyzatsyy : [monohrafiia] : ch. 2 / V.Y. Zakharchenko, V.N. Osypov. – Odessa : «Favoryt», 2010. – 236 s.
10. Sokolenko S.I. Suchasnyi ekonomichni rozvytok rehionu na osnovi innovatsiinykh promyslovykh klasteriv / S. I. Sokolenko // Materialy seminaru-narady «Rozvytok terytorialnoi hromady na osnovi klasternoi modeli vyrobnytstva». – Smila, 2009.

Рецензія/Peer review : 29.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор кафедри економіки та управління

Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова, Захарченко В.І.

УДК 330.332

О.А. ХАРУН, М.А. ГОДЛЕВСЬКА

Хмельницький національний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ПОКРАЩАННЯ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто поняття інвестиційного клімату та узагальнено його сутність. Проведено аналіз стану залучення інвестицій в Україну та напрямів вкладання іноземних інвестицій в економіку країни. Визначено ряд факторів, які негативно впливають на обсяги залучення іноземних інвестицій та запропоновано заходи для поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність.

O. KHARUN, M. GODLEVSKA

Khmelnitsky National University

INVESTMENT CLIMATE AND ITS IMPROVEMENT AREAS IN THE NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

The article deals with the concept of investment climate and its generalized nature. The analysis of investment in Ukraine and ways of foreign investment into the country. A number of factors affect the amount of foreign investment and proposed measures to improve the investment climate in Ukraine.

Keywords: investment, investment climate, investment attractiveness, competitiveness.

Постановка проблеми. Сьогодні, як і в будь-який інший час, інвестиції відіграють дуже важливу роль, і не тільки у розвитку окремого підприємства, а й держави в цілому. Створення сприятливого інвестиційного клімату – першочергове завдання сьогодення, адже завдяки цьому економіка країни отримує важливі ін'єкції для подальшого розвитку. В рамках державної політики України це питання набуває стратегічної важливості. Оскільки на сьогодні в країні існує проблема дефіциту фінансових ресурсів і держава не в змозі самостійно здійснювати інвестування різних сфер економіки через брак бюджетних коштів. Це є підтвердженням важливості та нагальності вирішення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам залучення інвестицій в економіку України та вивченню її інвестиційного клімату присвячені праці багатьох вчених. Зокрема, І. Бланка, О. Гаврилюка, Л. Гончаренко, І.Л. Сазонця, А.А. Пересади, Ю.В. Полякової, М.І. Кісіля, О.І. Амоші, М.П. Денисенка, А.І. Сухорукова та ін. Однак проблеми забезпечення сприятливого інвестиційного клімату потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

Метою статті є розгляд та дослідження проблем формування інвестиційного клімату в Україні та визначення можливих напрямів його подальшого розвитку.

Основний матеріал дослідження. На розвиток держави впливає безліч факторів, серед них і стабільність на політичному рівні, і на економічному, а саме фінансові кризи, світові рейтинги країни. В останні роки всі країни, в тому числі й Україна відчули на собі значний вплив світової економічної кризи. Для виходу з кризи необхідний прилив нової енергії для відновлення та подальшого розвитку економіки.

Найкращим енергетиком для економіки є інвестиції. Але для того, щоб інвестор захотів вкласти в країну гроші, необхідно його зацікавити в цьому. Саме для цього слугує таке поняття, як інвестиційний клімат.

Загалом інвестиційний клімат – це сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [1, с. 23].

Для країни інвестиційний клімат означає сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

Інвестиційна діяльність є складним видом діяльності, що несе в собі багато ризиків, на яку впливає безліч факторів як внутрішньодержавних, так і зовнішніх. Головним чином, при дослідженнях інвестиційного клімату порівнюють параметри інвестиційного потенціалу та ризику, що характеризують політичну стабільність, дотримання норм податкового законодавства та стабільність нормативно-правової бази [2, с. 54].

Відмітимо, що в Україні існує правове забезпечення інвестиційної діяльності, за якого іноземним інвесторам гарантується захищеність їхніх коштів, повернення коштів при припиненні інвестиційної діяльності, стабільні та своєчасні виплати за інвестиційними вкладеннями, а також іноземним інвесторам надається національний режим, що дозволяє іноземцям вести бізнес на рівні із громадянами України. Та попри все наша держава програє в надійності інвестиційного клімату. Насамперед важливу або навіть першочергову роль відіграють зовнішні фактори, такі як боргова криза в Єврозоні, падіння цін на нафту в Росії, негативний імідж України на міжнародній арені на тлі справи Ю. Тимошенко [3]. Несприятливі внутрішні фактори також відлякують інвесторів: рівень компетентності та послідовності дій влади, відповідність норм законодавства міжнародним нормам і рівень його дотримання, високий рівень корупції, недостатній рівень інфраструктури, корпоративного управління та судової системи [4].

Окрім вищезазначеного сьогодні важливим фактором зниження інвестиційної активності є уповільнення темпів зростання світової економіки за рахунок погіршення ситуації в експортних галузях. На рівні з цим негативну роль відіграв і Національний банк, який з метою утримання валютного курсу вдався до жорсткості монетарної політики, що також сприяло зниженню темпів зростання економіки України [3].

За даними Держстату в січні – вересні 2012 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4,3 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, що становить 91,07 % до відповідного періоду 2011 року, у січні – вересні 2011 року – 138,52 % до відповідного періоду 2010 року [4].

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 жовтня 2012 року становив 52673,8 млн дол., що на 5,2 % більше обсягів інвестицій на початок 2012 року, та в розрахунку на одну особу населення складає 1157,0 дол. [5].

Відмітимо, що інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності (рис. 1). На підприємствах промисловості зосереджено 32,0 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в фінансових установах – 29,8%.

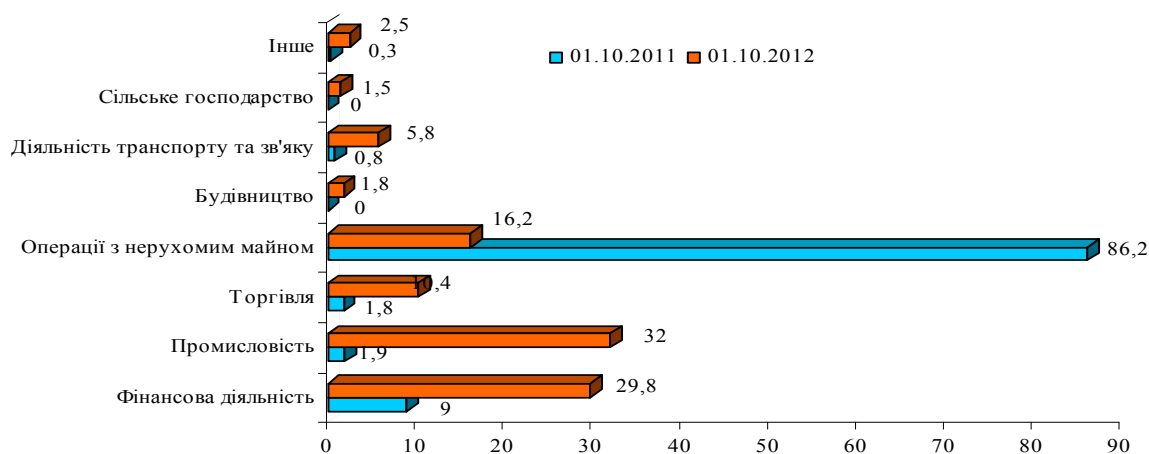


Рис. 1. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності (у % до загального обсягу інвестування)

На підприємствах промисловості зосереджено 16866,0 млн дол. (32,0%), у т.ч. переробної – 13935,8 млн дол., з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 1506,6 млн дол., добувної – 1423,5 млн дол. Серед галузей переробної промисловості у підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів внесено 6136,6 млн дол. прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 2995,3 млн дол., хімічної та нафтохімічної промисловості – 1320,6 млн дол., машинобудування – 1155,5 млн дол., виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції – 1012,7 млн дол. [6].

У фінансових установах акумульовано 15701,8 млн дол. (29,8 % загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання

послуг підприємцям – 8522,6 млн дол. (16,2 %), у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 5502,9 млн дол. (10,4 %). У фінансових установах акумульовано 16337,9 млн дол. (31,2 % загального обсягу) прямих інвестицій. В організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 8384,8 млн дол. (16,0 %), у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 5469,5 млн дол. (10,4%) [5].

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 82 % загального обсягу прямих інвестицій, входять (рис. 2): Кіпр – 15075,5 млн дол., Німеччина – 7432,7 млн дол., Нідерланди – 5040,8 млн дол., Російська Федерація – 3706,1 млн дол., Австрія – 3300,7 млн дол., Велика Британія – 2396,0 млн дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1805,7 млн дол., Франція – 1796,8 млн дол., Швеція – 1578,6 млн дол. та Швейцарія – 1085,1 млн дол. [6].

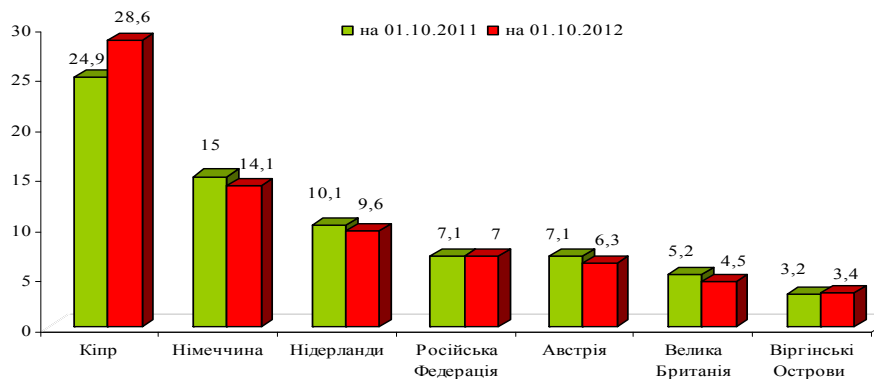


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу)

Зауважимо, що незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн – основних інвесторів.

Спостерігається непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України (рис. 3). До восьми регіонів (Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької областей, Автономної Республіки Крим та до м. Київ) надходить найбільше всього інвестицій – 87,7 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку [7].

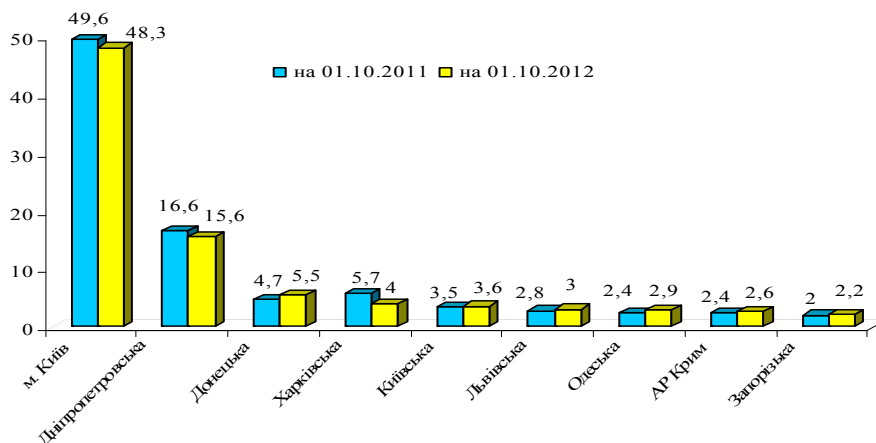


Рис. 3. Розподіл залучених прямих іноземних інвестицій за основними регіонами-реципієнтами інвестицій України (у % до загального обсягу)

Слід зазначити, що структура за формами залучення іноземного капіталу за період 2002–2012 років значно змінилася. Так, у 2001–2004 рр. внески у вигляді рухомого і нерухомого майна займали від 28 до 36 відсотків. На сьогодні в структурі акціонерного капіталу нерезидентів домінують вкладення в грошових внесках.

Обсяги залучення капітальних інвестицій підприємств України у січні – вересні 2012 року складають 177,5 млрд грн, що становить 117 відсотків до відповідного періоду 2011 року (рис. 4) [8].

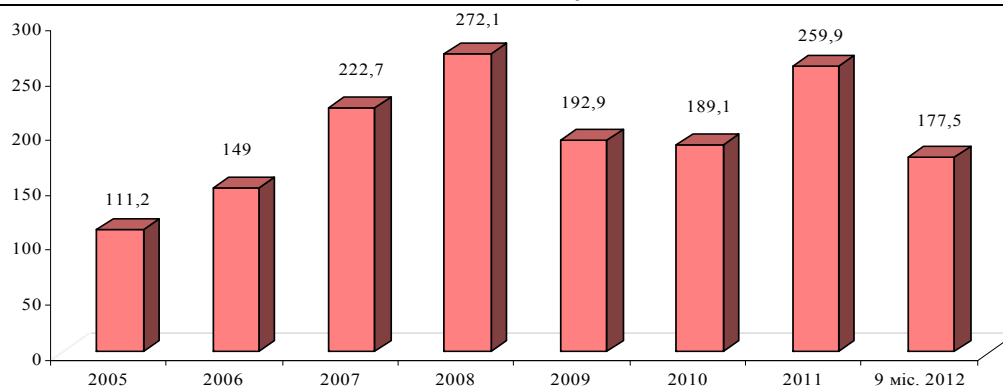


Рис. 4. Капітальні інвестиції, млрд грн.

Приросту капітальних інвестицій у січні – вересні 2012 року досягнуто в 19 регіонах. Найбільш активно у січні – вересні 2012 року освоювались капіталовкладення в Кіровоградській області (168,7 % у порівнянні з відповідним періодом попереднього року), Одеській (157,1 %), Полтавській (149,0 %), Донецькій (136,4 %), Київській (136,3 %), Тернопільській (135,7 %), Харківській (134,3 %), Рівненській (133,6 %), Луганській (129,4 %), Волинській (128,2 %). Найбільший спад інвестиційної активності відбувався у Хмельницькій області (82,0 %) [9].

Аналіз динаміки освоєних капітальних інвестицій свідчить про спад темпів їх зростання. Провідними сферами за обсягами залучення капітальних інвестицій залишаються: промисловість – 60,5 млрд грн, будівництво – 24,4 млрд грн, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 22,8 млрд грн, діяльність транспорту і зв'язку – 24,6 млрд грн, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 17,6 млрд грн [5].

За січень – вересень 2012 року порівняно з відповідним періодом 2011 року обсяги капітальних інвестицій у промисловість зросли на 7,1 %. Це, насамперед, зумовлено збільшенням (на 24,5 %) інвестицій у розвиток добувної промисловості та (на 4,5 %) в підприємства з виробництва і розподілення електроенергії, газу та води, частка яких становила 11,1 та 8,2 % від усіх капіталовкладень у промисловість відповідно.

У січні – вересні 2012 року збільшилися обсяги капіталовкладень на розвиток будівництва – на 47,4 відсотка порівняно з відповідним періодом 2011 року (13,8 % від їхнього загального обсягу); у діяльність готелів та ресторанів – 21,0 % (0,8 %); в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги – на 24,5 % (0,8 %); у торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – на 32,1 % (9,8 відсотка); у діяльність транспорту і зв'язку – на 28,4 % (13,9 %); у сільське господарство, мисливство та лісове господарство – на 8,3 % (5,9 %); у фінансову діяльність – на 37,5 % (2,4 %) [7].

У січні – вересні 2012 року зменшення капітальних інвестицій порівняно з відповідним періодом 2011 року спостерігалось в освіту – на 13,4 % (0,5 % до загального обсягу капітальних інвестицій); у надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту – на 26,8 % (рис. 5) [8].

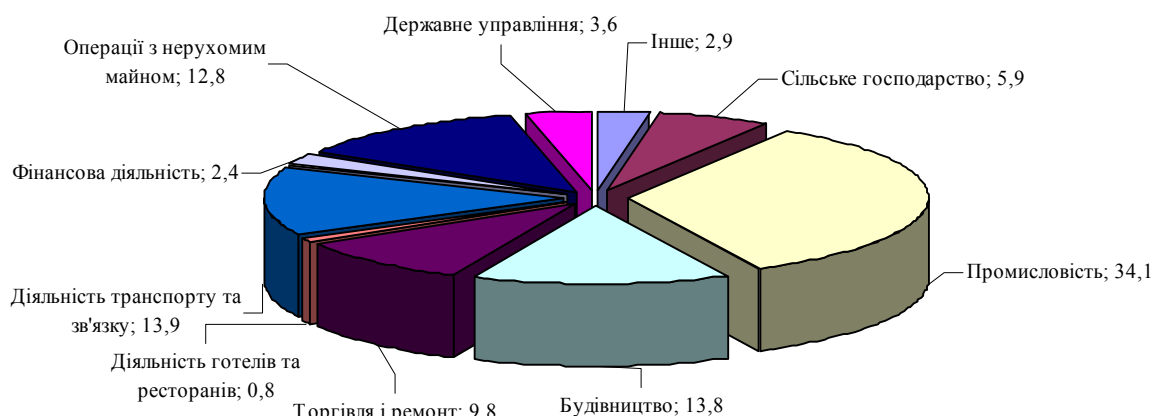


Рис. 5. Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності (у % до загального обсягу)

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств і організацій, за рахунок яких у січні – вересні 2012 року освоєно 61,2 % капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 17,5 %.

За рахунок державного та місцевого бюджетів освоєно 4,5 % та 1,9 % капітальних інвестицій. Частка коштів населення на індивідуальне житлове будівництво становила 15,7 % усіх капіталовкладень [8].

Така структура джерел фінансування капітальних інвестицій, зокрема домінування в ній внесків за рахунок власних коштів підприємств, ставить в залежність розвиток підприємств та їх інвестиційну активність від їх прибутковості (рис. 6).

Отже, на нашу думку, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

За підсумками рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу 2013» (Doing Business 2013) Україна не тільки покращила свої позиції на 15 пунктів (до 137 місця із 185 країн), а і увійшла до списку із 23 країн світу-найбільших реформаторів умов ведення бізнесу у 2011–2012 роках, які оцінює даний рейтинг.

Україна також увійшла до списку країн-лідерів зростання у рейтингу серед країн СНД на ряду із Вірменією (+18 позицій до 32 місця), і на 9 позицій скоротила своє відставання від Росії, яка зайняла 112 місце у рейтингу Doing Business 2013 [9].

Значне покращення позицій України за субіндексом «Започаткування бізнесу» (на 66 позицій) відбулося, у першу чергу, завдяки прийняттю Закону України від 21.04.2011 № 3263-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва» [3].

У рейтингу Doing Business 2013 за субіндексом «Сплата податків» Україна не лише покращила свої позиції на 18 місць, а й потрапила до десятки країн – найбільших реформаторів даної сфери діяльності за останні 7 років – 6 місце. Так, за даний період Україна наблизилась до оптимального значення на 31 в.п. (з 16% до 47% від оптимального значення). В Україні з проведенням податкової реформи поступово зменшується як рівень податкового навантаження, так і кількість та тривалість платежів із сплати податків.

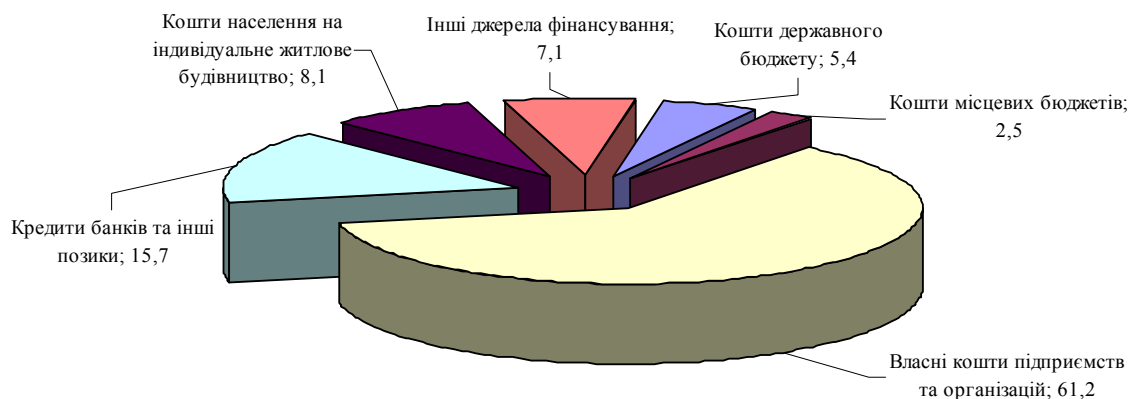


Рис. 6. Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування, %

Завдяки прийняттю та набуттю чинності ряду положень Податкового кодексу від 02.12.2010 № 2755-VI, Закону України 08.07.2010 № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та інших нормативно-правових актів кількість податкових платежів на рік було скорочено до 28 проти 135 платежів у попередньому рейтингу.

Для суттєвого покращення місця України у рейтингу «Ведення бізнесу - 2013» актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [2, с. 56].

На нашу думку, варто відмітити ряд позитивних кроків у цьому напрямі, які вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

4. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. Вирішенню проблемних питань інвесторів покликані сприяти комісії зі сприяння досудовому врегулюванню спорів з інвесторами, які можуть створюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування як тимчасові консультаційно-дорадчі органи з метою сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвестором і органом виконавчої влади (місцевого самоврядування), відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 № 1024 «Про заходи щодо вдосконалення роботи органів виконавчої влади з інвесторами».

5. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

6. Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами

місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

Визначені Указом Президента України від 08.09.2010 № 895/2010 національні проекти відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, підтриманих Комітетом з економічних реформ:

- «Нова енергія» (проекти, що передбачають використання альтернативних джерел енергії або диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україну);
- «Нова якість життя» (проекти, спрямовані на розв'язання проблеми забезпечення громадян доступним житлом, створення умов для здобуття громадянами якісної освіти, поліпшення медичного обслуговування, забезпечення безпечного для життя і здоров'я довкілля);
- «Нова інфраструктура» (проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України);
- «Олімпійська надія – 2022» (проекти, спрямовані на підтримку олімпійського руху в Україні, розвитку спорту вищих досягнень) [3].

7. З метою сприяння залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій для забезпечення розвитку економіки України, прискорення її інтеграції в європейську і світову економічні системи, забезпечення права приватної власності і права на підприємницьку діяльність утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при Президентові України. Очолив зазначену Раду Президент України.

Постановою Кабінету Міністрів України від 29.12.2010 № 1217 «Деякі питання організації діяльності ради вітчизняних та іноземних інвесторів при центральному, місцевому органі виконавчої влади» затверджено Типове положення про раду вітчизняних та іноземних інвесторів при центральному, місцевому органі виконавчої влади та перелік центральних органів виконавчої влади, при яких утворюються як консультативно-дорадчі органи ради вітчизняних та іноземних інвесторів.

Указом Президента України від 26.01.2011 № 173/2011 затверджено персональний склад Ради вітчизняних та іноземних інвесторів.

8. З 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України № 2623 «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна». Цей Закон визначає правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна».

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність» прийнято 22.12.2011 Верховною Радою України за № 4218-IV та підписано Президентом України. Зазначеним законом вносяться зміни до Закону України «Про інвестиційну діяльність» щодо приведення термінології у відповідність із чинним законодавством, визначення терміну «інвестиційний проект» та змісту складових інвестиційного проекту, напрямів, шляхів та заходів державної підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності, а також запровадження державної реєстрації інвестиційних проектів, які потребують державної підтримки та проведення оцінки їх економічної ефективності [5].

Відповідно до вказаного Закону передбачено надання для реалізації інвестиційних проектів державної підтримки, зокрема, шляхом повного або часткового фінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, співфінансування інвестиційних проектів з державного та місцевих бюджетів, надання відповідно до законодавства для реалізації інвестиційних проектів державних і місцевих гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання та кредитування за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, а також шляхом повної або часткової компенсації за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів.

Згідно з Законом державна підтримка для розроблення або реалізації інвестиційних проектів надається після державної реєстрації проектних (інвестиційних) пропозицій або інвестиційних проектів та оцінки їх економічної ефективності, яка проводиться Мінекономрозвитку.

Для реалізації Закону Урядом прийняті постанови Кабінету Міністрів України від 18.07.2012 № 650 «Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій» та від 18.07.2012 № 684 «Про затвердження порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів».

Для реалізації вказаних постанов Мінекономрозвитку розроблено накази: від 19.06.2012 № 724 (zareєстровано у Мінюсті 02.08.2012 № 1308/21620) «Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка» та «Про форму заяви про розгляд інвестиційного проекту або проектної (інвестиційної) пропозиції» (знаходиться на реєстрації в Мін'юсті) [5].

Крім того, 17.11.2011 Верховною Радою України прийнято Закон України № 4057-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку», положення якого спрямовані на створення привабливого інвестиційного клімату через звільнення від оподаткування доходів, які виникають у разі валютних коливань при внесенні інвестицій, виражених в іноземній валюті; скасування необхідності сплати авансового внеску з податку на прибуток для підприємств, прибуток яких звільнено від оподаткування; надання можливості погашення концесіонерами податкового боргу та перераховування в їх розпорядження сум надміру сплачених та невідшкодованих податків (зборів) підприємств державної чи комунальної форм власності, переданих у концесію; уточнення права на віднесення концесійних платежів до витрат; виключення з об'єкта оподаткування ПДВ орендної

(концесійної) плати за договорами оренди (концесії) державного чи комунального майна; стимулювання виробництва та застосування генеруючого обладнання для виробництва електроенергії з відновлювальних джерел енергії [6].

Диверсифікації галузей, до яких спрямовуються інвестиційні ресурси, сприяють положення Податкового кодексу, які встановлюють пільгові режими оподаткування підприємств окремих сфер економічної діяльності, а саме:

- підприємств, які виробляють продукти дитячого харчування; здійснюють впровадження енергоефективних технологій; здійснюють видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ; надають готельні послуги;

- підприємств паливно-енергетичного комплексу; житлово-комунального господарства; легкої промисловості; суднобудівної галузі; літакобудівної промисловості; машинобудування для агропромислового комплексу; будівельної галузі (при здійсненні будівництва доступного житла та житла, що будується за державні кошти); космічної діяльності; сільського та лісового господарства, а також рибальства;

- виробників біопалива, підприємств з одночасного виробництва електричної і теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива, виробників техніки, обладнання, устаткування, визначених статтею 7 Закону України «Про альтернативні види палива»;

- видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії;

- суб'єктів кінематографії та мультиплікації;

- переробних підприємств з виробництва молока, молочної сировини та молочних продуктів, м'яса та м'ясопродуктів [7].

Також для сприяння залученню інвесторів до фінансово-затратних для країни робіт по видобутку окремих видів корисних копалин Податковим кодексом України встановлено особливий порядок оподаткування результатів виконання угод про розподіл продукції.

З 1 січня 2013 року набирає чинності Закон України від 06.09.2012 № 5205 «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013–2032 років щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою створення нових робочих місць, розвитку регіонів.

Законом також передбачено державну підтримку інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях, а також особливості оподаткування і оподаткування ввізним митом суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки (зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток до 2017 року та звільнення від сплати ввізного мита).

Передбачені Податковим і Митним кодексами України особливості оподаткування інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки застосовуватимуться до схвалених Кабінетом Міністрів України проектів [8].

У червні 2012 року Верховною Радою України прийнято Закон України «Про індустріальні парки», яким визначено правові та організаційні засади створення і функціонування індустріальних парків на території України.

Відповідно до цього Закону передбачено:

- державну підтримку для облаштування індустріальних парків і реалізації проектів у межах цих парків;
- звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні устаткування, обладнання та комплектуючих до них, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є піддакцизними товарами та ввозяться для облаштування індустріальних парків і здійснення господарської діяльності у межах індустріальних парків;

- звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту у разі будівництва об'єктів у межах індустріальних парків.

9. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України розроблено проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо державної реєстрації іноземних інвестицій» щодо визначення строку подання інвестором документів для державної реєстрації іноземних інвестицій, перереєстрації у випадку зміни власника іноземної інвестиції, ануляції реєстрації іноземної інвестиції у випадку вилучення (репатріації) іноземних інвестицій протягом 30 календарних днів після фактичного внесення, вилучення (репатріації) таких інвестицій або зміни власника іноземних інвестицій (Закон прийнято Верховною Радою України від 24.05.2012 № 4835-VI та підписано Президентом України).

Залученню іноземних інвестицій сприятимуть положення Митного кодексу України, який набув чинності з 01.06.2012 року.

Статтею 251 Митного кодексу встановлено, що митне оформлення товарів, що ввозяться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, здійснюється в першочерговому порядку.

Згідно з частиною другою статті 287 Митного кодексу: товари (крім товарів для реалізації або використання з метою, безпосередньо не пов'язаною з провадженням підприємницької діяльності), що ввозяться на митну територію України на строк не менше трьох років іноземними інвесторами відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з

іноземними інвестиціями, звільняються від сплати ввізного мита [9].

На перспективу також заплановані заходи Уряду та Президента України відповідно до програмних документів [8].

Так, питання сприяння інвестиціям знайшли своє відображення у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Зокрема, в рамках програми реформ здійснюватимуться конкретні заходи з покращення бізнес-клімату, а саме: удосконалення дозвільної системи, ліцензування, адміністративних послуг, започаткування та ліквідації бізнесу, державного нагляду та контролю, технічного регулювання, формування митних процедур [9]

Зазначені заходи сприятимуть покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в її економіку.

Висновки. Отже, інвестиційну проблему в економіці України на нинішньому етапі його розвитку можна розв'язати шляхом забезпечення еквівалентності обміну між галузями і сферами економіки, встановлення економічно обґрунтованих та взаємовигідних цін на інвестиційні ресурси та визначення пріоритетних напрямків іноземного інвестування, які б забезпечили прискорений вихід економіки з кризового стану. З огляду на це, державна політика щодо формування інвестиційного клімату потребує докорінних змін і має проводитися на якісно вищому рівні. Вона має базуватися на забезпеченні стійкого підйому економіки України шляхом реформування фінансово-кредитної системи, удосконалення відносин власності, приватизаційного законодавства, земельних відносин, а також створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій. Продовження наукових досліджень за даною проблематикою сприятиме подальшому поліпшенню не лише інвестиційного клімату, а й соціально-економічної ситуації в країні.

Література

1. Ланченко Є.О. Аналіз інвестиційних процесів і зайнятості в аграрному секторі економіки / Є.О. Ланченко. // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – 160 с.
2. Сазонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець // Підручник – К. : Центр учбової літератури, 2010 – 304 с.
3. Офіційний сайт інвестиційної компанії «КІНТО» – [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.kinto.com/azbuka/advise.html>.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України – [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та розвитку – [Електронний доступ]. Режим доступу : <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=212>
9. Офіційний сайт інформаційного агентства «УНІАН-економіка» – [Електронний доступ]. Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/551472-ebrr-investitsiyniy-klimat-v-ukrajini-istotno-pogirshivnya.html>

References

1. Lanchenko Ye.O. Analiz investytsiynykh protsesiv i zainiatosti v ahrarnomu sektori ekonomiky / Ye.O Lanchenko. // Ekonomika APK. – 2010. – #6. – 160 s.
2. Sazonets I.L. Mizhnarodna investytsiina diialnist/ I.L. Sazonets, O.A. Dzhusov, O.M. Sazonets // Pidruchnyk – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2010 – 304 s.
3. Ofitsiyniy sait investytsiinoi kompanii «KINTO» – [Elektronnyi dostup]: <http://www.kinto.com/azbuka/advise.html>.
4. Ofitsiyniy sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy – [Elektronnyi dostup]: <http://www.me.gov.ua/>.
5. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho ahenstva z investytsii ta upravlinnia natsionalnymy proektamy Ukrainy – [Elektronnyi dostup]: <http://www.ukrproject.gov.ua/>.
6. Ofitsiyniy sait Ministerstva zakordonnykh sprav Ukrainy – [Elektronnyi dostup]: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.
7. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy – [Elektronnyi dostup]: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho ahenstva Ukrainy z investytsii ta rozvytku – [Elektronnyi dostup]: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=212>
9. Ofitsiyniy sait informatsiinoho ahenstva «UNYAN-ekonomyka» – [Elektronnyi dostup]: <http://www.unian.ua/news/551472-ebrr-investitsiyniy-klimat-v-ukrajini-istotno-pogirshivnya.html>.

Рецензія/Peer review : 21.7.2013 р. Надрукована/Printed :21.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Досліджено зміст ресурсного потенціалу промисловості на регіональному рівні, здійснено аналіз проблемних аспектів використання ресурсів у виробничому процесі, а також запропоновано основні напрями розвитку ресурсного потенціалу промисловості як на регіональному, так і на державному рівнях.

Ключові слова: ресурсний потенціал, регіональна промислова політика, фактори виробництва, ресурсна інтеграція.

D. TEREKHOV

Khmelnitskiy National University

THE EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL OF INDUSTRY AT REGIONAL LEVEL

The main aim of research – to analyse the problem aspects and methods of the effective use of resource potential of industry at regional level.

On the basis of analysis of scientific approaches the definition and characteristics of resource potential are described, the analysis of essence and spheres of influence of industrial resources is executed.

The analysis of problem aspects of the use of resources in a productive process is executed, and also basic directions of development of industrial resource potential at both regional and state levels industry are offered.

Keywords: resource potential, regional industrial policy, factors of production, resource integration.

Постановка проблеми. Радикальні перетворення, які задіяли в останні роки практично всі галузі соціально-економічної сфери України, метою яких є підвищення ефективності функціонування даної сфери, у більшості випадків спираються на зміни на рівні окремих регіонів і галузей економіки. Найбільш істотне значення при цьому набувають перетворення у сфері промислового виробництва окремих регіонів, що відіграють ключову роль для соціально-економічного розвитку більшості регіонів.

Удосконалення промисловості регіонів має базуватися на ефективному використанні ресурсів, адже ресурсний фактор відіграє величезну роль як безпосередньо для процесу промислового виробництва, так і для процесів управління промисловим виробництвом та формування ефективної політики стимулювання розвитку промисловості на державному та регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Дослідження з зазначеної проблематики проводилися як в Україні, так і за кордоном і знайшли відображення в роботах таких вчених, як М.К. Бандман, М.М. Баранський, Н.П. Кетова, Д.С. Львів, К.М. Мисько, М.М. Некрасов, П.Р. Онищенко, Ю.Г. Саушкін, В.Я. Феодорітова, Л.М. Чістов, О.М. Швецов, Д.В. Шопенко, Ю.В. Яковець, так само і закордонних вчених: У. Айзард, Ж. Будвіль, А. Вебер, П. Джеймс, В. Джонс, В. Лаунхардт, Дж. Мартін, Б. Олін, Ф. Перру, П. Потье, П. Самуельсон, Р. Хартсхорн, Т. Хегерstrand, С. Хекшер і ряду інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення факторів ефективності функціонування промислового виробництва на рівні окремих регіонів дозволяють зробити висновок про недостатню опрацьованість питань ефективності використання ресурсів промисловості регіону. Недостатня обґрунтованість питань ефективності використання ресурсного потенціалу промисловості регіону сприяє формуванню помилкових напрямків у розвитку промисловості окремих регіонів і країни в цілому, а отже до зниження ефективності їх функціонування. Таким чином, дане дослідження спрямоване на вивчення і розвиток основ ефективного використання ресурсного потенціалу промисловості регіону.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблемних аспектів і методів ефективного використання ресурсного потенціалу промисловості регіонів.

Основний матеріал. Ресурси залучені у процес виробництва стають товаром і перетворюються на фактори виробництва. Залучені у процес виробництва ресурси набувають нових властивостей. Якщо основні властивості ресурсів як таких виражаються у формі їх споживчих характеристик, то ресурси, залучені з процесу виробництва, перетворюються на товар і набувають характерні для товару властивості, що виражаються у формі мінової вартості. Ресурс у товарній формі перетворюється на чинник виробництва з властивою для факторів виробництва структурою і характеристиками. У свою чергу, фактор виробництва у вартісному вираженні виступають в якості капіталу, тобто він приносить додаткову вартість. У найбільш загальному вигляді структура капіталу може бути представлена у вигляді двох складових основного і оборотного капіталу.

Як вже зазначалося, ресурс визначається характерними йому можливостями, які в свою чергу характеризуються потенціалом ресурсу. Ресурсний потенціал промисловості регіону це той обсяг ресурсів регіону, який потенційно може бути залучений у процес промислового виробництва [1].

Аналіз ресурсного потенціалу промисловості регіону з точки зору його структурно-компонентного складу дозволяє зробити висновок про його багатокомпонентність і наявність складної структури, кожен елемент структури якого має якісно різнірідний характер та розвивається за своїми власними законами.

Змістовна інтерпретація структури ресурсного потенціалу промисловості регіону, її порівняльної динаміки у часі та просторі можлива у випадку дослідження складових її ресурсів за єдиними методологічними підходами, вироблення критеріїв та показників їх сумарної оцінки.

Основними закономірностями у використанні ресурсного потенціалу промисловості регіону є [2]:

- зростання ефективності використання ресурсів, що формує ресурсний потенціал промисловості регіону у процесі виробництва;

- зростання частки високоякісних ресурсів у структурі ресурсів промисловості регіону;
- зростання у структурі ресурсів частки таких видів ресурсів як інновації, інформація, знання.

У загальній кількості ресурсів, що використовуються у процесі промислового виробництва у регіоні виділяються як ресурси самого регіону, так і ресурси, що надходять у регіон ззовні. Зростання ефективності використання ресурсів у промисловості тягне за собою зростання попиту та відповідно цін на ресурси у регіоні. Зростання ж попиту на ресурси регіону в свою чергу сприяє більш повному їх залученню у процеси промислового виробництва.

Ефективність використання ресурсного потенціалу визначається як повнотою залучення ресурсів у процеси промислового виробництва, так і ефективністю технологічних процесів в яких дані ресурси використовуються. Відповідно, ефективність використання ресурсного потенціалу промисловості регіону формується на трьох послідовних етапах:

- формування ресурсного потенціалу, його структури та якісних характеристик складових елементів;
- залучення ресурсів в процес промислового виробництва (чим вище ступінь залучення, тим краще);
- використання ресурсів у процесі промислового виробництва.

Для кожного з наведених етапів характерні певні фактори, які визначають ефективність використання ресурсного потенціалу промисловості регіону. Такі фактори поділяються на дві категорії: зовнішні і внутрішні (по відношенню до промисловості регіону). До зовнішніх факторів слід відносити: а) ринки факторів виробництва, б) ринки збуту продукції; в) регіональну промислову політику; г) інфраструктуру. До внутрішніх факторів належать: а) існуючі технології та технологічне обладнання, б) кваліфікація трудового персоналу та менеджменту; в) інноваційна активність; г) якість сировини, що використовується.

Якщо аналізувати проблемні аспекти ефективного використання ресурсного потенціалу, то однією з найбільш поширених є збалансованість ресурсної бази промисловості регіону. Системний підхід до розвитку промисловості регіону визначає необхідність збалансованого розвитку всіх елементів системи промисловості регіону. Дефіцит одних видів ресурсів, навіть при надлишку інших, спричинить гальмування у розвитку окремих ланок у системі промислового комплексу регіону, а відповідно, гальмування розвитку всього комплексу в цілому.

Наступною проблемою є підвищення якісного складу ресурсів, що використовуються у процесі промислового виробництва, що тягне за собою підвищення ефективності використання виробничих ресурсів за рахунок зниження показників ресурсоемності та підвищення якості готової продукції. У якості бази виступають якісні характеристики використовуваних ресурсів. Якісні характеристики ресурсів відображають можливості підвищення ефективності їх використання у процесі промислового виробництва.

Однією з найбільш складних проблем методологічного характеру, де визначальною характеристикою є ефективність використання ресурсного потенціалу промисловості регіону, є якісна і кількісна оцінка цього потенціалу. Проблема полягає у складності, з методичної точки зору, оцінки величини потенціалу, як окремого виду ресурсу, так і ще в більшому ступені, комплексу ресурсів, що приймають пряму або опосередковану участь у процесі промислового виробництва. Визначення потенціалу окремо взятого ресурсу вже являє собою проблему з методичної точки зору, а тим більше при розрахунку якісно не однорідних між собою ресурсів та при визначенні інтегрованого показника.

Шляхи вирішення перерахованих проблем визначають основні напрями підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом промисловості регіонів України а, отже, і ефективності використання ресурсного потенціалу регіонів.

Виділяються такі основні напрямки ефективного використання ресурсного потенціалу промисловості регіону на основі інтеграційних процесів, представлені в таблиці 1 [3, 4, 5].

Таблиця 1

Основні напрями розвитку ресурсного потенціалу промисловості

Основні напрями	Особливості	Переваги
1	2	3
Синдикативність	Формування горизонтально інтегрованих промислових підприємств з єдиною системою постачання ключовими ресурсами або розподілу готової продукції	Єдина система постачання формує загальні вимоги до якості ресурсів, що поставляються в систему взаємопов'язаних підприємств. Єдина система збуту дозволяє формувати високі бар'єри для входу на регіональний ринок, що в свою чергу зменшує шанси появи на ринку недобросовісних виробників

1	2	3
Вертикальна інтеграція	Формування вертикально - інтегрованих компаній має на увазі об'єднання в єдиний ланцюжок різних підприємств в рамках єдиного виробничого (технологічного) процесу	Вертикальна інтеграція дозволяє забезпечувати мінімальні ціни на товари кінцевого споживання в регіонах їх промислового виробництва, що у свою чергу призводить до збільшення попиту на всі ресурси регіону
Формування спілок виробників	Передбачає горизонтальну і вертикальну інтеграцію з метою задоволення великих державних і комерційних замовлень	Передбачає тимчасове об'єднання сил промислових підприємств з метою задоволення великих замовлень, а потреби виробників у ресурсах задовольняються за рахунок ресурсів, які в даний момент доступні як у межах місцевого регіону, так і зовнішнього походження
Кластеризація	Формування системи вертикально і горизонтально інтегрованих підприємств об'єднаних на основі одного або декількох дефіцитних ресурсів	Формування промислових кластерів нерозривно пов'язане з ресурсними особливостями регіону. Висока обмеженість, дефіцитність ресурсу змушує підприємства розвивати інновації, що дозволяють більш економічно використовувати ресурс. У кластерах діє принцип забезпеченості ресурсами, згідно з яким вся маса виробленого в регіоні ресурсу обов'язково повинна бути перероблена або перерозподілена промисловими підприємствами регіону

Таким чином, доцільним видається формування ресурсної системи індикативного типу промислового економічного регіону без злиття суб'єктів регіонів і без втрати права самостійно взаємодіяти з державним центром.

Формування ресурсного потенціалу промисловості регіону ґрунтується на істотній зміні спрямованості ресурсних потоків, їх концентрації та акумуляції. При простому злитті ресурсних потоків суб'єктів України реальна акумуляція і якісна зміна ресурсних потоків не можлива.

Висновки. У процесі дослідження змісту ресурсного потенціалу промисловості регіону виявлено, що визначальним чинником, принципом розвитку механізму регулювання є ресурсна інтеграція як об'єктивна тенденція і необхідність існування ресурсів регіону. Формування і регулювання ресурсного потенціалу промисловості регіону ґрунтуються на інтеграційних процесах, які протікають у всій економічній системі країни і на всіх її рівнях.

Загальний висновок полягає в тому, що ресурсний потенціал промисловості регіону являє собою акумуляцію та інтеграцію ресурсних потоків у регіоні відповідно до концепції регіональної економічної політики. Відбуваються ускладнення і суттєва зміна системи ресурсних потоків, конкретний характер яких допоможе здійснити моніторинг руху ресурсів у регіоні між ланками системи промислового виробництва і конкретними суб'єктами ресурсних відносин.

Література

1. Фотонов А.Г. Ресурсный потенциал / Фотонов А.Г. – М.: Экономика, 1985. – 151 с.
2. Качан Є.П. Регіональна економіка: [підручник] / Є.П. Качан. – К.: Знання, 2011.
3. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] / Л.А. Швайка. – К.: «Знання», 2006.
4. Швецов А.Н. Совершенствование региональной политики: концепции и практика / А.Н. Швецов. – М.: КР АС АНД, 2010. – 318 с.
5. Mitsui I. Industrial cluster policy and region development in the age of globalization // Eastern and western approaches and their differences. Singapore, 2003.

References

1. Fotonov A.H. Resursnyi potentsial / Fotonov A.H. – M.: Ekonomika, 1985h. - 151 s. [In Russian]
2. Kachan Ye.P. Rehionalna ekonomika: Pidruchnyk / Ye.P. Kachan. — K.: Znannia, 2011. [In Ukrainian]
3. Shvaika L.A. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky. Navchalnyi posibnyk/ L.A. Shvaika. – K.: «Znannia», 2006 r. [In Ukrainian]
4. Shvetsov A.N. Sovershenstvovanye rehionalnoi polytyky: kontseptsyy u praktyka / A.N. Shvetsov. – M.: KR AS AND, 2010 h. 318 s. [In Russian]
5. Mitsui I. Industrial cluster policy and region development in the age of globalization // Eastern and western approaches and their differences. Singapore, 2003.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р.

Надрукована/Printed :18.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Обґрунтовано трактування диверсифікації сільського підприємництва як процесу розвитку несільськогосподарських видів комерційної діяльності. Визначено роль диверсифікації в розвитку підприємництва з урахуванням умов сільського економічного простору. Досліджено регіональні кількісні та структурні параметри підприємницької діяльності. Запропоновано методичний підхід до розрахунку коефіцієнта диверсифікованості сільського підприємництва, а також побудовано карту диверсифікаційних зон підприємницької діяльності Житомирської області. На основі результатів соціологічного опитування здійснено оцінку конкурентних переваг сільського бізнесу по відношенню до інших учасників ринку.

Ключові слова: сільська економіка, підприємницька діяльність, диверсифікація, рівень диверсифікованості.

T. SKIBA

Zhitomir National Agroecological University

THE FEATURES AND DIRECTIONS OF RURAL BUSINESS DIVERSIFICATION

The interpretation of the diversification of rural entrepreneurship as a process of non-farm business is justified. The role of diversification in business development in the economic conditions of rural areas is defined. The regional quantitative and structural parameters of rural business are investigated. The methodical approach to the calculation of the index of rural entrepreneurship diversification is offered and the map of rural business diversification in Zhitomir region is constructed. The competitive advantages of the rural businesses in relation to other market participants are evaluated.

Key words: rural economy, entrepreneurship, diversification, level of diversification.

Постановка проблеми. Зважаючи на наслідки аграрних трансформацій, що відбулися в Україні протягом останніх двох десятиріч можна стверджувати, що сталий розвиток сільської економіки неможливий виключно за рахунок сільського господарства. Відхід від агроцентричної моделі розвитку села став поштовхом для розвитку інших, несільськогосподарських видів підприємництва. За таких умов, ведення підприємництва поза сільським господарством набуває виняткового значення для розвитку сільських територій як в соціальному, так і в економічному контекстах. Так, значний потенціал підвищення привабливості сільських районів, зростання зайнятості та можливості створення нових робочих місць відкривається з розвитком сфери послуг, діяльності, що зорієнтована в першу чергу на задоволення потреб сільського населення. Як наслідок, все більша частка підприємців основну частину своїх доходів отримують від несільськогосподарських видів бізнесу. Виходячи зі сказаного, можна стверджувати, що проблема диверсифікації сільської підприємницької діяльності набуває виняткового значення для розвитку місцевих громад та реалізації багатofункціональної ролі сільських територій як ареалу для ведення бізнесу та життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в розвиток теорії та методології бізнесу диверсифікацію зробили такі зарубіжні вчені: І. Ансофф, А. Томпсон, Г. Гольдштейна, М. Паскье та інші. Проблеми диверсифікації підприємницької діяльності в Україні присвятили свої дослідження В. Габаліс, О. Гаврилюк, Т. Зінчук, В. Ковальчук, В. Коноплицький, М. Корінько, М. Мінковська, С. Попова, Н. Степаненко, В. Ткачук. Разом з тим, недостатня практична та методична розробленість даної проблеми в умовах сільського економічного простору створюють потребу подальших досліджень в започаткованому напрямі з метою виокремлення пріоритетних напрямків розвитку підприємницької складової сільської економіки на засадах диверсифікації.

Постановка завдання. Основним завданням даної статті є дослідження регіональних особливостей диверсифікації підприємницької діяльності в контексті забезпечення сталого розвитку сільської економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку ринкових відносин в усіх сферах національної економіки назріла необхідність розробки концептуальної основи розвитку сільської місцевості з конкретизацією у вигляді окремих програм розвитку певних галузей і сільських регіонів. Крім того, необхідним є розвиток альтернативних видів зайнятості та джерел доходів сільських сімей – своєрідних “точок зростання”, оптимальних організаційно-економічних рішень, які через механізм мультиплікації зіграли б роль локомотива у виведенні економіки села з кризи на шлях стабільного і стійкого розвитку, сприяли самоорганізації сільської економіки, більш раціональному використанню підприємницького потенціалу сільських районів [1, с. 105]. Успішний розвиток сільських територій напряму залежить від диверсифікації видів підприємницької діяльності та освоєння нових напрямів несільськогосподарського виробництва. Урізноманітнення підприємцями своєї діяльності є засобом розширення і зміцнення економічної бази власного бізнесу. Вміння реагувати на потреби ринку створює широкі можливості для започаткування власної справи й освоєння нових видів діяльності.

Дослідження кількісних та структурних параметрів сільської підприємницької діяльності в

Житомирській області засвідчують тенденцію до зростання чисельності підприємців у період з 2008 по 2010 рр. з 27517 до 29774 осіб, лише у 2011 р. році відбулося значне скорочення кількості сільських підприємців, до рівня 26223 підприємців (рис. 1).

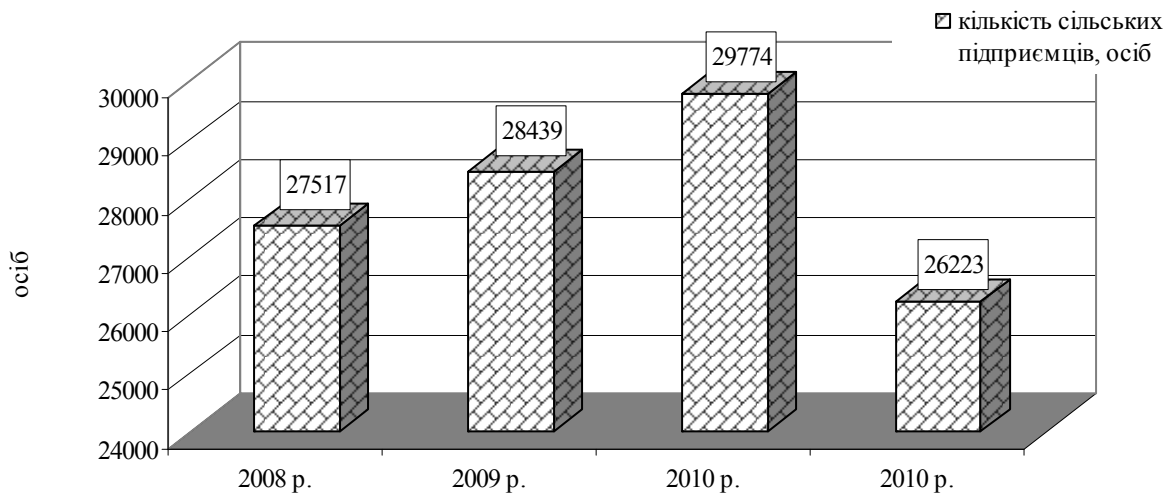


Рис. 1. Динаміка кількості сільських підприємців у Житомирській області у 2008–2011 рр., осіб

Джерело: дослідження автора.

Аналіз динаміки змін (рис. 2), які відбулися в підприємницькій діяльності на сільських територіях Житомирської області за останні 4–5 років показує, що переважній частині сільських підприємців, а саме 54%, вдалося не лише спрямувати свій бізнес на сталий шлях розвитку, але й диверсифікувати його. Розширення масштабів бізнесу стало наслідком збільшення продуктивності діяльності, залучення незайнятих у виробництві потужностей. 32% відсотки опитаних підприємців оцінюючи параметри своєї діяльності, вважають, що та зберегла свої початкові позиції і залишилася незмінною, а їх основні зусилля були спрямовані на збереження й підтримку існуючого рівня розвитку. Частка підприємців, діяльність яких за досліджуваний період зменшила свої масштаби та реалізація бізнесових ідей проходила менш успішно, склала 8%, ще 6% опитаних неспроможні однозначно оцінити стан їх бізнесу.

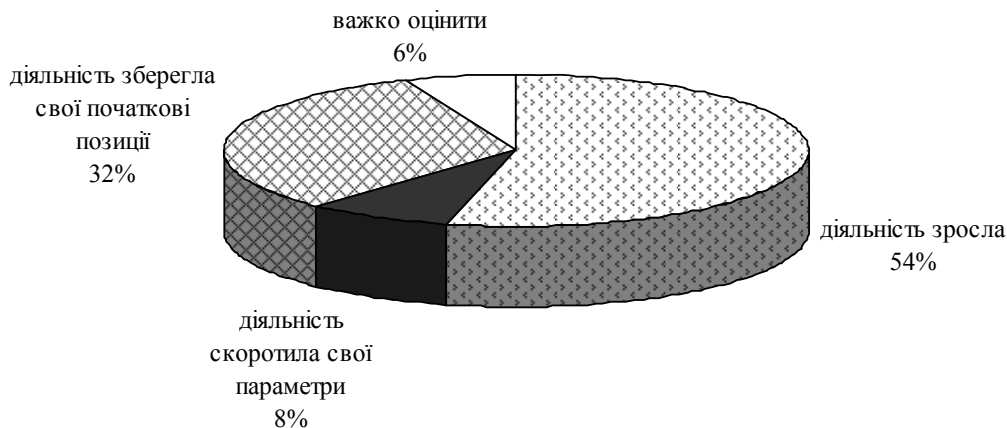


Рис. 2. Оцінка сільськими підприємцями змін у їх діяльності за останні п'ять років

Джерело: дослідження автора

Аналіз розподілу сільських підприємців Житомирської області у 2008–2011 рр. за економічними сферами діяльності свідчить, що рівень диверсифікації підприємництва є доволі високим та знаходиться на сталому рівні. Будь-яка підприємницька діяльність не знаходиться у статичному стані, а перебуває в стані росту чи скорочення. Встановлені темпи змін параметрів підприємницької діяльності дають змогу робити висновок про поступове її урізноманітнення на 2011 р., про що свідчить індекс диверсифікації (рис. 3).

Згідно з класичною методикою оцінки рівня диверсифікації Херфіндаля-Хіршмана індекс диверсифікації (I_d) розраховується як сума квадратів часток окремих видів підприємницької діяльності в загальному обсязі:

$$I_d = Q^1 + Q^2 + Q^3 + \dots + Q^n, \quad (1)$$

де Q^1, Q^2, Q^3, Q^n – частка i -го виду діяльності у загальній структурі сільського підприємництва [2, с. 307].

На основі оцінки рівня диверсифікованості підприємницької діяльності в Житомирській області у 2011 р. виділено три типи сільських районів: *1-й тип* – з максимальним рівнем диверсифікації (значення індексу в межах від 0,32 до 0,43), а саме Бердичівський, Житомирський, Коростишівський, Малинський,

Попільнянський та Радомишльський; 2-й тип – 13 районів з границями показника від 0,44 до 0,55 – є середньо диверсифікованими, 3-й тип – Любарський, Овруцький, Олевський та Ружинський райони – відносяться до районів з низькою диверсифікацією, тобто є такими, що тяжіють до спеціалізації лише на певних напрямках підприємницької діяльності (рис. 4).

Значне представництво сільських підприємців окрім традиційних сфер діяльності у таких галузях як будівництво, діяльність готелів та ресторанів, послуги у сфері діяльності транспорту та зв'язку, охороні здоров'я й соціальній допомозі та наданні інших індивідуальних послуг дозволило потрапити в першу зону й забезпечити найвищий рівень коефіцієнта диверсифікації [3, с. 153].

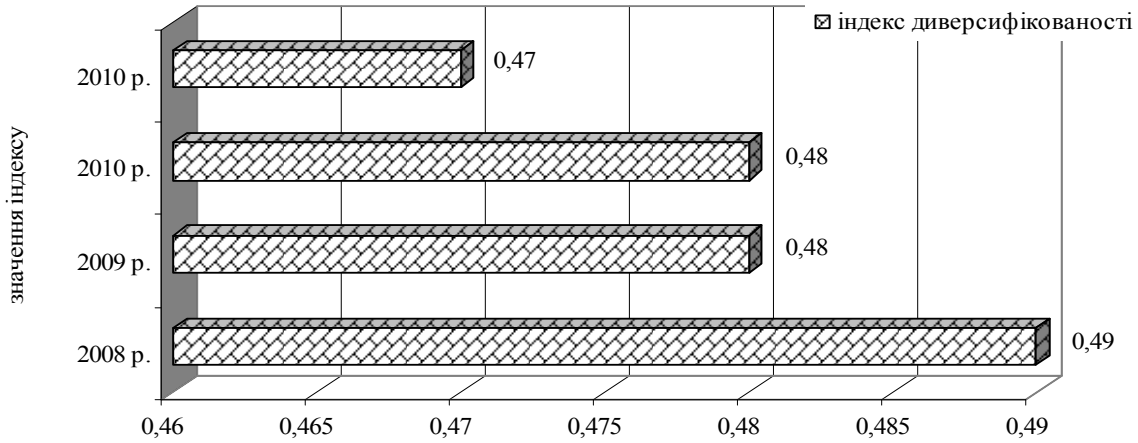


Рис. 3. Індекс диверсифікованості сільського підприємства в Житомирській області у 2008–2011 рр.



Рис. 4. Диверсифікаційні зони сільського підприємства в районах Житомирської області у 2011 р.

Другу (середньо диверсифіковану) зону утворюють сільські райони, що вирізняються діяльністю в

таких сферах, як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність домашніх господарств; надання послуг з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води створюють високі потенційні можливості до зростання підприємництва та диверсифікації роду занять на селі. В районах з низьким рівнем диверсифікації основна частка підприємців сконцентрована в таких традиційних видах підприємництва, як сільське і лісове господарство, мисливство та торгівля. Вони характеризуються низькою перспективністю розвитку і потребують активної допомоги та підтримки з боку органів місцевої влади.

Позитивні зрушення в економіці, зумовлені розвитком ринкових відносин на селі, посилюють конкуренцію між учасниками ринку та вимагають змін у стратегії діяльності. Сучасний ринок диктує свої умови в жорсткій конкурентній боротьбі товаровиробників при завоюванні нових ніш реалізації виробленого товару. Конкуренція носить для учасників ринкових відносин об'єктивний характер. Саме вона зумовлює їх впроваджувати нові технології, підвищувати продуктивність праці, знижувати ціни на продукцію. Конкуренція постійно впливає на індивідуальні витрати виробництва у бік їх зниження, зумовлює економію ресурсів, приводить до раціонального використання факторів виробництва. Досвід показує, що ринок та конкуренція – головний механізм сучасної економіки, більш потужний та впливовий, ніж будь-який фактор її розвитку [4, с. 160].

Сільське підприємництво належить до специфічного сегменту бізнесу, саме тому власник має знайти успішні шляхи не лише для забезпечення його сталого розвитку, а й для освоєння нових видів підприємництва з метою розширення масштабів своєї діяльності. Разом з тим, процес диверсифікації для кожного підприємця є індивідуальною справою, це результат аналізу власних можливостей та потреб ринку, оцінювання конкурентних переваг по відношенню до інших учасників ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Преваги власного бізнесу порівняно з конкурентами, %

Конкурентні переваги	Оцінка переваг респондентами					
	Відсутні	Дуже слабкі	Слабкі	Середні	Хороші	Дуже хороші
Наявні виробничі потужності	2,2	4,4	23,3	57,8	10,0	2,2
Можливості розширення існуючого виробництва	0,0	3,3	20,0	37,8	32,2	6,7
Можливості перепрофілювання виробничих потужностей під випуск нової продукції	5,6	21,1	34,4	30,0	6,7	2,2
Використання зарубіжної технології	5,6	42,2	24,4	15,6	3,3	8,9
Здійснення НДДКР	7,8	52,2	21,1	11,1	1,1	6,7
Наявність власних транспортних засобів	3,3	8,9	11,1	31,1	25,6	20,0
Наявність власної системи логістики	5,6	35,6	24,4	12,2	18,9	3,3
Наявність власного сайту	3,3	61,1	14,4	3,3	13,3	4,4
Фінансові можливості для залучення додаткових співробітників при необхідності	1,1	11,1	24,4	33,3	28,9	1,1
Використання Інтернету для реклами товарів на інших сайтах	7,8	55,6	14,4	14,4	4,4	3,3
Проведення регулярних маркетингових досліджень для аналізу кон'юнктури ринку	7,8	66,7	11,1	8,9	3,3	2,2

Джерело: дослідження автора.

Оцінка наявних виробничих потужностей показала, що основна частка сільських підприємців мають середній показник конкурентних переваг – 57,8%, переваги, що є слабкими по відношенню до конкурентів, визнали 23,3% опитаних; рівень “хороші” та “дуже хороші” мають 10% і 2,2% відповідно. Можливості розширення існуючого виробництва переважно займають позначку середні та хороші, їх кількість 37,8% і 32,2%, відмічають такими, що є слабкими 20% селян. Можливості перепрофілювання виробничих потужностей під випуск нової продукції здебільшого є слабкими, вони складають 34,4% у 30% підприємців вони є середніми. Мало хто із сільських бізнесменів може дозволити собі для диверсифікації своєї діяльності використання зарубіжних технологій, їх можливості у цьому напрямі переважно є дуже слабкими, про що свідчать 42,2% відповідей, слабкими та середніми порівняно з іншими учасниками ринку вони є у 24,4% та понад 15% опитаних. Невтішні показники й серед тих підприємців, які використовують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, оскільки їх можливості пояснюються обмеженою матеріальною базою. Натомість співставлення рівня забезпеченості власними засобами мають гарні

результати, адже в співставленні з своїми колегами вони утримують середні, хороші і навіть дуже хороші конкурентні позиції, це підтверджують 31,1%, 25,6% та 20% сільських жителів.

Нарощування обсягів виробництва, випуску продукції, виговлення товарів і надання послуг за рахунок логістичної системи дуже слабкі, а саме – 35,6%, для 24,4% опитаних – відносно слабкими, навпаки добре налагодженою ця система є у майже 19% представників бізнесу. В незадовільному стані перебуває варіант розширення бізнесу за допомогою створення власного сайту, дуже слабкий потенціал в даному напрямі відмітили три п'ятих (61%) респондентів, як поки що слабкий – 14,4%, хороший же стан електронного підприємництва – у 13,3% учасників ринку. Подібними є тенденції щодо використання інтернету для реклами товарів на інших сайтах. Середні внутрішні резерви, що дозволяють проводити регулярні маркетингові досліджень для аналізу кон'юнктури ринку мають 8,9% опитаних, в переважну масу а це майже 67% складають підприємці з дуже слабкими можливостями для здійснення даних заходів, прирівнюють до слабких 11% колег по бізнесу.

Комплексний розвиток підприємництва передбачає не лише диверсифікацію виробництва, роду занять, а й диверсифікацію капіталу, за рахунок вкладання коштів в нові об'єкти і напрямки діяльності. Сільські підприємці можуть здійснювати диверсифікацію не лише з метою освоєння нових видів виробництв, збільшення спектру послуг, розширення асортименту задля підвищення ефективності виробництва та збільшення прибутку, а й для уникнення банкрутства. Адже при розподілі матеріальних ресурсів між різними сферами вкладень і напрямками діяльності можна знизити ризики втрат капіталу або доходів від нього. Недоотримання прибутку може бути викликано зниженням або відсутністю попиту на основну продукцію, товари та послугу, які продукує підприємець.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що диверсифікація сільської економіки та розвиток несільськогосподарського сектору підприємництва має стійку тенденцію до активізації. При цьому більшість сільських підприємців сприймають диверсифікацію в якості стратегії по удосконаленню та зміцненню власного бізнесу. В нестійких ринкових умовах вона дозволяє знайти рішення для розвитку нових виробництв, розширити власний бізнес, допомагає пристосуватися до мінливих зовнішніх умов, а також сприяє поліпшенню та збереженню рівня життя та добробуту селян, зумовлює пошук і використання додаткових можливостей для виробництва нової продукції, товарів та послуг, становлення нових ринкових ніш, що лише закладаються в сільському бізнесі.

Багато в чому цей розвиток залежатиме від напрямку і ефективності економічної політики держави, пріоритетним завданням якої є створення необхідних соціально-економічних умов для диверсифікації несільськогосподарського сектору підприємництва завдяки здійсненню ряду технологічних, інфраструктурних, організаційних та адміністративних змін. Таким чином, **перспективи подальших досліджень у започаткованому напрямі** формують необхідність вироблення інституційних механізмів диверсифікації підприємницької діяльності в умовах сільського економічного простору. Особливої уваги також вимагає питання активізації жіночих підприємницьких ініціатив з метою урізноманітнення джерел зайнятості на селі, забезпечення більш ефективного використання людського капіталу, зростання сільської економіки в цілому.

Література

1. Барлыбаев А.А. Туризм как фактор диверсификации сельской экономики [Електронний ресурс] / А.А. Барлыбаев В.Я. Ахметов, Г.М. Насыров. – Режим доступу : <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/6/09>.
2. Free Trade and Agricultural Diversification, ed. by A. Schmitz. – Westview Press, 1989. – 364 p.
3. Ткачук В.І. Диверсифікація аграрного підприємництва : [монографія] / В.І. Ткачук. – Житомир : ЖНАЕУ, 2011. – 268 с.
4. Попова Л.М. Дослідження причин диверсифікації діяльності на підприємствах в сучасних умовах розвитку економіки України / Л.М. Попова // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – № 102. – С. 159–162.

References

1. Barlybaev A.A. Turizm kak faktor dyversyfykatsyy selskoi ekonomyky [Elektronnyi resurs] / A.A. Barlybaev, V.Ya. Akhmetov, H.M. Nasyrov // . – Rezhym dostupu: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/6/09>.
2. Free Trade and Agricultural Diversification / ed. by A. Schmitz. – Westview Press, 1989. – 364 p.
3. Tkachuk V.I. Dyversyfikatsiia ahrarnoho pidpriemnytstva: Monohrafiia / V.I. Tkachuk. – Zhytomyr, ZhNAEU. – 2011. – 268 s.
4. Popova L.M. Doslidzhennia prychn dyversyfikatsii diialnosti na pidpriemstvakh v suchasnykh umovakh rozvytku ekonomiky Ukrainy / L.M. Popova // Kultura narodov Prychernomor'ia. – 2007. – # 102. – s. 159-162.

Рецензія/Peer review : 19.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Житомирського національного агрологічного університету Зінчук Т.О.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

УДК 65.012.4 (477)

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянута порівняльна характеристика методологічних підходів до оцінки потенціалу підприємства. Автором визначені особливості оцінки економічного потенціалу підприємства і вироблені методологічні підходи до його аналізу. Пропонується формування концептуальної моделі механізму організації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, стратегічне планування, організаційні структури, концептуальна модель, методологія оцінки потенціалу.

D. VASYLKIVSKYI
Khmelnytskyi National University

PECULIARITIES OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

In this paper describe the comparative description of the methodological approaches to estimation the potential of an enterprise, the theoretical and practical aspects of designing organizational structures of enterprises in a changing environment. Proposed conceptual model of gradual structuring mechanism of the process of increasing the economic potential of an enterprise. Determine the basic scheme of boosting the economic potential of an enterprise. The author has identified characteristics evaluation of economic potential of the an enterprise and developed methodological approaches to its analysis. It is proved that the particularity of the proposed mechanism is a high adaptability to local enterprises as it provides variability in the level of detail and planning cycle of increasing economic potential in the framework of the information and the active environment.

Key words: economic potential, strategic planning, organizational structures, conceptual model, methodology of estimation of potential.

Постановка проблеми. Відсутність методології планування на підприємствах, гонитва за «миттєвим» вирішенням проблем, відтік кваліфікованих фахівців-плановиків і відсутність наступності викликали істотний пробіл в плановій і, отже, усій економічній роботі більшості машинобудівних підприємств. Трансформація структури управління неминуче впливає на потенціал підприємства. Це відбувається внаслідок вибору напрямів підвищення потенціалу і самі організаційні зміни та організація контролю ефективності таких змін неможливі без залучення вже наявного потенціалу і ресурсів, що входять до його складу. Виникає необхідність вироблення та розгляду теоретико-методологічних підходів до оцінки економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Послідовники ресурсної позиції (Є.С. Іванов [6], В.М. Красовський [11], А.А. Пшеничников [9]) вважають за можливе у визначенні величини потенціалу використати визначений набір тих або інших ресурсів, з подальшою їх оцінкою. Неважко помітити, що подібний підхід не дає, і не може дати повної картини реальних можливостей підприємства, і тим самим оцінити економічний потенціал, оскільки у рамках цих методик аналізуються лише матеріальні передумови можливостей.

Не можна не віддати належне ресурсному підходу, пануючому досить довгий час в економічній науці, який дозволяє чітко оцінити ресурсну базу для подальшого підвищення потенціалу, проте цей підхід має цілий спектр проблем. Зокрема: проблема приведення індексів і показників до єдиної бази; оцінка усіх видів ресурсів у вартісному вираженні, що пов'язано з проблемою "переводу" у вартісній еквівалент таких ресурсів, як інформація або земля; використання спеціальних еквівалентів для аналізу окремих груп ресурсів і т.д.

У таблиці 1 представлена порівняльна характеристика основних підходів, що відбивають в тій або іншій мірі поширені погляди на подібну проблему.

Частково подолання деяких протиріч ресурсного підходу добилися представники другого великого напрямку в оцінці величини потенціалу – у більшості своїй прибічники результативної концепції (Л.І. Абалкін, Макконнелл К., Брю С., В.І. Бовикін, та ін.). Їх рекомендації зводяться до оцінки за результатами роботи об'єкту

До третьої групи можна віднести інші різноманітні методики. Вони є або спробами об'єднання першого і другого підходів (наприклад, концепція В.І. Свободіна), або базуються на специфічних теоретичних посилках (наприклад, оцінка за системою показників техніко-організаційного рівня виробництва). Крім того, не рідко можна простежити тенденцію до системності в оцінці потенціалу (А.А. Богаєв, Г.М. Добров, А.П. Градов, Т. Хачатуров, А. Арязмов, А. Берлін) з виділенням значущості кожного з елементів.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методологічних підходів до оцінки потенціалу

Автор	Тип потенціалу	Рівень	Суть підходу (формула розрахунку)	Примітка
Є.С. Іванов [6]	Виробничий потенціал	Змішаний	За допомогою обліку об'єму, структури і технічної досконалості основних виробничих фондів і виробничих потужностей	Технократичний підхід
В.М. Красовский [11]	Економічний потенціал	Держава	Заводи, шахти, домни і машини, прилади і новітні автомати - усе, що називається виробничими фондами	Ототожнення понять
А.А. Пшеничніков [9]	Економічний потенціал	Підприємство	$EПП = ВП + ФР$, де $ВП$ – виробничий потенціал, $ФР$ – фінансові ресурси.	
Л.І.Абалкін [1]	Економічний потенціал	Підприємство	На основі обсягу виробництва (як основного результату) $EП = Vnr$, де Vnr – обсяг виробництва в досліджуваному періоді	
Макконнел Д., Брю С. [7]	Економічний потенціал	Держава	Через валовий внутрішній продукт $EП = ВВП$	Ототожнення понять
В.І. Бовикін [3]	Потенціал організації	Підприємство	Побічно, як основна складова загальної ефективності управління. $E = E1 \times E2$, де E – рівень загальної ефективності функціонування організації; E_1 – рівень зовнішньої ефективності (ступінь використання ринкових можливостей); E_2 – рівень внутрішньої ефективності (потенціал організації)	
В.І. Свободін [10]	Виробничий потенціал	Агро-промисловий комплекс	$I_{ВП} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^m K_i \times \frac{x_i}{x_{сп}}}$, де K_i – коефіцієнт значимості конкретного і-того фактора; $x_{сп}$ та x_i – середні (по групі) та індивідуальні по кожному підприємству значення вибраних факторів	
А.А.Богаєв, Г.М.Добров [4]	Науковий потенціал	Регіон	$H.П. = K + I + M + O$, де K – кадра складова; I – інформаційна складова; M – матеріально-технічна складова; O – організаційна складова	На основі вартісної оцінки складових
А.С. Панкратов [8]	Грудовий потенціал	Підприємство, регіон	$W = N \times T \times K_{рв}$, де W – сукупна величина трудового потенціалу; N – чисельність трудових ресурсів; T – потенціал фонду робочого часу в плановому періоді; $K_{рв}$ – показник сукупної якості трудового потенціалу	
Т. Хачатуров, А.Арзямов, А.Берлін [2]	Виробничо-економічний потенціал	Підприємство	$P = F(X_i)$, $i = 1...4$, де X_i – i -й компонент виробничо-економічного потенціалу. Передбачається, що дія і розвиток відбувається внаслідок інвестиційної політики	
А.П. Градов [2]	Стратегічний потенціал	Підприємство	$СПП = \sqrt[s]{\prod_{z=1}^s СПП_z}$, де $СПП$ – показник відповідності стратегічного потенціалу цілям підприємства по формуванню конкурентного статусу; $СПП_z$ – показник відповідності стратегічного потенціалу цілям фірми за z -тй період життєвого циклу	Розглядається як невід'ємна складова конкурентного статусу

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні особливостей оцінки економічного потенціалу підприємства і виробленні методологічного підходу до його аналізу, виявлення нових та розгляд вже існуючих методів проектування організаційних структур системи планування підприємства та формування концептуальної моделі механізму організації процесу підвищення економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема оцінки економічного потенціалу підприємства на нашу думку повинна мати логічно вивірену концептуальну основу і продуманий механізм реалізації. Так, теоретичною основою, що дозволяє сформулювати методологічний підхід до оцінки, є запропонована автором анімалістична концепція еволюційного розвитку економічного потенціалу. На рис. 1 представлений склад часткових механізмів, які визначають економічний механізм підвищення економічного потенціалу підприємства.

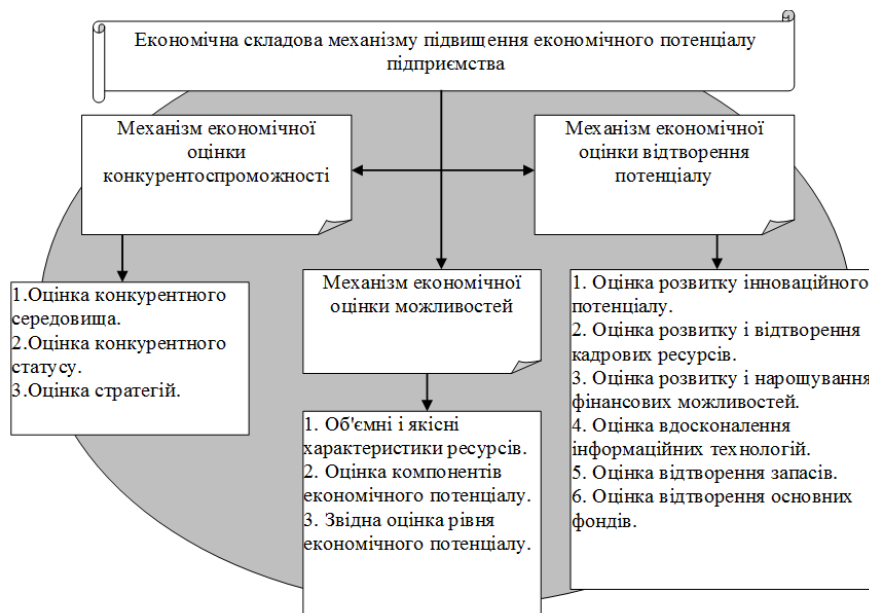


Рис. 1. Структура і склад елементів механізму підвищення економічного потенціалу підприємства

У цей механізм входить: оцінка нарощування інноваційного потенціалу; оцінка відтворення кадрових ресурсів; оцінка нарощування фінансових можливостей; оцінка вдосконалення інформаційних технологій; оцінка відтворення запасів; оцінка нарощування виробничих потужностей; оцінка відтворення основних фондів.

Багаторічна деградація механізму відтворення основних чинників виробництва, і втрата інтелектуального надбання в період реформування економіки призвели до створення механізму банкрутства підприємств. Мета подібного механізму зводилася до відновлення дієздатності або ліквідації збиткового підприємства. Проте існування механізму банкрутства і нездатність достовірної оцінки потенціалу підприємства викликали численні перекося і невиправдані заходи по відношенню до перспективних виробників продукції.

Оцінити, наскільки раціональна або ефективна діяльність підприємства можна, використовуючи критерій потенціалоемності. Це пов'язано з тим, що ефективність системи завжди оцінюють з точки зору результативності і ресурсоемності. Потенціалоемність підприємства – це здатність підприємства, що має певну систему ресурсів, досягати цільових результатів свого функціонування [9].

Висновки з даного дослідження. Отже, механізм оцінки відтворення елементів економічного потенціалу спрямований на забезпечення безперервної діяльності і створення «запасу міцності». У цей механізм входить оцінка розвитку інноваційного потенціалу; оцінка відтворення кадрових ресурсів; оцінка нарощування фінансових можливостей; оцінка розвитку інформаційних технологій; оцінка відтворення запасів; оцінка нарощування виробничих потужностей; оцінка відтворення основних фондів.

Література

1. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты (сущность, показатели, пути повышения) / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1978. – 151 с.
2. Берлин А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса / А. Берлин, А. Арзамов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 70–74.
3. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: (управление предприятиями, на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления) / В.И. Бовыкин. – М. : ОАО Издательство "Экономика", 1997. – 368 с.
4. Богаев А.А. Прогнозирование уровня научного потенциала СССР / А.А. Богаев, Г.М. Добров, В.Н. Клименюк // Нановедение и информатика. – 1972. – № 5. – С. 57–68.
5. Градов А.П. Технический уровень производства машиностроительных предприятий. Экономический анализ / А.П. Градов. – Л. : Машиностроение, 1984. – 173 с.

6. Иванов Е.С. Производственный потенциал СССР / Е.С. Иванов // Плановое хозяйство. – 1977. – № 6. – С. 47–52.
7. Макконнелл Кемпбелл Р. Економікс: Принципи, проблеми і політика : т. 2 / Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю ; [пер. з англ.]. – 11-е вид. – К. : Лібра, 2003. – 400 с.
8. Панкратов А.С. Трудовой потенциал в системе управления производством / А.С. Панкратов. – М. : Изд-во МГУ, 1983. – 214 с.
9. Пшеничников А.А. Планирование экономического потенциала предприятия / А.А. Пшеничников // Экономист. – 1992. – № 4. – С. 34–43.
10. Свободин В.И. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Свободин // Вестн. стат. – 1984. – № 10. – С. 7–12.
11. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. – 138 с.

References

1. Abalkyn L.Y. Konechnye narodnohozhajstvennye rezultaty (sushhnost', pokazately, puty povyshenija) / L.Y. Abalkyn. – M. : Ekonomika, 1978. – 151 s.
2. Berlyn A. Planirovaniye kapital'nykh vlozheniy na predpriyatyy v uslovyakh ynvestitsionnogo kryzysa / A. Berlyn, A. Arzjamov // Problemy teoryi y praktiki upravleniya. – 2001. – № 3. – S. 70–74.
3. Bovykyn V.Y. Novyj menedzhment: (upravlenye predpriyatijamy, na urovne vysshykh standartov; teoryya y praktika effektivnogo upravleniya) / V.Y. Bovykyn. – M.: OAO Yzdatel'stvo "Ekonomika", 1997. – 368 s.
4. Bogaev A.A. Prognozirovaniye urovnja nauchnogo potentsyala USSR / A.A. Bogaev, G.M. Dobrov, V.N. Klymenjuk // Nanovedeniye y ynfomatika. – 1972. – № 5. – S. 57–68.
5. Gradov A.P. Tehnycheskiy uroven' proyzvodstva mashynostroytel'nykh predpriyatij. Ekonomicheskiy analiz / A.P. Gradov. – L. : Mashynostroeniye, 1984. – 173 s.
6. Yvanov E.S. Proyzvodstvennyy potentsyal SSSR / E.S. Yvanov // Planovoe hozhajstvo. – 1977. – №6. – S. 47–52.
7. Makkonnell Kempbell R. Ekonomiks: Princyipy, problemy i polityka. Per. s angl. 11-te vyd. T.2. / Kempbell R. Makkonnell, Stenli L. Brju. – K.: Libra, 2003. – 400 s.
8. Pankratov A.S. Trudovoy potentsyal v sisteme upravleniya proyzvodstvom / A.S. Pankratov. – M. : Yzd-vo MGU, 1983. – 214 s.
9. Pshenychnikov A.A. Planirovaniye ekonomicheskogo potentsyala predpriyatija / A.A. Pshenychnikov // Ekonomyst. – 1992. – № 4. – S. 34–43.
10. Svobodyn V.Y. Proyzvodstvennyy potentsyal sel'skoho zhajstvennogo predpriyatija y ocenka effektivnosti ego yspol'zovaniya / V. Svobodyn // Vestn. stat. – 1984. – №10. – S. 7–12.
11. Shevchenko D.K. Problemy effektivnosti yspol'zovaniya ekonomicheskogo potentsyala / D.K. Shevchenko. – Vladivostok : Yzd-vo Dal'nevost. un-ta, 1984. – 138 s.

Рецензія/Peer review : 27.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 330

Л.А. ГРИЦИНА

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті розглянуто особливості розвитку світового ринку інтелектуальної власності. Визначено, що протягом 2010–2011 років спостерігається тенденція до різкого зростання кількості поданих патентних заявок та виданих патентів. Лідерами за кількістю поданих заявок на 1 млрд дол. ВВП та 1 млн дол. вкладень у НДДКР залишаються Республіка Корея, Китай та Японія. Однак за рівнем захисту прав інтелектуальної власності у світі лідирують Фінляндія та Швеція.

Ключові слова: інтелектуальна власність, патентна заявка, Всесвітня організація інтелектуальної власності, міжнародний індекс захисту прав власності.

L. HRYTSYNA

Khmelnitskyi National University

THE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD INTELLECTUAL PROPERTY MARKET

The article examines peculiarities of the global intellectual property market. There has been determined that in 2010-2011 the trend shows a sharp increase in the number of patent applications filed and patents granted worldwide. The Republic of Korea, China and Japan have the highest level of patent applications per GDP and per R&D expenditure ratios. However, Finland and Sweden are in the lead in intellectual property rights.

Key words: intellectual property, patent application, World Intellectual Property Organization, International Property Right Index.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. У сучасній глобальній економіці, яка ґрунтується на інформації та знаннях, інтелектуальна власність стає важливим джерелом конкурентних переваг підприємств, галузей, національних економік. Розвиток на мікро- та макроекономічному рівнях стає залежним від динаміки розвитку ринку інтелектуальної власності. Саме тому особливої актуальності набуває дослідження особливостей, основних

тенденцій та перспектив розвитку ринку інтелектуальної власності у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що дослідженню проблем розвитку ринку інтелектуальної власності, оцінки його ролі та значення у світовій економіці присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Чухно А.А., Цибульова П.М., Кубаха А.І., Стрижак О. О. та багатьох інших. Вагомий внесок у розвиток ринку інтелектуальної власності здійснюють і міжнародні організації, такі як Всесвітня організація інтелектуальної власності, Міжнародний альянс прав власності тощо [1–4].

Постановка завдання. Готуючи дану статтю ми ставили собі за мету оцінити рівень та динаміку розвитку світового ринку інтелектуальної власності.

Основний матеріал дослідження. Основним джерелом інформації щодо змін на світовому ринку інтелектуальної власності є узагальнені дані, які щороку публікуються Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ). За інформацією даної організації у 2011 році загальна кількість патентних заявок перевищила 2,14 млн одиниць; кількість виданих патентів у 2011 році дорівнювала майже 1 млн одиниць. У період з 2010–2011 роки кількість поданих заявок щороку збільшувалась більш ніж на 7%, кількість виданих патентів у даний період збільшувалась в середньому на 11% (рис. 1). Подібне зростання стало можливим переважно за рахунок швидкого розвитку ринку інтелектуальної власності Китаю, США, Японії та Кореї [4].



Рис. 1. Динаміка кількості поданих заявок на одержання патентів та виданих патентів на винаходи у світі

Варто зазначити, що з 2,14 млн заявок, які були подані у 2011 році, 1,36 млн одиниць припадають на резидентів країн і 0,78 млн – на нерезидентів. При цьому, кількість заявок поданих резидентами має стійку тенденцію до зростання – з 61% у 2005 році до 63,4% 2011 році (рис. 2). Що стосується кількості виданих патентів, то у 2011 році 606 тис патентів було надано резидентам, 390 тис виданих патентів припадає на нерезидентів відповідних країн [4].



Рис. 2. Співвідношення кількості заявок на отримання патентів, що були подані резидентами та нерезидентами, %

Окрім статистичних даних звіти ВОІВ містять ряд індикаторів, які дозволяють порівнювати рівні розвитку ринків інтелектуальної власності окремих країн. До таких індикаторів відносять: кількість поданих заявок у розрахунку на 1 млрд дол. ВВП; кількість поданих заявок на 1 млн дол. вкладень у НДДКР (рис. 3).

Як свідчать дані протягом 2005–2011 років спостерігається тенденція до поступового збільшення кількості поданих заявок у співвідношенні до величини ВВП та деяке скорочення результативності витрат на НДДКР, про що свідчить зменшення кількості поданих заявок у співвідношенні до величини витрат на науково-дослідну діяльність.

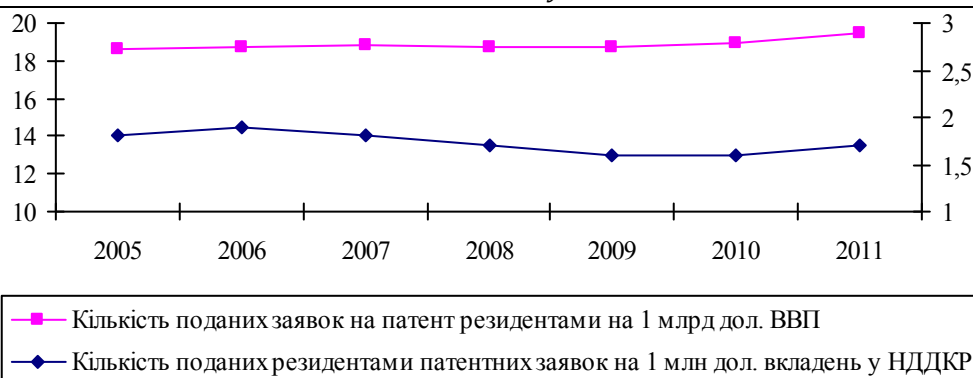


Рис. 3. Кількість поданих резидентами патентних заявок на 1 млрд дол. ВВП та 1 млн дол. вкладень у НДДКР [4]

Лідерами за значенням кількості поданих резидентами патентних заявок на 1 млрд дол. ВВП у 2011 році були Республіка Корея (100,7), Японія (73,4), Китай (41,8), Швейцарія (26,6), Німеччина (26,0), Україна зайняла 19 позицію. За даними кількості поданих резидентами патентних заявок на 1 млн дол. вкладень у НДДКР у 2011 році лідирують Республіка Корея (3,7), Китай (3,5), Польща (3,2), Японія (2,9), Нова Зеландія (2,8), Україна зайняла 6 позицію із значенням 2,1 патентні заявки на 1 млн дол. вкладень у НДДКР [4].

Однією з умов успішного розвитку ринку інтелектуальної власності у світі є формування дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності. Узагальнюючим показником, який вимірює досягнення країн світу з точки зору захисту прав власності є Міжнародний індекс захисту прав власності (The International Property Right Index – IPRI). Даний індекс був започаткований у 2007 році Міжнародним Альянсом прав власності (The Property Rights Alliance).

Метою визначення міжнародного індексу захисту прав власності є вивчення в глобальному масштабі стану та ефективності захисту прав приватної власності – як фізичної, так і інтелектуальної.

Індекс вимірює досягнення країни з точки зору стану та ефективності захисту прав приватної власності в трьох основних категоріях:

- правове та політичне середовище (Legal and Political Environment – LP): незалежність судової системи та неупередженість судів, верховенство закону, політична стабільність, рівень корупції.
- забезпечення прав на фізичну власність (Physical Property Rights – PPR): захист фізичних прав власності, реєстрація власності, доступність позик.
- забезпечення прав на інтелектуальну власність (Intellectual Property Rights – IPR): захист інтелектуальних прав власності, патентний захист, рівень «піратства».

Показники, що використовуються в рейтингу, базуються на статистичному аналізі даних Організації з економічного співробітництва та розвитку, Світового банку, Світової організації торгівлі, міжнародних та національних дослідницьких центрів [1-3].

Як видно з наведених даних (табл. 1) лідером за рівнем захисту прав власності протягом 2010–2012 років залишається Фінляндія з показником 8,6– 8,5 балів з 10 можливих. У десятці лідерів протягом досліджуваного періоду також знаходяться Швеція, Данія, Швейцарія та Нова Зеландія.

Таблиця 1

Значення міжнародного індексу захисту прав власності [1–3]

2010			2011			2012		
Країна	IPRI	IPR	Країна	IPRI	IPR	Країна	IPRI	IPR
Фінляндія	8,6	8,5	Фінляндія	8,5	8,5	Фінляндія	8,6	8,6
Данія	8,5	8,5	Швеція	8,5	8,5	Швеція	8,5	8,4
Швеція	8,5	8,3	Сінгапур	8,3	8,3	Оман	8,3	7,8
Нідерланди	8,4	8,2	Люксембург	8,2	8,3	Словаччина	8,3	8,3
Норвегія	8,3	7,9	Нова Зеландія	8,2	8,0	Швейцарія	8,3	8,3
Швейцарія	8,3	8,3	Норвегія	8,2	7,8	Данія	8,2	8,4
Нова Зеландія	8,3	7,9	Швейцарія	8,2	8,3	Македонія	8,2	8,3
Сінгапур	8,2	7,9	Данія	8,1	8,3	Нікарагуа	8,2	8,0
Австралія	8,2	8,0	Австралія	8,0	7,9	Нова Зеландія	8,1	8,2
Австрія	8,2	8,3	Канада	8,0	8,1	Канада	8,0	8,1

Україна займає досить низькі позиції за рівнем захисту прав власності, загалом, та інтелектуальної власності зокрема. Так, у 2012 році Україна з показником 4,0 балів знаходилась на 118 місці з 130 можливих за значенням міжнародного індексу захисту прав власності. Рівень захисту прав інтелектуальної власності в нашій країні був оцінений у 4,2 бали, що відповідає 95 позиції (рис. 4) [1– 3].

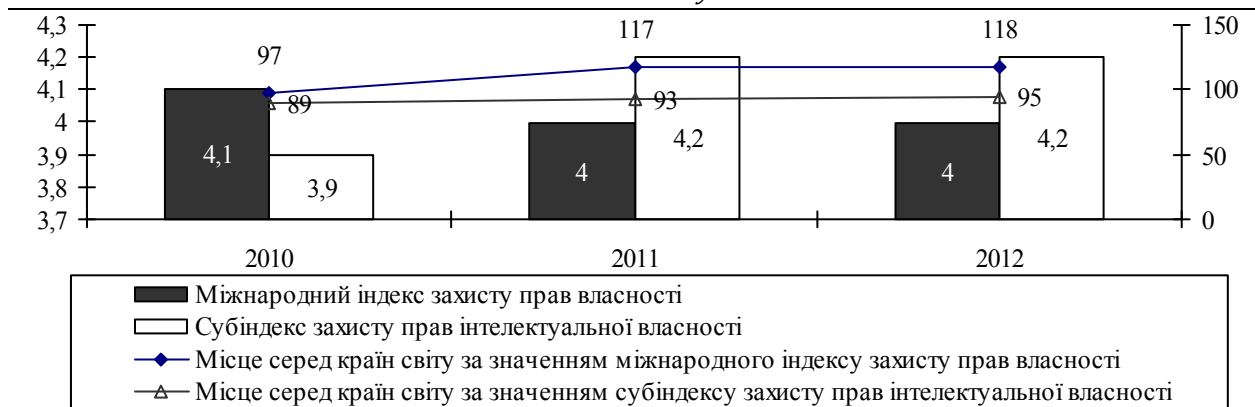


Рис. 4. Значення міжнародного індексу захисту прав власності України, 2010–2012 рр.

Як видно з наведених даних протягом 2010–2012 років позиція України щодо захисту прав власності значно погіршилась. Так, якщо у 2010 році Україна займала 97 позицію за рівнем захисту прав власності загалом та 89 позицію за рівнем захисту прав інтелектуальної власності серед 125 країн світу, то у 2011 році Україна серед 129 країн перемістилась на 117 та 93 позиції, відповідно [1–3].

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Як показує проведений аналіз протягом останніх років лідерами у розвитку сфери інтелектуальної власності у світі залишаються азійські країни, в першу чергу, Республіка Корея, Китай та Японія. Європейські країни та США значно поступаються за темпами розвитку національних ринків інтелектуальної власності. Україна у 2011 році займала 6 позицію у світі за кількістю поданих резидентами патентних заявок на 1 млн дол. вкладень у НДДКР та 19 позицію за кількістю поданих резидентами патентних заявок на 1 млрд дол. ВВП.

В той же час, за рівнем захисту прав інтелектуальної власності країни-лідери даного ринку значно поступаються країнам Європи. Лідером за рівнем захисту прав власності протягом 2010–2012 років залишається Фінляндія, у десятці лідерів протягом досліджуваного періоду також знаходяться Швеція, Данія та Швейцарія. Україна займає досить низькі позиції за рівнем захисту прав власності, посідаючи 118 місце з 130 можливих за значенням міжнародного індексу захисту прав власності.

Література

1. International property right index: report 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.internationalpropertyrightsindex.com
2. International property right index: report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.internationalpropertyrightsindex.com
3. International property right index: report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.internationalpropertyrightsindex.com
4. World Intellectual Property Indicators 2012. WIPO Economics & Statistics Series [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wipo.int.

References

1. International property right index: report 2010. Available from www.internationalpropertyrightsindex.com
2. International property right index: report 2011. Available from www.internationalpropertyrightsindex.com
3. International property right index: report 2012. Available from: www.internationalpropertyrightsindex.com
4. World Intellectual Property Indicators 2012. WIPO Economics & Statistics Series. Available from: www.wipo.int.

Рецензія/Peer review : 1.1.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.
Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

І.М. ШОРОБУРА

Хмельницька гуманітарна-педагогічна академія

О.О. ДОЛИНСЬКА

КНУ ім. Т. Шевченка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НАЙБІЛЬШИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ

В статті розглянуто питання підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств основних агломерацій України. Проаналізовано найбільші агломерації: Київську, Харківську, Одеську, Львівську, Донецько-Макіївську та Дніпропетровсько-Дніпродзержинську. Зміни відбуваються в межах промислового виробництва агломерацій України, які розвиваються на засадах підприємницької ініціативи, конкуренції ринкових відносин.

Ключові слова: агломерація, промислова агломерація, промислове підприємство, конкурентний потенціал.

I. SHOROBURA

Khmelnitskyi Humanitarian Pedagogical Academy

O. DOLYNSKA

Taras Shevchenko Kyiv National University

IMPROVING THE COMPETITIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE BIGGEST UKRAINIAN AGGLOMERATIONS

Abstract – This paper considers the improvement of the competitive potential of main Ukrainian industrial agglomerations. It is analyzed the biggest Ukrainian agglomerations: Kiev, Kharkov, Odessa, Lviv, Donetsk and Dnipropetrovsk and Makeevskaya Dniprodzerzhyn'sk. Changes occurs within Ukrainian industrial agglomerations that develop on the basis of entrepreneurship, competition, market relations. Modern investors focus primarily on the mass distribution of foreign goods into the market of Ukraine and the provision of services in the capital because of the high level of solvency in this region compared with others. The consumer is a driving force to enhance the competitiveness of enterprises. Ukrainian industrial enterprises must seek foreign investment and increase the sales of goods abroad. Most foreign investment is concentrated in Kyiv agglomeration as Kyiv is the capital of our country.

Keywords: agglomeration, industrial agglomeration, industrial enterprise competitive potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Агломераційні форми розселення є головними центрами економічних, політичних та соціальних відносин, осередками культурного життя населення, осередками інформації, розвитку ринкових механізмів господарювання, активізації функціонування підприємства і бізнесу, науки, інновації, людських ресурсів. Агломераційний спосіб життя запроваджує своєрідний агломераційний ефект, що в свою чергу посилює комерційну ефективність господарювання, підвищує конкурентоспроможність виробництва, запроваджує наукове обґрунтування використання технологій, підвищує рівень інноваційності виробництва. Розвиток промислового виробництва в сучасній Україні переживає складні та суперечливі процеси, викликані ринковими реформами.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Питанням розвитку промислових агломерацій присвячені роботи О.Гладкого, А.Пробста, М.Паламарчука, Л.Корецького, А.Хрущова, З.Іщука, У.Захарченко (розкрито систему загальних закономірностей формування локальних територіально-виробничих комплексів). У роботах Б. Данилишина, М. Агафонова, М. Удальцовой, А. Доценка, А. Степаненко, Р. Підгрушного надано економічні закономірності формування промислових агломерацій.

Формулювання цілей статті. Наша мета – проаналізувати підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств основних агломерацій України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Міська агломерація створює значну зону урбанізації, поглинаючи суміжні населені пункти; відрізняється високим ступенем територіальної концентрації різноманітних виробництв, насамперед промисловості, інфраструктурних об'єктів, наукових навчальних закладів, а також високою чисельністю населення; справляє вирішальний перетворювальний вплив на навколишнє середовище, змінюючи економічну структуру території та соціальні аспекти життя населення; має високий рівень комплексності господарства і територіальну інтеграцію його елементів [1]. Агломерація – це складне територіальне утворення. Серед вчених існують різні погляди щодо сутності агломерацій, причин їх надмірного зростання та розвитку. Класичним вважається погляд на агломерацію, як на локальну систему; розселення високої складності. Переважна більшість вчених-геоурбаністів стверджує, що агломерація – це компактна територіальне угруповання переважно міських та інших поселень, об'єднаних в складну локальну систему різноманітними інтенсивними зв'язками – трудовими, виробничими, комунально-господарськими, культурно-побутовими рекреаційними, природоохоронними, а також спільним використанням ресурсів певного ареалу [2].

Агломерації виникають навколо всіх міст мільйонерів і багатьох найбільших міст України. Причини виникнення агломерацій в Україні є такі: концентроване зростання поселень навколо великих міст (Київська агломерація, Харківська агломерація, Одеська агломерація); злиття декілька населених пунктів, у результаті екстенсивного росту територій (Донецько-Макіївська агломерація).

Концентрація людських, виробничих, наукових, фінансових, інтелектуальних, інноваційних ресурсів та розвиток інфраструктури спричинює формування моноцентричної агломерації (Київ, Харків, Одеса, Львів). Біцентричні та поліцентричні агломерації характерні для районів інтенсивного розвитку сучасної важкої індустрії – Донецького і Придніпровського: Донецько-Макіївська, Дніпропетровсько-Дніпродзержинська.

Найбільшими агломераціями в Україні є Київська, Харківська, Одеська, Львівська, Донецько-Макіївська, та Дніпропетровсько-Дніпродзержинська агломерації.

Київська міська агломерація займає досить вигідне макророзташування, оскільки знаходиться в потужному вузлі комунікацій (як широтного так і меридіонального напрямків), завдяки чому відіграє важливу роль в політично-управлінському, економіко-господарському житті регіону. Київ знаходиться також на перетині геополітичних коридорів Європи та Азії. Участь Київської господарської агломерації у інтеграційних процесах Європи постає важливим та актуальним завданням розвитку нашої держави. В геополітичному відношенні, макророзташування Києва визначається як буферне, зв'язуюче між Східноєвропейським та Азіатськими полюсами росту. [2]. Промислові функції залишились домінуючими в агломерації. Прискорено розвиваються галузі, які визначають науково-технічний прогрес (машинобудування і металообробка, в тому числі приладобудування, електронна, електроенергетика, порошкова металургія, хімія і нафтохімія), а також нові для області виробництва – мікробіологічне і картонно-паперове. На території агломерації розташовані Трипільська ТЕС, Київська ГЕС, Київська ГАЕС. Підприємства машинобудівної і металообробної галузей випускають хімічне устаткування, машини для тваринництва і кормовиробництва, екскаватори, меліоративну техніку, технологічне устаткування для підприємств торгівлі, а також товари побутового призначення. Серед діючих підприємств хімічної і нафтохімічної промисловості – Броварський завод пластмас. Мікробіологічна промисловість представлена Трипільським біохімічним заводом. В Обухові картонно-паперовий комбінат. Підприємства харчової промисловості: цукрові, молочні, маслоробні, спиртові, крохмальні, консервні заводи, м'ясо-птахокомбінати [2].

Легка промисловість об'єднує підприємства швейної, трикотажної шкіряної, льонообробної галузей (розташовані в містах Фастові, Броварах, Василькові та ін.). На базі місцевих мінерально-сировинних і лісових ресурсів розвинена будівельна і деревообробна промисловість: заводи залізобетонних виробів, цегляні, по обробці граніту, скляні, з виробництва санітарно-технічних виробів.

Львівська міська агломерація є однією з найбільших і найстаріших за часом формування агломерацією. Остаточне формування Львівської міської агломерації відбулося в 1870-х рр., коли внаслідок досить швидкого економічного розвитку, кількість жителів Львова та навколишніх урбанізованих поселень перевищила 100 тисяч чоловік. Значне зосередження промислових об'єктів в ядрі промислової агломерації Львові і його околицях обумовлено перш за все вигідним транспортно-географічним положенням міста, розташованого на важливих залізничних та шосейних шляхах сполучення, що з'єднують Україну з країнами Західної Європи [3].

До провідних галузей Львівської промислової агломерації відносяться: машинобудування і металообробка, переважно, наукоємного та неметаломісткого профілю, деревообробна і целюлозно-паперова, легка і продовольча галузі. Особливе місце займають дві провідні галузі – машинобудування та легка промисловість.

Одеська агломерація простягається вздовж Чорного моря на 120 км. Головні чинники створення і існування агломерації: морський порт, міжнародний аеропорт, міжнародна торгівля, культурний і освітній центр, курорт. Центр розвинутого сільськогосподарського району. Одеська агломерація формується на основі розвитку портово-промислової діяльності основних своїх складових центрів – Одеси, Іллічівська, Южного, Белгород-Дністровська. Головна особливість економіко-географічного розташування агломерації – її приморське та прикордонне положення. Широкий вихід до Азовсько-Чорноморського басейну та до великих річкових магістралей – Дунаю, Дністра, Дону, Дніпра – визначає її великі переваги та транспортні можливості. Ефективні водні шляхи (морські та річкові) дозволяють розширити економічні зв'язки агломерації зі Східною та Центральною Європою (по р. Дунай).

Основними промисловими галузями Одеської агломерації є машинобудування та металообробка, паливна промисловість, хімічна та нафтохімічна промисловість, медична промисловість, легка промисловість, харчова промисловість. На території агломерації розміщені унікальні промислові підприємства, що мають загальнодержавне значення: Одеський припортовий завод, який виробляє мінеральні добрива, ВАТ «Одеський завод радіально-свердильних верстатів» – єдине у країні підприємство, що випускає алмазно-розточні, координатно-розточні, радіально-свердильні і хонінгувальні верстати – єдине на півдні України підприємство – виробник литва чорних і кольорових металів для машинобудування, Одеський завод «Центроліт», ВАТ ОЗПВ «Мікрон» – провідне підприємство верстатобудівної галузі, яке виробляє металорізальні верстати з числовим програмним управлінням, багатоцільові свердильно-фрезерно-розточні. Південний державний науково-виробничий центр «Прогрес» – підприємство з переробки брухту та відходів, які містять дорогоцінні метали [4].

Харківська агломерація розташована на північному сході України. Це важливий транспортний та науковий центр. Через агломерацію проходять магістралі міжнародного та державного значення. Функціонально-галузева структура промисловості області характеризується високою питомою вагою важкої промисловості. Головне місце тут займає найбільший в Україні машинобудівний комплекс. У Харкові знаходяться найбільші підприємства ВПК – держпідприємство «Завод імені Малишева» (виробництво танків

та іншої бронетехніки), Компанія «Хартрон» (виробництво систем управління для ракет і космічних апаратів). Харківське авіаційне підприємство (ХАЗ) виробляє як цивільні, так і військові літаки. Розвинене тракторне і сільськогосподарське машинобудування (Харківський тракторний завод, моторобудівний завод «Серп і Молот», заводи тракторних двигунів і тракторних самохідних шасі). Харківська агломерація – основний район енергетичного машинобудування в Україні. До провідних підприємств енергетичного машинобудування відносяться НВО «Електротяжмаш» і «Турбоатом». У Харкові розташовуються такі гіганти електротехнічного машинобудування, як електромеханічний (ГНПО «ХЕМЗ»), електротехнічний (ХЕЛЗ), електроапаратний заводи, «Южкабель». «Харківський верстатобудівний завод» – найбільше верстатобудівне виробництво.

Донецько-Макіївська агломерація знаходиться на південному сході України. Донецько-Макіївська промислова агломерація – одна з найпотужніших в Україні.

Донецько-Макіївська агломерація характеризується складною галузевою і територіальною структурою. В його основі є взаємопов'язані галузі виробництва, які представлені вугільною, металургійною, машинобудівною, хімічною промисловістю і виробництвами з випуску будівельних матеріалів. Енергетична база промислової агломерації представлена потужними тепловими електростанціями – Кураховською, Старобешівською, Зуївською ТЕС і Макіївською ТЕЦ [4].

Дніпропетровсько-Дніпродзержинська агломерація – це агломерація з центром у місті Дніпропетровськ. Простягається вздовж річки Дніпро. Сформована Дніпропетровським та Дніпродзержинським промисловими вузлами і 12 промисловими пунктами, найбільшими серед яких є Верхньодніпровськ, Верхівцеве, Новомосковськ, Синельникове.

Формування промислової агломерації обумовлено зручним транспортно-географічним положенням міст Дніпропетровська та Дніпродзержинська, які знаходяться на перетині Дніпровського водного шляху з залізничними та автомобільними магістралями. Наявність потужного джерела водопостачання (р. Дніпро) та шляхів, які з'єднують Донбас з Криворізьким басейном, зумовили розвиток у ньому чорної металургії, а на її базі – машинобудування і металообробки, хімічного виробництва. Основними виробниками електроенергії є Придніпровська й Дніпродзержинська ТЕС, Дніпродзержинська ГЕС і міські ТЕЦ.

Агломерації України, зберігаючи в цілому свою традиційну спеціалізацію, що склалася історично та під впливом природно-ресурсних і соціально-економічних умов, починають активно розвивати комерційно-спрямовані та інноваційні види промислової діяльності, які в агломерованому середовищі отримують високі показники прибутковості та ефективності. Промислові підприємства переходять з ресурсо- і енергомістких галузей на наукоємне і точне машинобудування, приладобудування, хімічну промисловість. У Київській агломерації, ядро якої втратило свою провідну інноваційну орієнтацію в період економічних трансформацій та наразі спеціалізується на виробництві товарів легкої, харчової промисловості, лісопромислового комплексу, а також на виробництві і розподіленні електроенергії, газу та води помітне зростання спеціалізованих галузей машинобудування і хімії саме за рахунок ближніх периферійних територій (у Бориспільському, Бородянському, Броварському, Кагарлицькому, Макарівському та Обухівському районах). Харківська агломерація, зберігаючи свою спеціалізацію в галузі виробництва машин і обладнання, активізує ринково-спрямовані і комерційно ефективні в трансформаційних умовах види діяльності: виробництво товарів легкої і харчової промисловості та лісопромислового комплексу, що розвиваються переважно в Харківському, Золочівському, Дергачівському, Нововодолазькому районах. Аналогічні процеси характерні для Одеської та Львівської агломерацій [5].

Підвищення конкурентного потенціалу особливо стрімко відбувається в межах промислового виробництва агломерації України, які активно розвиваються на засадах підприємницької ініціативи, конкуренції ринкових відносин, сприяють поширенню інновацій та передового досвіду господарювання на навколишні території. В них відтворюються загальні тенденції трансформації структури виробництва України, а також проявляються характерні особливості, обумовлені розвитком агломераційного ефекту території та специфікою формування економічної ефективності агломерованого виробництва [6].

Для підвищення конкурентного потенціалу важливу роль відіграють дотримання правил виробництва, використання екологічно не шкідливих устаткувань, дотримання правил сертифікації продукції, розвиток нових технологій, моніторинг ринку збуту. В час, коли підприємства мають необмежені можливості у виборі діяльності, ресурсів, партнерів основною проблемою являється відсутність споживача, тому основним завданням промислових підприємств є розробка якісної та доступної продукції для зацікавлення споживача. Саме споживач є рушійною силою для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Українським промисловим підприємствам потрібно шукати іноземних інвестицій та збільшувати збут товару за кордон. Найбільше іноземних інвестицій зосереджено в Київській агломерації, оскільки Київ є столицею нашої держави. Іноземні інвестори практично не зацікавлені вкладати інвестиції у важкі галузі промисловості. Сучасна тактика іноземних інвесторів спрямована насамперед на масову дистрибуцію іноземних товарів на ринок України та надання відповідних послуг у столиці, що пояснюється високим рівнем платоспроможності цього регіону порівняно з іншими.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні важливо розглядати питання оптимізації формування агломераційного ефекту території, давати оцінку ринкових механізмів вдосконалення функціональної структури та прогноз розвитку промислових агломерацій України. Це сприятиме посиленню економічної ефективності функціонування промислового виробництва з дотриманням високих соціальних і екологічних стандартів життя людей, а розробка шляхів розв'язання цих питань стане підвалинами подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

1. Масляк П.О. Словник-довідник учня з економічної та соціальної географії світу / Масляк П.О., Олійник Я. Б., Степаненко А. В. – К. : Лібра, 1996. – 328 с.
2. Ішук С.І. Київська господарська агломерація: досвід регіонального менеджменту : [монографія] / С.І. Ішук, О.В. Гладкий. – К. : ВГЛ "Обрії", 2005. – 239 с.
3. Костюк І. Історико-географічний аспект демографічного і територіального розвитку Львівської міської агломерації.
4. Ішук С. І. Розміщення продуктивних сил (теорія, методи, практика) / Ішук С. І. – К. : Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 1999. – 185 с.
5. Гладкий О.В. Наукові основи суспільно – географічних досліджень промислових агломерацій : [монографія] / Гладкий О.В. ; [за ред. С.І. Ішука] / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К. : ВГЛ "Обрії", 2008. – 360 с.
6. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / [за ред. Г.В. Балабанова, В.П. Нагірної, О.М. Нижник]. – К. : Міленіум, 2003. – 404 с.

References

1. Masliak P.O., Oliinyk Ya. B., Stepanenko A. V. Slovyk – dovidnyk uchnia z ekonomichnoi ta sotsialnoi heohrafii svitu. K.:Libra,1996. – 328 s.
2. Ishchuk S.I., Hladkyi O.V. Kyivska hospodarska ahlomeratsiia: dosvid rehionalnoho menedzhmentu: Monohrafiia. – K. : VHL "Obrii", 2005. – 239 s.
3. Kostyuk I. Istoryko-heohrafichniy aspekt demohrafichnoho i terytorialnoho rozvytku Lvivskoi miskoi ahlomeratsii
4. Ishchuk S.I. Rozmishchennia produktyvnykh syl (teoriia, metody, praktyka). – K. : Yevropeyskyi universytet finansiv, informatsiinykh system, menedzhmentu i biznesu, 1999. – 185 s.
5. Hladkyi O.V. Naukovi osnovy suspilno – heohrafichnykh doslidzhen promyslovykh ahlomeratsii: Monohrafiia. / Hladkyi O.V.; [za red..S.I. Ishchuka]; Kyivskiy natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. - K.: VHL"Obrii", 2008. – 360 s.
6. Transformatsiia struktury hospodarstva Ukrainy : rehionalnyi aspekt / [Za red. H. V. Balabanova, V.P. Nahirnoi, O.M. Nyzhnyk]. – K.: Milenium,2003. – 404 s.

Рецензія/Peer review : 24.7.2013 р.

Надрукована/Printed :19.8.2013 р.

УДК 330.1

Н.М. ЧУПРИНА

Державний вищий навчальний заклад «Український державний хіміко-технологічний університет»

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано основні наукові розробки в області побудови кластерів підприємствами промисловості, розглянута еволюція визначення ознак кластеру. Визначені особливості проведення SWOT-аналізу в системі кластеру промислових підприємств. Визначені основні етапи створення промислового кластеру в Україні. Розглянуті основні проблеми на макро- та на мікрорівні, з якими стикаються промислові підприємства України, які хочуть утворити кластер. Застосування GAP-аналізу та SWOT-аналізу при формуванні промислового кластеру підвищить ефективність об'єднання підприємств та дозволяє дослідити сучасний стан, проблеми та перспективи існування кластеру.

Ключові слова: кластер, промислові підприємства, ефективність, конкурентоспроможність, оптимізація.

N. CHUPRYNA

Ukrainian State University of Chemical Technology

THE FORMATION OF THE CLUSTERS AS A TOOL OF INCREASING OF THE COMPETITIVE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The main scientific developments in the area of clusters construction by industrial enterprises and also considered evolution of determination of signs a cluster were analyzed in the article. Features of carrying out of the SWOT-analysis in the system of the cluster's industry enterprises were determined. The basic stages of the industrial cluster in Ukraine were determined. The main problems on the macro and micro levels with which faced industrial enterprises who wants to create cluster were considered. Application of the GAP-analysis and SWOT-analysis in the formation of industrial cluster allows to increase efficiency of the enterprises' combination and permits to investigate the current status, problems and perspective of the cluster's existence.

Keywords: cluster, industrial enterprises, efficiency, competitiveness, optimization.

Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в системі глобалізації пов'язано із застосуванням нових форм економічних відносин та об'єднань підприємств, що неможливо без застосування новітніх наукових розробок в сфері оптимізації функціонування підприємств промисловості. Складність цього процесу полягає у постійній зміні кон'юнктури та вимог ринку до кінцевої продукції підприємств промисловості, що і обумовлює необхідність, на сьогоднішньому етапі розвитку промислових

підприємств України, утворення кластерів, що призведе до досягнення запланованих ефектів (як економічних та екологічних, так і соціальних).

Багато українських вчених займаються проблемою кластерів, як теоретичною основою заснування кластерів в Україні, так і практичною складовою існування такої багатофункціональної системи, як кластер.

Результатом даних наукових розробок стало утворення в Україні кластерів на Хмельниччині, Прикарпатті, Рівненщині, Севастополі, Черкасах, донецької, Житомирської, Харківської та Одеській областях. Починаючи з 1997 року в Україні було створено більше 20 кластерів: швейні, будівельні, сільський туризм, сільськогосподарський, туристичний, деревообробні, інноваційні та інші.

М. Портер основною ознакою кластеру виділяв географічний принцип підприємств, а також пов'язаних з їх діяльністю компаній [1, с. 256]. С. Розенфельд доповнив, що наряду з географічним принципом необхідно мати активний капітал [2], а Д. Хааг визначав, що необхідним є створення вартості.

Таблиця 1

Ознаки кластеру

Провідні вчені	Ознаки кластеру
М. Портер	Географічний принцип підприємств, а також пов'язаних з їх діяльністю компаній (університетів, торгових об'єднань та ін).
С. Розенфельд	Географічний принцип підприємств, а також пов'язаних з їх діяльністю компаній та додавання активного капіталу
Д. Хааг Д.В. Евтухін	Географічний принцип підприємств, а також пов'язаних з їх діяльністю компаній та створення вартості
М. Войнаренко Г. Ярошук G. Swann M. Prevezer	Географічний принцип підприємств, а також пов'язаних з їх діяльністю компаній та відповідність галузі підприємствами, тобто в межах однієї галузі, в одній географічній області
С. Соколенко	Підприємства, пов'язані між собою технічно за ознакою географічної близькості
К. Дудкіна	Комбінація галузей
А. Мігранян	Тісно пов'язані галузі
О.І. Амоша К.В. Некрасова С.Г. Поляков В.І. Спивак	Географічна локалізована сукупність підприємств

Вітчизняні вчені, зокрема М. Войнаренко, наряду з виділенням ознаки кластеру, такої як географічна, виділяє ще й галузь.

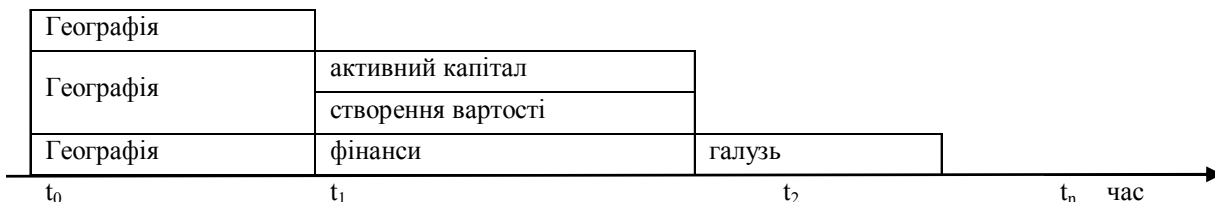


Рис. 1. Еволюція визначення ознак кластеру

П.В. Гудзь та М.В. Пірлик, будуючи схему взаємодії складових енергетичного кластеру, визначають його три основних складові: влада, бізнес та інституції, взаємодія яких приведе до оновленої модернізованої енергетичної системи [3].

Міністерством економіки України розроблено Концепція створення кластерів, яка передбачає формування чотирьох видів кластерів [4]:

- виробничі;
- інноваційно-технологічні;
- транспортно-логістичні;
- туристичні.

Стратегічний розвиток економіки країни значною мірою залежить від рівня розвитку окремих кластерів [5, с. 13].

Ковальська Л.Л., Савка Б.Р. проаналізувавши визначення поняття «кластер» та «логістичний кластер» визначили «регіональний логістичний кластер», як сукупність підприємств та організацій (провідні підприємства в якості ядра кластера) взаємозв'язок яких дозволяє оптимізувати логістичний ланцюг та забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції [6].

Микитюк Н.О. в своїх дослідженнях визначає, що насамперед, необхідно визначити напрями стратегічного управління конкурентоспроможністю кластерних утворень, після чого необхідно сформулювати механізм їх реалізації. Важливу роль при цьому відіграє проведення стратегічного кластерного аналізу як етапу стратегії розвитку [7].

Метою статті формування кластерів промислових підприємств України, як основний інструмент підвищення їх конкурентоспроможності.

Можемо зазначити, що проведення SWOT-аналізу при формуванні кластеру надасть можливість підвищити ефективність діяльності не лише кластеру в цілому, але і окремих підприємств, які входять в кластер.

Проведення SWOT-аналізу кластеру необхідно проводити в три етапи

1. SWOT-аналіз окремих елементів кластеру, за результатами якого необхідно розробити стратегію розвитку окремого елементу кластеру (локальна стратегія);
2. SWOT-аналіз роботи кластеру в цілому та розробка стратегії розвитку кластеру відповідно (глобальна стратегія);
3. Узгодження глобальної та локальної стратегій та їх оптимізація.

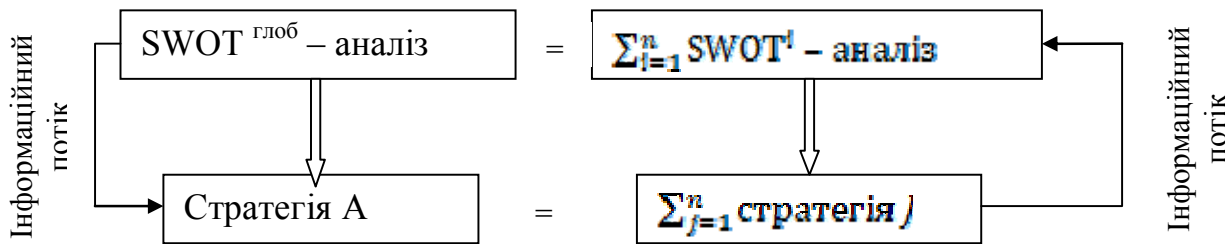


Рис. 2. Розробка SWOT-аналізу та інформаційний потік в кластері

О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак – Никитюк, О.В. Кизирева визначають, що з позиції фармацевтичної галузі кластеризація являє собою об'єднання виробництва, дистрибуції і реалізації фармацевтичної продукції у територіальні кластери з метою запобігання просторовому розосередженню взаємозалежних видів діяльності, тобто фармацевтичний кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, тісно співпрацюючих з науковими установами, громадськими організаціями і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів фармацевтичної галузі та соціальної забезпеченості населення фармацевтичною продукцією, а також сприяння економічного розвитку регіону. Ці вчені за основну мету фармацевтичного кластеру визначають ефективне використання взаємозв'язків в усіх сферах діяльності (інновації інформації, технологій, виробництва, маркетингу тощо), які виникають всередині комплексу фармацевтичного ринку в результаті їх об'єднання в кластери [8].

З точки зору А.О. Старостиної, зовнішньою формою того, що у суб'єкта території з'являється проблема, є поява невідповідності (розриву) між регіональними планами, що намічалися і фактичними результатами [9].

Створюючи кластер і виділяючи його мету, функції та перспективи розвитку необхідно здійснювати GAP-аналіз.

GAP-аналіз – це аналіз стратегічного розриву, що дає змогу встановити відхилення між очікуваними та реальними показниками [10].



Основними передумовами створення кластерів є: близькість ринку, забезпечення спеціалізованої робочої сили, наявність постачальників капіталу та обладнання, доступ до специфічних природних ресурсів, наявність підприємств, орієнтованих на підвищення продуктивності за рахунок збільшення масштабів виробництва [12].

Неможливо не погодитись з Похильченко О.А., Висоцький М. на практичному рівні реалізації

кластер них ідей досі існує чимала кількість проблем, які залишаються нерозв'язаними [13].

Серед основних проблем ми можемо визначити:

Макрорівень:

- законодавство;
- податки;
- відсутність пільг;
- прямий державний заказ на продукцію підприємств, які входять до кластеру.

Мікрорівень:

- кадровий потенціал;
- топ-менеджмент;
- грошові кошти;
- логістика;
- знос устаткування.

Таким чином, підвищений інтерес до утворення кластерів в Україні свідчить про те, що потенціальні цілі та можливості підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках можливо підвищити за допомогою ефективної кластеризації підприємств промисловості України.

Література

1. Портер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Портер ; [пер с англ.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Rosenfeld S. A. Bringing business clusters into the mainstream of economic development / Stuart A. Rosenfeld. – European Planning Studies, 1997. – Volume 5, Issue 1. – P. 3–23
3. Гудзь П. В. Передумови створення енергетичного кластеру у запорізькому регіоні / П. В. Гудзь, М. В. Пірлік // Прометей . – 2012. – № 3 (39) – С. 30–35.
4. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «про схвалення концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс] : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164
5. Гуменюк О. І. Кластери як організаційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О. І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (68). – С. 9–19.
6. Ковальська Л. Л. Теоретичні дослідження сутності поняття «регіональний логістичний кластер» / Л. Л. Ковальська, Б. Р. Савка // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Матеріали ІХ Міжнародної науково – практичної конференції. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 195–197.
7. Микитюк Н. О. Особливості управління конкурентоспроможністю Кластерів / Н. О. Микитюк // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Матеріали ІХ Міжнародної науково – практичної конференції. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 275.
8. Посилкіна О. В. Актуальність та проблеми створення фармацевтичних кластерів в Україні на підставі логістичного менеджменту та міжнародних стандартів якості / О. В. Посилка, Р. В. Сагайдак – Нікітюк, О. В. Кизирева // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : Матеріали ІХ Міжнародної науково – практичної конференції. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 337–339.
9. Іванов С. В. Регіональний маркетинг, як основа каталізатора становлення і розвитку ринкових відносин старопромислових регіонів / С. В. Іванов // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Матеріали ІХ Міжнародної науково – практичної конференції. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 162 – 163.
10. Гаркавенко С. Маркетинг : підручник/ С. Гаркавенко. – 6-е вид. – Київ : Лібра, 2008. – 720 с.
11. Іванов С. В. Регіональний маркетинг, як основа каталізатора становлення і розвитку ринкових відносин старопромислових регіонів / С. В. Іванов // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : Матеріали ІХ Міжнародної науково – практичної конференції. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 162 – 163.
12. Підвисоцький В. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності території : метод. Матеріали / В. Підвисоцький, Р. Ткачук. – К. : Леста, 2010. – 64 с.
13. Похильченко О. А. Проблеми формування компетенцій керівників кластерів в Україні / О.А. Похильченко, М. Висоцький // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: Матеріали ІХ Міжнародної науково – практичної конференції. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 346 – 348.

References

1. Porter Maykl E. Konkurentsyya / Maykl Porter ; [per s anhl.]. – М. : Yzd. dom «Vyl'yams», 2005. – 608 s.
2. Rosenfeld S. A. Bringing business clusters into the mainstream of economic development / Stuart A. Rosenfeld. – European Planning Studies, 1997. – Volume 5, Issue 1. – P. 3 – 23.
3. Hudz' P. V. Peredumovy stvorennya enerhetychnoho klasteru u zaporiz'komu rehioni / P. V. Hudz', M. V. Piryk // Prometey . – 2012. - # 3 (39) – S. 30 – 35.
4. Proekt rozporiyadzheniya Kabinetu Ministriv Ukrayiny «pro skhvalennya kontseptsiyi stvorennya klasteriv v Ukrayini» [Elektronnyy resurs] : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164
5. Humenyuk O. I. Klasteriy yak orhanizatsiyina struktura innovatsiyoinvestytsiyanoi modeli rozvytku promyslovosti / O. E. Humenyuk // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2007. - # 2 (68). – S. 9 – 19.

6. Koval'ska L. L. Teoretychni doslidzhennya sutnosti ponyattya «rehional'nyy lohistrychnyy klaster» / L. L. Koval'ska, B. R. Savka // *Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu: Materialy IKh Mizhnarodnoyi naukovo – praktychnoyi konferentsiyi.* – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2012. – S. 195 – 197.
7. Mykytyuk N. O. Osoblyvosti upravlinnya konkurentospromozhnisty Klasteriv / N. O. Mykytyuk // *Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu: Materialy IKh Mizhnarodnoyi naukovo – praktychnoyi konferentsiyi.* – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2012. – S. 275.
8. Posylkina O. V. Aktual'nist' ta problemy stvorennya farmatsevtichnykh klasteriv v Ukraini na pidstavi lohistrychnoho menedzhmentu ta mizhnarodnykh standartiv yakosti / O. V. Posylka, R. V. Sahaydak – Nikityuk, O. V. Kyzryeva // *Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu: Materialy IKh Mizhnarodnoyi naukovo – praktychnoyi konferentsiyi.* – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2012. – S. 337 – 339.
9. Ivanov S. V. Rehional'nyy marketynh, yak osnova katalizatora stanovlennya i rozvytku rynkovykh vidnosyn staropromyslovykh rehioniv / S. V. Ivanov // *Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu: Materialy IKh Mizhnarodnoyi naukovo – praktychnoyi konferentsiyi.* – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2012. – S. 162 – 163.
10. Harkavenko S. *Marketynh.* Pidruchnyk. – 6-te vyd. / S. Harkavenko. – Kyiv : Libra, 2008. – 720 s.
11. Ivanov S. V. Rehional'nyy marketynh, yak osnova katalizatora stanovlennya i rozvytku rynkovykh vidnosyn staropromyslovykh rehioniv / S. V. Ivanov // *Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu: Materialy IKh Mizhnarodnoyi naukovo – praktychnoyi konferentsiyi.* – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2012. – S. 162–163.
12. Pidvysots'kyi V. Formuvannya ta vprovadzheniya program pidvysychennya konkurentospromozhnosti terytoriyi : metod. Materialy / V. Pidvysots'kyi, R. Tkachuk. – K. : Lesta, 2010. – 64 s.
13. Pokhyl'chenko O. A. Problemy formuvannya kompetensiy kerivnykiv klasteriv v Ukraini / O.A. Pokhyl'chenko, M. Vysots'kyi // *Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu: Materialy IKh Mizhnarodnoyi naukovo – praktychnoyi konferentsiyi.* – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2012. – S. 346–348.

Рецензія/Peer review : 10.7.2013 р. Надрукована/Printed :21.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 658:005.7

О.В. КРУПА

Хмельницький національний університет

АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ АУТСОРСИНГУ

У статті розглянуто наукові підходи до структурування бізнес-процесів промислових підприємств та запропоновано алгоритм управління бізнес-процесами промислових підприємств на основі аутсорсингу.

Ключові слова: підприємство, бізнес-процеси, класифікація, аутсорсинг, алгоритм, управління.

O. KRUPA

Khmelnytsky National University

ALGORITHM OF BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT INDUSTRIAL ENTERPRISES BY MEANS OF OUTSOURCING

It is proved that in the modern business environment, characterized by transformation and globalization processes, it is necessary to change the management system business processes through the use of modern methods and instruments. The article deals with scientific approaches to structuring business process industry. Based on their synthesis and development formulated Copyright vision classification of business processes. We prove the leading role of outsourcing in the effective management of business processes ancillary industries. An algorithm for business process management industry through outsourcing

Key words: enterprise, business process, classification, outsourcing, algorithm management

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання високий рівень конкуренції, швидкі зміни зовнішнього середовища вимагають від промислових підприємств постійного пошуку нових інструментів управління, запровадження змін, здатних забезпечити їх стабільну діяльність у довгостроковій перспективі. Одним із напрямів створення ефективної системи управління є застосування процесного підходу до організації та управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Процесний підхід орієнтується, в першу чергу, не на структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів або послуг, які представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів (клієнтів). Важливою передумовою використання процесного підходу в практиці вітчизняних підприємств є чітка класифікація бізнес-процесів, яка розкриває їх особливості та основні характеристики та дозволяє побудувати ефективну систему управління ними.

Світовий досвід показує, що підприємство успішно функціонує як правило, тоді, коли його бізнес-процеси добре продумані та чітко визначені (описані), а методи реалізації процесів є ефективними та надійними. Все це має підкріплюватися також гнучкістю і високою системою управління з використанням сучасних інформаційних технологій та орієнтацією на потреби споживачів. Необхідність структуризації бізнес-процесів та побудова ефективної системи управління ними і обумовлює актуальність та практичну значущість обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Концептуальні положення теорії і практики розвитку системи управління бізнес-процесами сформульовано

в працях таких учених, як В. Г. Елиферов, В. В. Рєпін, А. Н. Калашян, Г. Н. Калянов, В. Є. Командровська, О. Ю. Морозенко, О.В. Виногорова, А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, І. Ю. Ладко та ін. Проте ряд проблем методичного і прикладного характеру формування системи управління бізнес-процесами промислових підприємств є недостатньо опрацьованими та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті є узагальнення та розвиток існуючих підходів до класифікації бізнес-процесів підприємства, їх систематизація як необхідна передумова запровадження системи управління бізнес-процесами на основі аутсорсингу.

Основний матеріал дослідження. При впровадженні процесного підходу на виробництві керівництво підприємства постає перед задачею виділення збалансованих еталонних бізнес-процесів, які повинні мати високий рівень визначеності завдання, ефективності використання ресурсів та організаційної структури. Наукові дослідження показали, що в економічній літературі не існує загальноприйнятої класифікації бізнес-процесів. Зазвичай, підприємства проводять аналіз своєї діяльності та визначають список своїх основних бізнес-процесів. Проте, були зроблені спроби теоретично дослідити процес класифікації бізнес-процесів підприємства з більш загальних позицій за різними ознаками та типами [1, с. 245].

Аналіз фахової економічної літератури дає підстави стверджувати про існування двох загальних підходів до класифікації бізнес-процесів: стислого та розширеного. Прихильного стислого підходу розглядають окремі види бізнес-процесів. Так, В.В. Горлачук, І.Г. Яненкова виділяють збалансовані бізнес-процеси, бізнес-процеси, що безперервно повторюються, бізнес-процеси, що періодично повторюються та одноразові бізнес-процеси [2, с.264]. В.Г. Єліфьоров, В.В. Рєпін у своїх дослідженнях розглядають основні, допоміжні та бізнес-процеси управління [3]. Дещо розширили попередній підхід В.Є. Командровська, О.Ю. Морозенко, які поділяючи погляди Є.Г. Ойхмана, Е.М. Попова розглядають основні, допоміжні бізнес-процеси, бізнес-процеси розвитку та бізнес-процеси управління [4]. А.Н. Калашян, Г.Н. Калянов [5, с.28] аналізуючи види бізнес-процесів, окрім попередніх наводять ще й супутні та забезпечувальні бізнес-процеси. Л. Ліпич, Л. Ющишина розглядаючи особливості формування бізнес-процесів на сільськогосподарських підприємствах виокремлюють лише основні та допоміжні бізнес-процеси [6, с. 282]. На нашу думку, оскільки бізнес-процеси є досить складним та багатограним поняттям, то класифікація бізнес-процесів має полегшити їх розуміння та аналіз, а також повинна дозволити, в залежності від характеру завдань, які виникають в процесі розвитку підприємства, орієнтувати розробників процесного управління на специфіку та сутність тих чи інших бізнес-процесів діяльності, а тому більш доцільним, ми вважаємо, спосіб розширеного подання класифікації бізнес-процесів.

Прихильники розширеного підходу вирізняють різноманітні види бізнес-процесів за багатьма класифікаційними ознаками. Так, у Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, І.Ю. Ладико враховуючи складність і комплексність бізнес процесів в діяльності підприємства вважають за доцільне структурувати їх за видом (відтворювальні, забезпечуючі, бізнес-процеси управління, бізнес-процеси розвитку), результатом (основні, допоміжні), характером продукту (виробничі, адміністративні), родом (родові), ступенем деталізації (крос-функціональні, підпроцеси) та по відношенню до організації (внутрішні зовнішні) [7, с. 131]

Д.Е. Козенков вважає, що ідентифікація та планування бізнес-процесу залежить від специфіки підприємства. Автор ідентифікує наступні типи процесів: процеси менеджменту організації; процеси управління ресурсами; процеси вимірювання, аналізу й удосконалення. Дослідник розглядає бізнес-процеси за групами (ключові, функціональні і міжфункціональні; суперпроцеси, гіперпроцеси, макропроцеси, процеси і субпроцеси; основні і допоміжні; індивідуальні, функціональні і ділові), рівнями (процеси менеджменту, основні та допоміжні процеси), типами (вхідні основні процеси; виробничі бізнес-процеси; вихідні бізнес-процеси; бізнес-процеси 1-го роду; бізнес-процеси 2-го роду; тактичні бізнес-процеси; стратегічні бізнес-процеси). Автор стверджує, що на сьогодні на сучасних підприємствах виділяють три групи процесів: наскрізні процеси; процеси підрозділів, діяльність яких обмежена рамками одного функціонального підрозділу; операції самого нижнього рівня декомпозиції діяльності підприємства [8, с. 132]. Ми вважаємо, що такий підхід до структурування бізнес-процесів є дещо заплутаним, оскільки автор не зовсім чітко висловлює власну точку зору стосовно поділу бізнес-процесів, а тому і наводить різні види бізнес-процесів за однаковими видовими ознаками, спекулюючи поняттями: типи, види, групи бізнес-процесів.

В.В. Лавренко, В.І. Тоцький класифікують бізнес-процеси за функціональною ознакою (розробка продукції, маркетинг і збут, постачання, виробництво, сервіс, доставка, управління, забезпечення), за роллю на підприємстві (основні, допоміжні), за причетністю до підприємства (внутрішні, зовнішні), за значенням (метапроцес удосконалення бізнес-процесів, метапроцес управління бізнес-процесів) [9]. На наш погляд, виокремлення метапроцесів удосконалення бізнес-процесів та метапроцесів управління бізнес-процесів є не зовсім зрозумілим з практичної точки зору і ускладнює класифікацію бізнес-процесів.

У своїх дослідженнях О.В. Виногорова запропонувала наступну класифікацію бізнес-процесів: основні/допоміжні, внутрішні/зовнішні, вхідні/вихідні, прямі/зворотні, прості/складні, первинні/вторинні, що створюють додану вартість/що не створюють додану вартість, типові/специфічні (галузеві) [10].

Л.М. Христенко, К.С. Чевичелова наводить види бізнес-процесів за наступними класифікаційними ознаками: за ознакою формування результату (основні, допоміжні, бізнес-процеси управління), за видом бізнес-процесу (відтворювальні, забезпечувальні, бізнес-процеси управління, бізнес-процеси розвитку), за характером продукту діяльності (виробничі, адміністративні), за ступенем деталізації (крос-функціональні, підпроцеси), по відношенню до підприємства (внутрішні, зовнішні) [11]. На наш погляд, такий підхід до

структурування бізнес-процесів з практичної точки зору є дещо складним, оскільки автори дублюють види бізнес-процесів за різними ознаками (це стосується бізнес-процеси управління, які виділяються і за ознакою формування результату і за видом бізнес-процесу).

Г. Ситник систематизувавши погляди науковців запропонувала класифікувати бізнес-процеси за 12 класифікаційними ознаками [12, с.55]. Однак, на наш погляд деякі із запропонованих автором ознак і видів бізнес-процесів є сумнівними та спірними. Так, виокремлення таких ознак, як вид споживача (процеси для зовнішнього споживача; процеси для внутрішнього споживача) та характер і споживач цінності (процеси, що створюють цінність для клієнта для підприємства для інших стейкхолдерів процеси, що не створюють цінності (непродуктивні) є не лише незрозумілими, а й недоцільними у практичній діяльності підприємства, роблять класифікацію громіздкою та зменшують її практичну цінність.

Стосовно промислових підприємств, необхідно зауважити, що специфіка діяльності останніх дозволяє класифікувати бізнес-процеси за багатьма ознаками. Однак, з метою полегшення управління бізнес-процесами на вітчизняних промислових підприємствах з використанням новітніх інструментів, зокрема на основі аутсорсингу, вважаємо за доцільне структурувати бізнес-процеси за наступними ознаками (рис. 1).

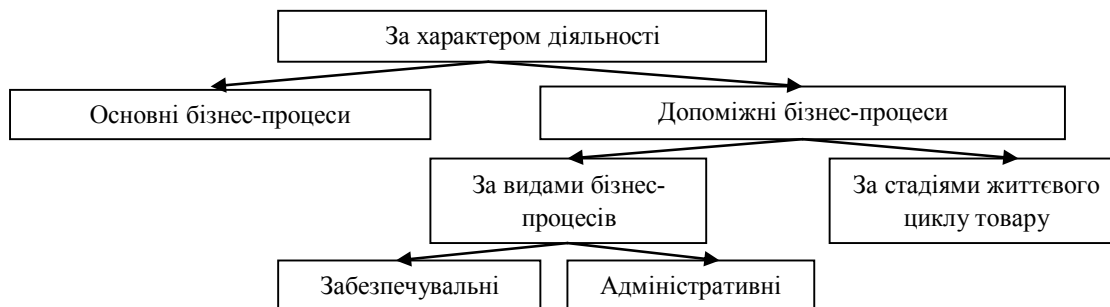


Рис. 1. Класифікація бізнес-процесів

З метою побудови ефективної системи управління бізнес-процесам промислових підприємств нами було розроблено алгоритм, в основу якого покладено авторський підхід до структурування бізнес-процесів, що дозволить підприємству швидко та адекватно приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно виконання бізнес-процесів (рис. 2).

Ми вважаємо, що сучасні умови господарювання породжують необхідність концентрації підприємства лише на ключових бізнес-процесах, а допоміжні варто передавати аутсорсерам, що підвищить якість даних бізнес-процесів, а також дасть можливість скоротити фінансові витрати на утримання окремих відділів чи персоналу зайнятого безпосередньо не у виробничому процесі.

На першому етапі при здійсненні управління бізнес-процесами, має бути проведений комплексний аналіз бізнес-процесів, які виконуються на даному підприємстві. Під час даного аналізу керівництвом підприємства мають бути визначені ті бізнес-процеси, які для підприємства є найбільш важливими та затратними, щоб далі окремо по кожному з процесів провести більш глибокий аналіз.

Другий етап полягає у виробі критеріїв оцінювання бізнес-процесів. Критерії для оцінки встановлюються на кожному підприємстві індивідуально, оскільки перелік та важливість того чи іншого критерію для всіх підприємств не буде однаковою.

Наступний етап полягає у проведенні оцінки ефективності та якості виконання бізнес-процесів підприємства. Необхідно визначити реальне та нормативне значення кожного з обраних критеріїв оцінки, та порівняти отримані результати.

На четвертому етапі відбувається визначення доцільності передання допоміжних бізнес-процесів на аутсорсинг. На основі отриманих розрахунків на попередньому етапі робляться висновки про відповідність значень реальних показників до встановлених нормативних меж.

На п'ятому етапі відбувається прийняття рішення щодо передачі допоміжних бізнес-процесів на аутсорсинг. При ухваленні передачі бізнес-процесів на аутсорсинг, керівництву підприємства потрібно далі виконувати наступну послідовність дій:

- провести аналіз ринку аутсорсингових послуг (визначити аутсорсингові компанії, що надають відповідні послуги, визначити якість та професіоналізм пропонованих послуг (відгуки клієнтів), репутацію аутсорсера);
- вибір аутсорсера (з переліку аутсорсингових компаній відбувається вибір компанії, яка найбільше відповідає вимогам підприємства – професійність та якість наданих послуг, збереження комерційної таємниці, відповідність ринковим цінам, позитивні відгуки клієнтів і т. п.);
- укладання договору з обраним аутсорсером (договір повинен відповідати типовому зразку, в якому мають бути зазначені усі вимоги як підприємства, так і аутсорсерової компанії один до одного);
- передача допоміжних бізнес-процесів на аутсорсера (безпосереднє здійснення допоміжних бізнес-процесів аутсорсером);
- аналіз ефективності аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів (визначення показників ефективності здійснення аутсорсером бізнес-процесами та порівняння їх з попередніми показниками);
- робимо висновок щодо ефективності аутсорсингу.

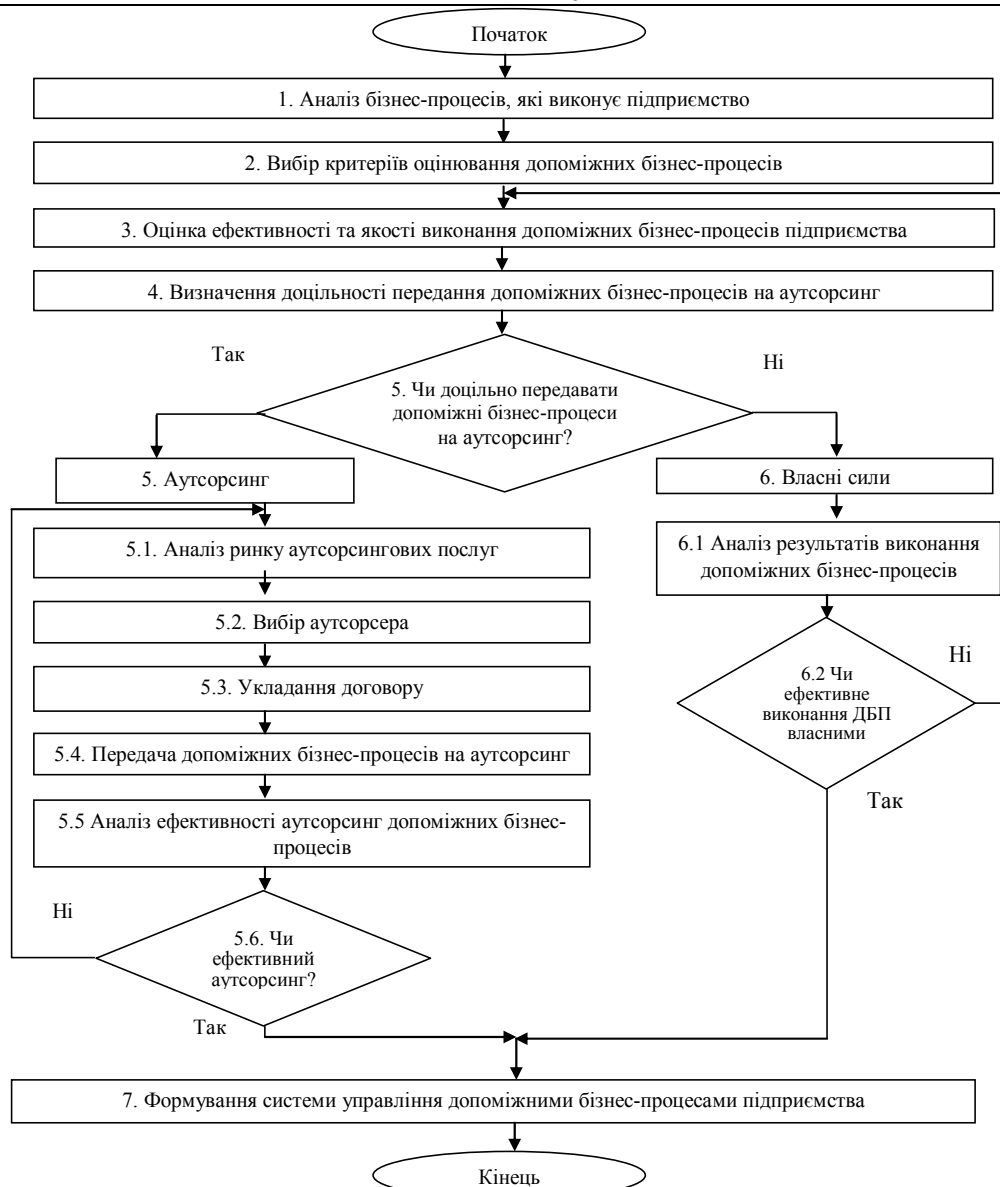


Рис. 2. Алгоритм управління бізнес-процесами промислових підприємств на основі аутсорсингу

Якщо аутсорсинг ефективний, то відбувається перехід до останнього етапу алгоритму – формування системи управління допоміжними бізнес-процесами підприємства. Якщо ж аутсорсинг не є ефективним тоді нівелюється доцільність виконання процесу сторонньою організацією, яка не здатна виконати покладене завдання. Підприємство, в такому випадку, повертається до дослідження ринку аутсорсингових послуг, де повторно здійснюємо аналіз та шукаємо іншого виконавця.

При ухваленні рішення про виконання допоміжних бізнес-процесів за рахунок власних сил, керівництво підприємства здійснює оцінку ефективності та якості виконання бізнес-процесів. Після чого робиться висновок про доцільність виконання процесу власними силами.

Якщо впроваджені зміни призвели до бажаного зростання ефективності допоміжних бізнес-процесів підприємства, то тоді можливий перехід до завершального етапу – формування системи управління допоміжними бізнес-процесами підприємства. При невідповідності отриманих результатів встановленим значенням критеріїв, необхідно знову повернутися до етапу оцінки ефективності та якості виконання допоміжних бізнес-процесів підприємства і визначити доцільність виконання процесу власними силами.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В сучасних економічних умовах становлення та розвитку промислових підприємств існують об'єктивні причини, які вказують та обґрунтовують необхідність переходу до застосування та впровадження процесного підходу до управління підприємствами. Результатом дослідження даної статті є розгляд основних підходів до класифікації бізнес-процесів та виокремлення авторського бачення їх структурування. Також з метою удосконалення системи організації господарської діяльності у роботі запропоновано алгоритм управління бізнес-процесами промислових підприємств на основі аутсорсингу, що дозволить швидко та якісно приймати ефективні управлінські рішення.

Фундаментальні дослідження сутності та обґрунтування структури побудови системи управління бізнес-процесами значно поліпшать показники роботи машинобудівних підприємств в умовах міжнародної

конкуренції. Тому доцільними будуть подальші дослідження направлені на проектування оптимальних бізнес-процесів й організаційної структури, які спроможні реалізувати стратегічні цілі організації.

Література

1. Лисенко О. А. Необхідність класифікації бізнес-процесів на промислових підприємствах / О. А. Лисенко // Стратегічні напрямки соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації : збірник тез Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 18–20 квітня 2013 року). – Хмельницький : ХУУП, 2013. – С. 245–247.
2. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
3. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
4. Командровська В. Є. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи вдосконалення / В. Є. Командровська, О. Ю. Морозенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 30.
5. Калашян А. Н. Структурные модели бизнеса: DFD-технологии / А. Н. Калашян, Г. Н. Калянов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
6. Ліпич Л. Г. Особливості формування бізнес-процесів на сільськогосподарських підприємствах / Л. Г. Ліпич, Л. О. Ющишина // Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК. – 2009. – № 16(2). – С. 281–289.
7. Козаченко А. В. Управление крупным предприятием : [монография] / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, И. Ю. Ладко. – К. : Либра, 2006. – 384 с.
8. Козенков, Д. Е. Проектування бізнес-процесів як основа створення архітектури підприємства / Д. Е. Козенков // Вісник Сумського державного університету : серія Економіка. – 2011. – № 3. – С. 126–136.
9. Лаврененко В. В. Організаційний розвиток підприємства : [навч. посібник] / В. В. Лаврененко, В. І. Тоцький. – К. : КНЕУ, 2005. – 247 с.
10. Виноградова О.В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Виноградова. – Донецьк, 2006. – 36 с.
11. Христенко Л. М. Побудова бізнес-процесів на підприємствах енергетичної галузі / Л. М. Христенко, К. С. Чевичелова // Економіка, менеджмент, підприємництво : збірник наукових праць. – 2010. – № 22 (I). – С. 166–176/
12. Ситник Г. Класифікація бізнес-процесів підприємства торгівлі на основі процесного підходу / Г. Ситник // Схід : аналітично-інформаційний журнал. – 2012. – № 5 (119). – С. 54–61.

References

1. Lysenko O. A. Neobhidnist' klasyfikacii' biznes-procesiv na promyslovyh pidpryjemstvah / O. A. Lysenko // Strategichni naprjamky social'no-ekonomichnogo rozvytku derzhavy v umovah globalizacii' : zbirnyk tez Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (m. Hmel'nyckyj, 18-20 kvitnja 2013 roku). – Hmel'nyckyj : HUUP, 2013. – S. 245–247.
2. Gorlachuk V. V. Ekonomika pidpryjemstva : [navchal'nyj posibnyk] / V. V. Gorlachuk, I. G. Janenkova. – Mykolai'v : Vyd-vo ChDU im. Petra Mogyly, 2010. – 344 s.
3. Elyferov V. G. Byznes-processy: Reglamentacyja y upravlenye / V. G. Elyferov, V. V. Repyn. – M. : YNFRA-M, 2005. – 319 s.
4. Komandrov'ska V. Je. Biznes-procesy pidpryjemstva: sutnist' ta metody vdoskonalennja / V. Je. Komandrov'ska, O. Ju. Morozenko. – Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury. – Zbirnyk naukovykh prac'. – 2011. – Vyp. 30.
5. Kalashjan A. N. Strukturnye modely byznesa: DFD-tehnologyy / A. N. Kalashjan, G. N. Kaljanov. – M. : Fynansy y statystyka. – 2003. – 256 s.
6. Lypych L. G. Osoblyvosti formuvannja biznes-procesiv na sil'skogospodars'kyh pidpryjemstvah / L. G. Lypych, L. O. Jushhyshyna // Visnyk L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu: ekonomika APK. – 2009. – №16(2). – S. 281–289.
7. Kozachenko A. V. Upravlenye krupnym predpryatyem: [monografyja] / A. V. Kozachenko, A. N. Ljashenko, Y. Ju. Ladko. — K. : Lybra, 2006. — 384 s.
8. Kozenkov D. E. Proektuvannja biznes-procesiv jak osnova stvorennja arhitektury pidpryjemstva / D. E. Kozenkov. – Visnyk Sums'kogo derzhavnogo universytetu : serija Ekonomika. – 2011. – № 3. – S. 126–136.
9. Lavrenenko V. V. Organizacijnyj rozvytok pidpryjemstva: Navch. posibnyk. / V. V. Lavrenenko, V. I. Toc'kyj. – K. : KNEU, 2005. – 247 s.
10. Vynogradova O. V. Reinzhyrnirng torgovel'nyh pidpryjemstv: teorija ta metodologija : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja doktora ekon. nauk : spec. 08.06.01 «Ekonomika, organizacija i upravlinnja pidpryjemstvamy» / O. V. Vynogradova. – Donec'k, 2006. – 36 s.
11. Hrystenko L. M. Pobudova biznes-procesiv na pidpryjemstvah energetychnoi' galuzi / L. M. Hrystenko, K. S. Chevychelova // Ekonomika, menedzhment, pidpryjemnyctvo : zbirnyk naukovykh prac'. – 2010. – № 22 (I). – S. 166–176.
12. Sytnyk G. Klasyfikacija biznes-procesiv pidpryjemstva torgivli na osnovi procesnogo pidhodu / G. Sytnyk // Analitychno-informacijnyj zhurnal «Shid». – 2012. – № 5 (119). – S. 54–61.

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються окремі підходи до визначення та оцінки рівня конкурентоспроможності промислових підприємств.

Ключові слова: рівень конкурентоспроможності підприємств, методи, оцінка, підходи.

L. PODRA

Khmelnytsky National University

ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO DETERMINING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Abstract – In the article separate approaches are examined in relation to determination and estimation of level of competitiveness of industrial enterprises. Determination of level of competitiveness comes forward one of the necessary stages of process of forming of competition strategy of enterprise, appears pre-condition of development of optimum competition strategies and minimization of risks in market activity of enterprise.

Keywords: level of competitiveness of enterprises, methods, estimation, approaches.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Одним із головних елементів управління конкурентоспроможністю є визначення її рівня. У зв'язку з цим обґрунтування підходів щодо визначення рівня конкурентоспроможності з метою подальшої розробки системи управління конкурентоспроможністю підприємств є актуальним.

Дослідження теоретичних основ та практичного застосування управління конкурентоспроможністю знайшли своє відображення в працях закордонних учених: Г. Асселя, Ф. Котлера, Г. Минцберга, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера та інших.

Дослідженню цих проблем присвячено праці вчених країн СНД: Г. Азосва, І. Ансоффа, О. Градова, Р. Фатхутдинова, А. Юданова та інших. У працях вітчизняних учених – Я.Б. Базилюка, В.А. Білошапки, Н.М. Гаращенко, В.І. Герасимчука, В.Л. Діканя, Г.В. Загорій, Ю.Б. Іванова, Г.М. Скударя, О.Б. Чернеги та інших – приділяється значна увага формуванню конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств.

Однак єдиного підходу щодо визначення рівня конкурентоспроможності підприємств ще не знайдено.

Отже, метою статті є опрацювання визначення терміну „рівень конкурентоспроможності підприємства” у наукових поглядах дослідників. Конкурентоспроможність підприємства має динамічний характер і через те потребує постійної оцінки її рівня, моніторингу показників, що її характеризують та дослідження джерел її формування: техніко-екологічних, виробничих, реалізаційних, маркетингових, професійно-кваліфікаційно-кадрових, інноваційно-інвестиційних, організаційно-економічних.

Конкурентоспроможність підприємств є основою конкурентоспроможності національної економіки кожної країни, тому ця проблема повинна постійно перебувати в полі зору органів державного управління. Роль держави в цьому є дуже важливою. Конкурентна спроможність суб'єктів господарювання все більше залежить не лише від підприємливості власників і продуктивності працівників, але також і від функціонування територіальних суспільно-господарських систем та їх здатності до формування сучасних дієвих структур, які результативно використовують наявну в регіоні сукупність чинників виробництва.

Зростання конкурентоспроможності підприємства залежить, з одного боку, від управлінських рішень на рівні самих підприємств, з іншого – від державної та регіональної політики у сфері створення відповідного економіко-правового середовища й державної підтримки зусиль суб'єктів господарювання щодо підвищення їх конкурентоспроможності [3].

Конкурентоспроможність підприємства – це поняття відносне, оскільки на рівні певного регіону воно може мати певні переваги, а в цілому по країні воно може бути неконкурентоспроможним. Через те конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як відносну здатність, використовуючи ринкові і ресурсні можливості, забезпечувати свою прибуткову діяльність, виходячи з реальних і потенційних можливостей задовольняти постійно зростаючі конкретні потреби споживачів у порівнянні з підприємствами-конкурентами на певному ринку [2].

Конкурентоспроможність підприємства – це система категорій, елементами якої є: ефективність функціонування підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; ресурсно-вартісний стан підприємства, що характеризує ефективність використання ресурсів та обігових коштів за певний проміжок часу; ефективність реалізації продукції з відповідною рентабельністю продажів та конкурентоспроможністю товару як співвідношення ціни та якості продукції; ефективність використання всіх видів ресурсів та ефективного функціонування і використання всіх можливостей для забезпечення конкурентних переваг (10).

С. Хаміч визначає конкурентоспроможність підприємства як можливість ефективно розпоряджатись власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку; комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оцінювальних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [5].

Ю. Б. Іванов, досліджуючи економічну сутність категорії конкурентоспроможність, доходить висновку, що найчастіше це поняття розглядається як здатність до ефективного використання внутрішнього потенціалу підприємства, а внутрішній потенціал – як основу утримання існуючих й розробки нових конкурентних переваг з метою успішного ведення конкурентної боротьби на ринку. Автор визначає конкурентоспроможність як самостійну системну категорію, яка відбиває ступінь цілей підприємства в його взаємодії з оточенням [2].

Існуючі підходи до визначення поняття конкурентоспроможності підприємства дозволяють охарактеризувати основні її риси:

- конкурентоспроможність підприємства є відносною порівняльною характеристикою, яка проявляється тільки через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів даного ринку;

- існує тісний взаємозв'язок конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції, оскільки конкурентоспроможність підприємства значною мірою визначається конкурентоспроможністю окремих видів продукції, що випускається;

- конкурентоспроможність підприємства характеризує його здатність одержувати реальну оцінку очікувань цільової групи споживачів, проводити ефективну поточну маркетингову політику, організувати виробництво, результати якого відповідатимуть цим очікуванням, здатність знаходити і створювати умови для зниження витрат на забезпечення факторами виробництва, створювати й утримувати довготривалі технологічні переваги над іншими членами галузевого співтовариства;

- конкурентоспроможність підприємства є оціночною категорією, яка дозволяє охарактеризувати стан функціонування і оцінити рівень розвитку підприємства в порівнянні з рівнем розвитку конкурентів конкурентоспроможність підприємства характеризує положення суб'єкта в конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності, тобто є динамічною величиною, яка постійно змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів;

- досягнення конкурентоспроможності у визначений момент часу та визначеному сегменті ринку не означає її досягнення у подальшому (або минулому) та в іншому ринковому сегменті [5].

Визначення рівня конкурентоспроможності виступає одним з необхідних етапів процесу формування конкурентної стратегії підприємства, являється передумовою розробки оптимальних конкурентних стратегій та мінімізації ризиків у ринковій діяльності підприємства.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства має включати декілька етапів, починаючи із визначення мети та структури оцінки, визначення факторів впливу та кола підприємств-конкурентів, формування одиничних показників і закінчуючи визначенням групових показників на основі яких встановлюються конкурентні переваги і обираються заходи для підвищення конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

За допомогою показника конкурентоспроможності визначаються конкурентні переваги щодо рівня задоволення потреб споживача у порівнянні з іншими підприємствами, які випускають

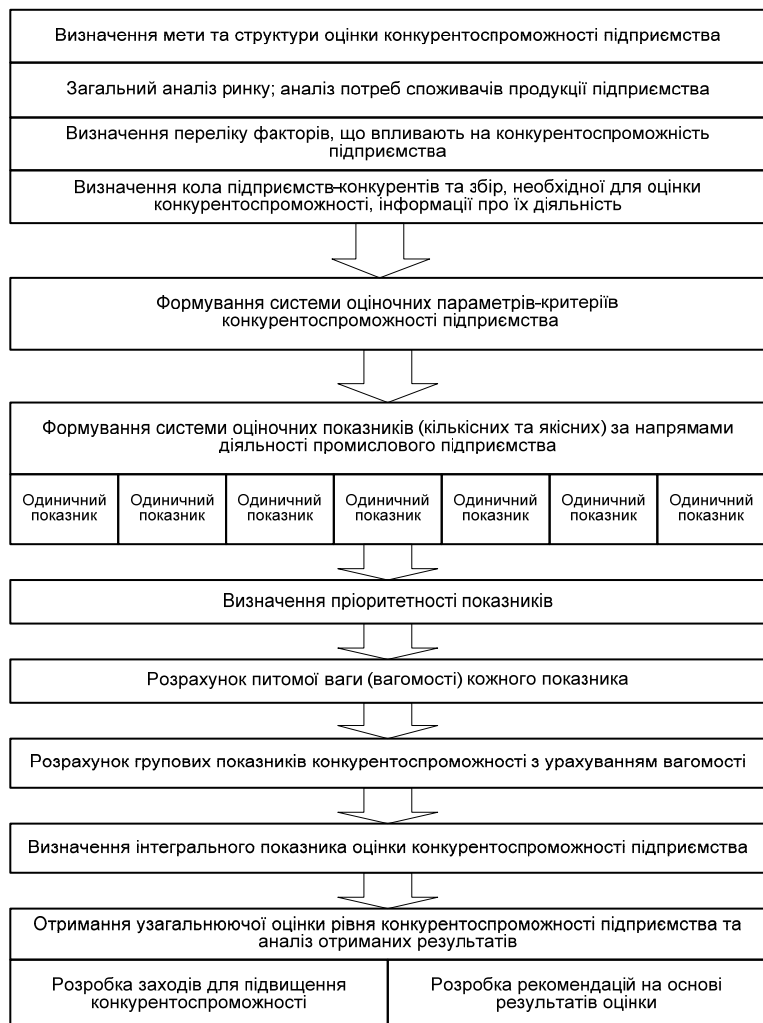


Рис. 1. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства [6]

аналогічну продукцію. Через те, вченими Р. Хейнсом, С. Вілрайтом, Д. Кларком виділяються чотири рівні конкурентоспроможності підприємства [3]: I рівень – організація товароруху на рівні першої ринкової ніші; II рівень – відповідність продукції стандартам, встановленим конкурентами; III рівень – успіх у конкурентній боротьбі за виробництво, якість продукції; IV рівень – підприємства світового класу, які кидають виклик будь-яким конкурентам і працюють у будь-якому аспекті виробництва.

Базовими принципами оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства є:

- комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні сполучати і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації стратегічного потенціалу, і конкурентні позиції підприємства відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння;

- системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням між факторних взаємозв'язків та обумовленого ними синергічного ефекту;

- об'єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;

- динамічність – основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій підприємства на конкретний момент часу, а прогнозування їх змін та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень;

- безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій підприємства), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення;

- оптимальність – у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому кінцевою необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому [2].

Процес оцінки конкурентоспроможності можна поділити на окремі кроки. Так, І.Синишин вважає, що оцінка конкурентоспроможності товарів поділяється такі етапи як аналіз ринку на вибір найбільш конкурентоспроможного товару як взірця, бази для проведення й визначення рівнів конкурентоспроможності певного товару; визначення набору порівняльних параметрів товарів; розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності певного товару.

І.А. Тарасенко та В.Д. Рожок розробили методика, яка передбачає такі кроки при проведенні аналізу та оцінці конкурентоспроможності:

- встановлення відповідності продукції вимогам стандартів;
- обґрунтування набору показників для оцінки конкурентоспроможності продукції;
- вибір еталону для порівняння;
- порівняння якісних, економічних і маркетингових показників продукції підприємства з показниками еталону продукції;
- аналіз можливостей підприємства щодо поліпшення цих показників;
- розрахунок інтегрального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;
- аналіз конкурентних переваг і недоліків порівняно з конкурентами.

Л. Балабановою розроблено найбільш детальний алгоритм оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг) на основі комплексного методу, що передбачає:

- проведення дослідницько-інформаційної роботи;
- формування вимог до певної продукції (послуг);
- визначення цілей проведення аналізу конкурентоспроможності продукції (послуг);
- визначення переліку параметрів, які підлягають оцінюванню;
- вибір зразка порівняння;
- визначення системи показників конкурентоспроможності за узгодженими параметрами;
- розрахунок комплексного показника конкурентоспроможності;
- формування висновків про конкурентні переваги продукції (послуг).

Загальний порядок дослідження, оцінки та, в цілому, управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює такі принципові етапи:

- вияв чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, та оцінка їх значимості;
- групування чинників, аналіз їх внутрішньогрупових та міжгрупових взаємозв'язків;
- оцінка впливу обраних для дослідження чинників (або груп чинників) на рівень конкурентоспроможності підприємства та кількісне визначення цього рівня;

- прогнозування змін включених у модель чинників внаслідок можливих змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища;
- прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства;
- з'ясування шляхів та методів підвищення конкурентоспроможності;
- розробка комплексу заходів по підвищенню конкурентоспроможності;
- оцінка прямих та опосередкованих витрат на реалізацію розроблених заходів;
- вибір критерію ефективності заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- визначення ефективності розроблених заходів та вибір оптимального комплексу регулюючих впливів;

- прийняття відповідних управлінських рішень.

Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують:

- конкурентоспроможність продукції;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність збуту та просування товарів;
- ефективність виробництва;
- імідж підприємства тощо [2].

Конкретний набір показників залежить від методу оцінки конкурентоспроможності підприємства.

З огляду на постійні зміни зовнішнього середовища та періодичні внутрішнього середовища, виміряти конкурентоспроможність підприємства раз і назавжди практично неможливо. Основними проблемами, незважаючи на застосування, як вже вказувалось, системного підходу, при оцінці рівня конкурентоспроможності є динамізм даного показника, інтегральність оцінки, комплексність, поєднання якісних і кількісних показників в єдину метричну систему оцінки [4].

У сучасних ринкових умовах конкурентна боротьба фактично перетворюється в боротьбу стратегій практично на всіх рівнях, а стратегічна компонента, по суті, є провідною характеристикою конкурентоспроможності. У свою чергу, правильне трактування поняття конкурентоспроможності є ключем до розробки ефективних методів оцінки рівня конкурентоспроможності й адекватних стратегій управління. У той же час конкурентоспроможність як економічна категорія є також й одним з найбільш дискусійних питань теорії конкуренції, що визначається складністю економічних явищ, які характеризує ця категорія, різноманітністю об'єктів і суб'єктів оцінки конкурентоспроможності, а також критерії, що визначають рівень конкурентоспроможності кожного з них.

Література

1. Арефєва О. Методичний підхід до вивчення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним / О. Арефєва, О. Корєнков // Економіст. – 2003. – № 9. – С. 45– 47.
2. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : науч. изд. / [Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова]. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
3. Коломієць І.Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І.Ф. Коломієць // Конкуренція. – 2007. – № 3. – С. 16– 26.
4. Нижник І. В. Аналіз методів оцінки конкурентних переваг підприємства / І. В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 5. Т. 2. – С. 39– 41.
5. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / С. Хамініч // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 59– 61.

References

1. Arefieva O. Metodychnyi pidkhdid do vyvchennia rezerviv zahalnoho potentsialu rozvytku pidprijemstva ta upravlinnia nym / O. Arefieva, O. Korenkov // Ekonomist. – 2003. – #9. – S. 45–47.
2. Yvanov Yu. B. Konkurentosposobnost predpriyatia: otsenka, dyahnostyka, stratelyia : nauch. yzd. / Yu. B. Yvanov, A. N. Tyshchenko, N. A. Droytko, O. S. Abramova. – X. : Yzd. KhNEU, 2004. – 256 s.
3. Kolomiiets I.F. Pidvyshchennia rivnia konkurentospromozhnosti pidprijemstva v systemi faktoriv internatsionalizatsii // Konkurentsiiia. – 2007. – # 3. – S. 16–26.
4. Nyzhnyk I. V. Analiz metodiv otsinky konkurentnykh perevah pidprijemstva / I. V. Nyzhnyk // Visnyk Khmelnytseoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2008. – #5. T.2. – S. 39–41.
5. Khaminich S. Metodyka intehralnoi otsinky rivnia konkurentospromozhnosti promyslovoho pidprijemstva / S. Khaminich // Ekonomist. – 2006. – # 10. – S. 59–61.

Рецензія/Peer review : 12.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ
МОБІЛЬНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

УДК 314.727

М.В. НІКОЛАЙЧУК
Хмельницький національний університетЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ
РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ

На основі порівняння розподілу показників розвитку людського потенціалу та ефективності економічних систем обґрунтовано залежність між розвитком людського капіталу та потенціалом реалізації міжнародних бізнес-проектів в межах критеріїв і диференціації приналежності країн до індустріального типу та економіки знань. Визначено чинники формування конкурентоспроможності людського капіталу за рівнем впливу демографічного відтворення населення, його доходів, структури економіки, ефективності регуляторного апарату та здатності подолати корупцію.

Ключові слова: людський капітал, економіка знань, продуктивні сили, міжнародний бізнес

M. NIKOLAICHUK
Khmelnytskyi National University

HUMAN CAPITAL IN THE FACTOR SYSTEM OF INTERNATIONAL BUSINESS PROJECTS REALIZATION

The dependency between human potential development and international business-projects realization potential in the framework of criteria and differentiation of countries belonging to the industrial type and knowledge economy is proved based on the comparison of distribution of indicators for human potential development and economic systems efficiency. The factors shaping human capital competitiveness in terms of the impact of population demographic reproduction, its income, economic structure, the effectiveness of the regulatory apparatus and the ability to bridge corruption are defined in the article.

The consumption multiplier is defined as a source of effects forming and is proposed to be encouraged by increasing the revenue level of human capital carriers by realization the scenarios of productivity increasing under knowledge economy and human capital forming on the base of innovations and intellectual work.

Keywords: human capital, knowledge economy, productive forces, international business

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Зміни в реалізації бізнесових проектів останнім часом нашттовхують на думку про необхідність врахування ширшого кола чинників аніж врахування маркетингових тенденцій, інструментів та поведінки конкурентів. Зокрема в поле зору дослідників потрапляє еволюція продуктивних сил, і зокрема перехід від індустріального способу виробництва до знанневої економіки, в межах якої споживач, як одиниця цільової маркетингової аудиторії поряд з традиційним набуває статусу ключової продуктивної сили та одночасно змінюється в межах переоцінки суспільних та особистих життєвих пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто констатувати, що основні зусилля дослідників до цього часу спрямовані або на дослідження людського капіталу, найвідомішими серед яких є прізвища основоположників теорії людського капіталу Г. Беккера, Т. Шульца та їх послідовників за кордоном і в Україні, зокрема В. Антонюк, О. Грішнєвої, Л. Семів, Л. Шевчук, або на маркетингові дослідження поведінки споживачів, які не враховують зміни пріоритетів споживачів, їх поведінки в умовах переходу до економіки знань та зародження людського капіталу як ключової продуктивної сили останньої.

Невирішені частини проблеми. Зміна суспільних формацій очевидно комплексно вплине на потреби людини, і як наслідок на розвиток країн що перейшли до економіки знань, їх відмінність від індустріальних економік, що вимагає диференціації бізнес-стратегій за критерієм етапу розвитку продуктивних сил, і особливо вироблення нових підходів для країн, де рушійною продуктивною силою виступає людський капітал.

Постановка завдання. Обґрунтувати залежність між розвитком людського капіталу, кон'юнктурою країн, що перейшли до економіки знань та потенціалом реалізації міжнародних бізнес-проектів.

Основний матеріал дослідження. Рівень держави чи національної економіки виступає новим рівнем використання ефектів від формування людського капіталу, що гіпотетично на сучасному етапі в структурі ключових складових містить спроможність держави конкурувати за інвестиційні потоки в межах глобалізованої світової економіки. Водночас чітко відстежується існування двох підсистем людського капіталу держави: знаннево-освітнього, тобто господарського потенціалу та споживчого, що відповідає обсягам споживання, тобто масштабам національної економіки. Традиційно, перший трактується як людський капітал, що виступає основою, чинником чи ресурсом формування та функціонування ринкових, регуляторних, галузевих інститутів, господарського механізму, чим є близьким до людського капіталу особи та бізнесових структур [1]. Другий, виступає активом національної економіки, що визначає її масштаби, інвестиційну віддачу, спроможність держави забезпечити високий статус у світовій економіці та глобальній системі міждержавних економічних зв'язків, і ґрунтується на категорії споживання.

Як показує практика та наявні до цього часу дослідження, інвестори за рівних інших умов визначають пріоритетними бізнес-проекти, що приносять максимальні ефекти. Такими, за виключенням спекулятивних інвестицій, виступають національні ринки з найвищими масштабами споживання [2, с. 42-43].

Відстеження залежності між економічним розвитком ряду країн та людським потенціалом свідчить про існування між ними стійкої детермінанти, де зокрема високий рівень валового внутрішнього продукту відповідає високому показнику індексу людського розвитку (рис. 1) [3, с. 180, 323-327].

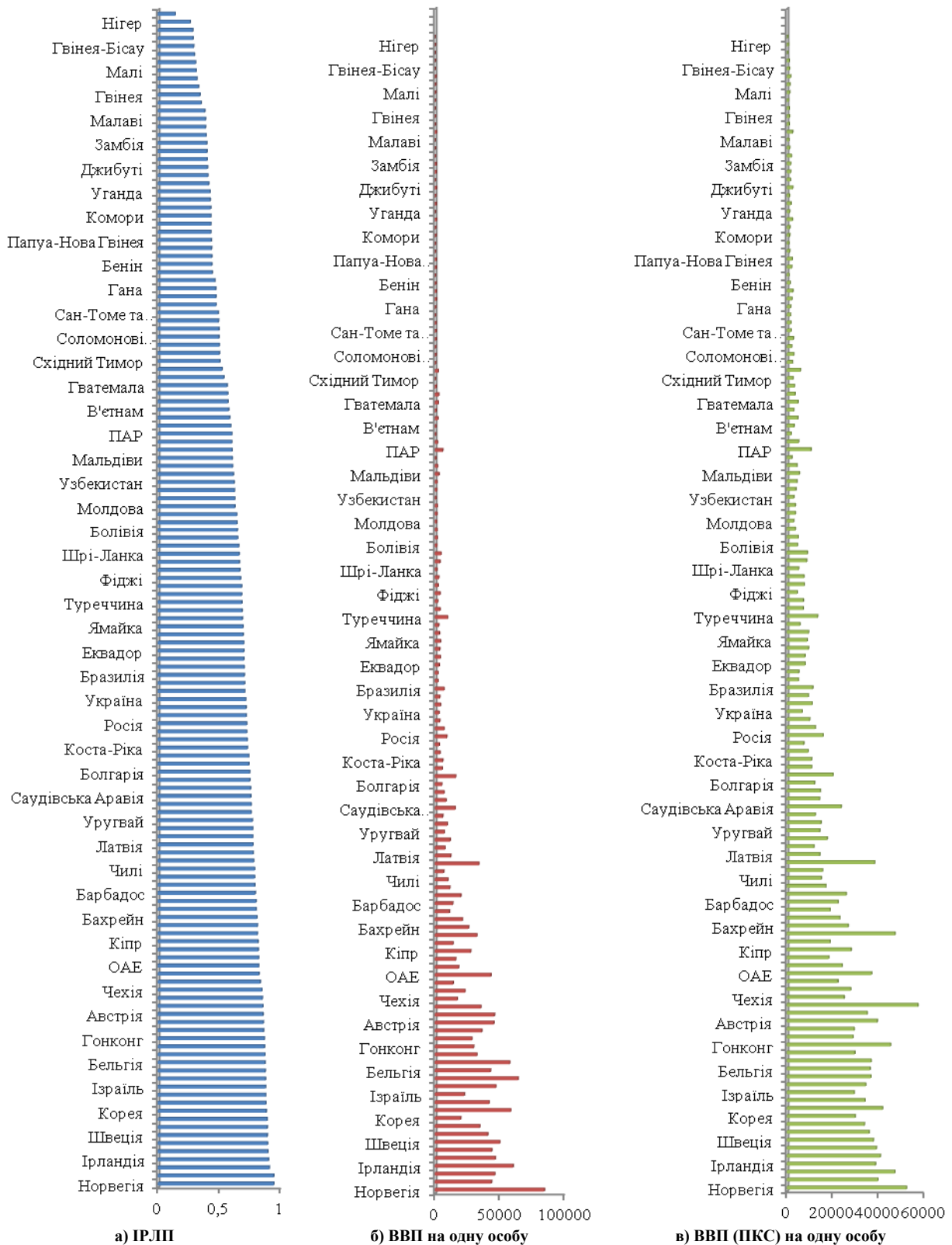


Рис. 1. Розподіл показників Індексу розвитку людського потенціалу, ВВП на душу населення та ВВП за паритетом купівельної спроможності в 2010 р.

З формальної точки зору, логіка візуально представленої закономірності визначається наявністю серед критеріїв включених до Індексу розвитку людського потенціалу показника валового національного

продукту (ВНП), що близький за характеристиками до ВВП. Водночас, наявність і інших оціночних критеріїв розмиває залежність динаміки показника від ВВП. Зокрема, нівелювання показника чітко простежується на прикладі України, яка вийшла за межі власної групи за рівнем ВВП на одну особу за рахунок розвиненої освітньої інфраструктури та інфраструктури охорони здоров'я.

Перевірка на тісноту зв'язку між індексом розвитку людського потенціалу та обсягом ВВП на одну особу, 149 країн включених у звіт ООН в 2010 р., демонструє високий показник $R^2_{\text{ІРЛП-ВВП}}=0,711$, а тісноту зв'язку з ВВП за паритетом купівельної спроможності $R^2_{\text{ІРЛП-ВВП(ПКС)}}=0,817$, що об'єктивно виступає аргументом на користь висловленої гіпотези стосовно залежності конкурентоспроможності людського капіталу країни від масштабів економічного розвитку.

За змістовним наповненням показники масштабів економічного розвитку відображають обсяг споживання товарів, продуктів та послуг. В свою чергу, їх зв'язок з людським капіталом характеризується структурою споживання, впливом зростання індивідуальних витрат та витрат домогосподарств на масштаби економічного розвитку держави. Тобто, виявлений зв'язок між індексом розвитку людського потенціалу та ВВП цілком логічно пояснити на основі споживання в системі мультиплікативного відтворення економічних ефектів національної економіки. Зокрема, об'єктом формування ефектів від використання людського капіталу національної економіки, та їх перетворення в конкурентоспроможність держави на міжнародній арені виступає мультиплікатор споживання. Залежність між рівнем споживання та зростанням економіки визначається формулою:

$$M=1/(1-GCC), \quad (1)$$

де M – коефіцієнт мультиплікації;
 GCC – гранична схильність до споживання.

Слід зазначити, що традиційно економічна наука розглядає мультиплікатор в межах інвестиційних концепцій, де показником розширеного відтворення виступають інвестиції чи грошово-кредитні ресурси, які перетворюються в інструменти забезпечення економічної рівноваги, регулювання економічного зростання за рахунок притоку додаткових ресурсів в сектори економіки в межах перерозподілу структури споживання та нагромадження капіталу. Водночас, попри саме інвестиційну інтерпретацію, залежність економічного відтворення від обсягів споживання є незаперечною.

З точки зору людського капіталу, конкурентоспроможність країни визначається масштабами економіки, за яких потенційні інвестори максимізують бізнесові ефекти. Природно, що країни з найбільшими ринками виступають пріоритетними цільовими сегментами інвестування, і перелік лідерів за обсягами залучених інвестицій фактично співпадає зі списком лідерів світової економіки [4]. Показовим є те, що розподіл країн за розмірами отриманих інвестицій є нерівномірний. Серед великого переліку чинників логічним є виділення домінуючого – ефективності економіки, що забезпечує лідируючі конкурентні позиції навіть за відсутності необхідних для суперництва ресурсів та відносно низького потенціалу екстенсивного демографічного відтворення.

Як показує практика та досвід до чинників формування конкурентоспроможності країни відносяться: демографічний потенціал – чисельність населення, споживачів, зростання яких формує резерви збільшення виробництва, і як наслідок, національної економіки; доходи населення, збільшення яких поряд ефектами попереднього чинника, зміщує структуру споживання в сторону товарів тривалого використання, забезпечує формування високотехнологічних галузей орієнтованих на інноваційний розвиток, нагромадження ресурсів інвестування в освіту, охорону здоров'я, наукові дослідження тощо; структура економіки, в якій переважання галузей орієнтованих на товари кінцевого споживання та незначна частка милітаризованих секторів забезпечує високий мультиплікативний ефект від приросту споживання; відсутність надмірної концентрації державного регулювання галузей та секторів економіки, дерегулювання системи управління макроекономічними процесами, усунення бар'єрів міжнародної торгівлі; низький рівень економічної та політичної корупції, що забезпечує уникнення вишості окремих осіб, національних, соціальних та політичних груп над іншим населенням (табл. 1).

В межах приведених чинників два перших визначають формування людського потенціалу держави, а три останні – його перетворення в людський капітал. Демографічний потенціал України відносить її до групи країн з високими перспективами розвитку в умовах економіки знань. Зокрема за чисельністю населення станом на 2009 р. Україна займає двадцять сьоме місце серед двісті тридцяти дев'яти країн та територій світу включених до звіту ООН та шосте серед країн Європи [3, с. 183, 325].

Водночас, за рівнем доходів Україна значно поступається економічно-розвиненим країнам, що слід сприймати як джерело низької конкурентоспроможності людського капіталу на рівні економіки чи країни. З однієї сторони, можна привести приклади, коли низькі доходи населення КНР виступають запорукою низької вартості експортованих товарів та їх цінової конкурентоспроможності. Водночас низький рівень заробітної плати в недостатній мірі забезпечує відтворення людського потенціалу, і як наслідок конкурентоспроможність людського капіталу за таких умов значно нижча від потенційно можливого рівня. З іншої сторони, внутрішні споживчі ринки формуються з попиту населення, сформованого на основі його доходів. Тобто, за необхідності значного інтервалу часу на демографічне відтворення людського потенціалу, динамічне зростання доходів населення виступає домінуючим чинником зростання національної економіки, окремих її секторів та галузей, і як наслідок, ключовим джерелом забезпечення інвестиційної привабливості, яка і розглядається ознакою конкурентоспроможності.

Чинники формування конкурентоспроможності людського капіталу країни

№ п/п	Чинник	Наслідки існування	Напрями оптимізації конкурентних ефектів
1	Демографічний потенціал	Висока чисельність населення забезпечує сталий попит на товари та послуги, що відносяться до груп задоволення первинних потреб та потребу в товарах тривалого користування і житлі	Стимулювання народжуваності, зниження смертності, програми залучення та адаптації мігрантів, програми зниження міграційних втрат населення
2	Доходи населення	Високі доходи забезпечують масове споживання, трансформацію потреби у товарах тривалого користування та житлі в забезпечений грошима попит, розвиток високотехнологічних галузей економіки	Збільшення оплати праці, розширення кредитування
3	Структура економіки	Висока частка секторів продуктів та послуг кінцевого споживання робить економіку еластичною відносно доходів та демографічного потенціалу населення, посилює мультиплікативні чинники відтворення масштабів економіки. Висока частка мілітарних секторів знижує мультиплікативні ефекти. Висока частка сировинних секторів робить економіку нееластичною до розвитку людського капіталу	Стимулювання приватного підприємництва, дерегулювання економіки, зняття бар'єрів експортно-імпорتنих операцій та іноземного інвестування
4	Регулювання економіки	Зарегульована економіка нееластична до змін в людському капіталі, відсутні еволюційні зміни в механізмі формування конкурентоспроможності, гальмується розвиток людського капіталу	Дерегулювання економіки, усунення неконкурентних бар'єрів роботи дозвільної системи, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, економічні союзи з країнами групи інформаційного суспільства та економіки знань
5	Корупція	Деформується механізм формування конкурентоспроможності людського капіталу, державні інститути не реалізують регуляторні функції й існують лише номінально, формується олігархічна економіка з непрогнозованими перспективами та високими ризиками розвитку	Антикорупційна політика, глобальна конкуренція

Нарощення конкурентоспроможності людського капіталу України вимагає збільшення рівнів доходу, що для переважної більшості тотожне зростанню заробітної плати. Разом з тим, як показує практика та дослідження міжнародних організацій, нарощення рівня доходу залишається достатньо складним [5]. За інших незмінних умов, зростання заробітної плати перетворюється на додаткові витрати суб'єктів господарювання, що виступає передумовою збільшення витрат і ціни продуктів, товарів та послуг, і одночасно зниженням їх конкурентоспроможності порівняно з нерезидентами. В таких умовах ймовірними сценаріями розвитку роботодавців виступає: скорочення чисельності найнятого персоналу одночасно зі зниженням господарської активності; підвищення продуктивності за рахунок модернізації технічних засобів, технологічних процесів та організації праці.

У першому випадку, економіка отримає негативні наслідки у формі безробіття, зниження доходів населення, скорочення масштабів економіки, і ймовірність його реалізації з боку регулятора залишається незначною. Інший сценарій більш привабливий для нарощення конкурентоспроможності людського капіталу країни, оскільки, з однієї сторони модернізує економіку, а з іншої – збільшує її масштаби. За обох сценаріїв дії суб'єктів господарювання є вимушеними, і вибір серед приведених альтернатив відбувається в умовах існування критичних, системних обмежень, якими в даному випадку виступає здатність країни чи окремих секторів економіки наростити продуктивність за рахунок технічної та технологічної модернізації.

Початок нарощення доходів населення відповідно перетворюється в точку відліку модернізації економіки. З точки зору конкурентоспроможності, проведення модернізації можливе для суб'єктів господарювання та країн, що значно відстають в технічному та технологічному розвитку від передових світових економік. Неможливість вдосконалити наявні ресурси та в ході модернізації наростити техніко-технологічну базу, очевидно, призводить до розвитку за першим сценарієм, і є небажаною для розвинених країн та країн з перехідною економікою, що до них долучаються.

Реалізація другого сценарію гіпотетично приваблива країнам що розвиваються та перехідним економікам, що не досягли значного економічного прогресу. Поряд з конкурентними ефектами збільшення масштабів економіки, зростання продуктивності супроводжується підвищенням ефективності використання людського капіталу. Причиною зростання ефективності є дотримання паритету між приростом

продуктивності праці та витратами на неї, де перший має випереджати приріст заробітної плати. Таким чином, модернізація економіки на додаток до вище наведених ефектів другого сценарію формування конкурентоспроможності людського капіталу країни, забезпечує зростання ефективності його використання.

Питання потенційного вибору серед запропонованих сценаріїв також визначається сукупністю системних чинників, серед яких: наявність технічних та технологічних резервів росту продуктивності економіки; конкуренція та потенційна конкуренція між країнами, що включаються в модернізацію економіки; рівень доходів носіїв людського капіталу; кон'юнктура ринку праці.

Існування чистої конкуренції між країнами зустрічається вкрай рідко, тому наслідки необов'язково прямим чином відчуються через загострення економічної конкуренції. Конкуренція стає відчутною за окремими товарними групами чи в окремих секторах економіки [6-7]. І формування переваг в системі координат "продуктивність-оплата праці" з перемінним успіхом може тривати від кількох років до кількох десятиріч.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Повертаючись до формування конкурентоспроможності людського капіталу, доводиться констатувати, що конвертаційні чинники, наприклад структура економіки визначають здатність збільшити її масштаби на основі ефекту мультиплікатора, де зокрема, наявність вертикально інтегрованої системи пов'язаних між собою секторів та галузей національної економіки відповідає максимальному значенню показника мультиплікатора. Водночас залежність від експортного постачання чи орієнтація на імпорт, знижують показник мультиплікації, скорочують потенційну кількість вторинних ефектів та ускладнюють процес регулювання. Таким чином, логічно реалізовувати напрями оптимізації конкурентних ефектів на основі стимулювання підприємництва орієнтованого на виробництво кінцевого продукту та обслуговування населення. Останнє традиційно ототожнюється з розвитком приватного підприємництва.

Разом з приведеними заходами, доцільним є відтворення замкнутого циклу технологічного процесу для секторів, ще не мають передумов розвиватись без експортно-імпортних постачань. За ефективної реалізації такого роду заходів, генерування мультиплікативних ефектів відбувається з-за меж країни і передбачає зниження витрат внутрішніх ресурсів на підвищення конкурентоспроможності людського капіталу національної економіки.

Перспективи подальших досліджень слід намітити у руслі визначення особливостей інвестиційного відтворення людського капіталу в системі чинників становлення економіки знань.

Література

1. Федулова Л. І. Напрями розвитку інноваційної політики у світі : уроки для України / Л. І. Федулова // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – № 668: Пробл. економіки та упр. – Л., 2010. – С. 183–190.
2. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір // Міжнародна економічна політика. – №4. – 2006. – С. 29–53.
3. Ніколайчук М. В. Механізм підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук., проф. В. М. Нижника, канд. екон. наук, доц. М. В. Ніколайчука. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – С. 163-212.
4. The World Factbook [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html> – Загол. з екрану.
5. Becker S.G. Human Capital. Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 3rd ed. - University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
6. Самолюк В. Оцінка інтенсивності розвитку конкурентного середовища в регіональному розрізі / В. Самолюк, Н. Грицина // Вісник КНТЕУ. – 2004. – №2. – С. 106–108.
7. Ступак С. М. Світові тенденції розвитку інвестиційно-інноваційних процесів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/stupak-sm-svitovi-tendentsiyi-rozvitku-investitsiyno-innovatsiynih-protseviv/>. – Загол. з екрану.

Reference

1. Fedulova L. I. Napriamy rozvytku innovatsiinoi polityky u sviti : uroky dlia Ukrainy / L. I. Fedulova // Visn. Nats. un-tu "Lviv. politekhnika". – # 668: Probl. ekonomiky ta upr. – L., 2010. – S. 183–190.
2. Brykova I. Kontseptsiia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti natsionalnoho rehionu ta yii praktychnyi vymir // Mizhnarodna ekonomichna polityka. – #4. – 2006. – S. 29–53.
3. Nikolaichuk M. V. Mekhanizm pidvyshchennia konkurentnoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia / za nauk. red. d-ra ekon. nauk., prof. V. M. Nyzhnyka, kand. ekon. nauk, dots. M. V. Nikolaichuka. – Khmelnytskyi : KhNU, 2013. – S. 163-212.
4. The World Factbook [Elektron. pesurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html> – Zahol. z ekranu.
5. Becker S.G. Human Capital. Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 3rd ed. - University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
6. Samoliuk V. Otsinka intensyvnosti rozvytku konkurentnoho seredovyshcha v rehionalnomu rozrizi / V. Samoliuk, N. Hrytsyna // Visnyk KNTEU. – 2004. – #2. – С. 106–108.
7. Stupak S. M. Svitovi tendentsii rozvytku investytsiino-innovatsiinykh protsesiv [Elektron. pesurs]. – Rezhym dostupu : <http://intkonf.org/stupak-sm-svitovi-tendentsiyi-rozvitku-investitsiyno-innovatsiynih-protseviv/>. – Zahol. z ekranu.

Рецензія/Peer review : 20.8.2013 р. Надрукована/Printed :28.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ЩОДО ПОЗИЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті обґрунтовується необхідність введення категорії «ринок людського капіталу» на постіндустріальній стадії розвитку продуктивних сил суспільства. Виділяється особливості людського капіталу, які відрізняються від властивостей інших капітальних активів суспільства. Розглядається місце ринку людського капіталу серед інших ринків соціально-економічної системи.

Ключові слова: праця, людський капітал, ринок праці, ринок людського капіталу

Y. REVTYUK

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THE POSITIONING FOR THE MARKET OF HUMAN CAPITAL IN THE ECONOMIC SYSTEM

The need of a category "market of human capital" in the post-industrial stage of development of productive forces of society is grounded. The latter proposed to understand as relationship between bearers of human capital and its holders on creation, accumulation and use in the life of socio-economic structure of the human capital. Human capital characteristics that are different from other capital assets of the society are extracted. The place of the market of human capital among other markets of social and economic system is considered. The degree and forms of involvement of key subjects of market economy to the market of human capital are characterized.

Key words: labour, human capital, labour market, human capital market

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах існування постіндустріальної формації, яка загалом зорієнтована на використання знаннємістких технологій, надзвичайно зростає цінність людського капіталу. При цьому класичні роботи, присвячені теорії людського капіталу, акцентують свою увагу на проблемі накопичення останнього, здебільшого автори досліджують норму віддачі капіталовкладень в людський капітал на макро- та мікрорівнях намагаються побудувати моделі ефективного розподілу інвестицій між всіма видами суспільного капіталу. З іншої сторони в роботах присвячених дослідженню ринку праці увага науковців прикута до проблеми забезпечення зайнятості населення, тоді як процеси створення чи накопичення людського капіталу розглядаються здебільшого у контексті недопущення дефіциту чи надлишку в певних вузькоспеціалізованих його секторах.

Аналіз останніх досліджень. Слід відмітити, що ринок поняття ринку людського капіталу на сьогоднішній день не досліджувалося. Детальний аналіз вітчизняних та зарубіжних праць з обраної проблематики дозволив зробити наступні висновки. У зарубіжній економічній літературі поняття «ринок людського капіталу» на сьогоднішній день відсутнє. Дослідники аналізуючи процеси перерозподілу людського капіталу як правило акцентують свою увагу або на ринках праці, або на віддачі від накопиченого людського капіталу. Так зокрема у роботах К.Арроу[1], П.Ромер [2, 3], Р.Лукаса [4] розроблені моделі, що враховують людський капітал як важливий чинник економічного зростання. З іншої сторони на основі аналізу статистичних даних Дж.Хекман та П.Кленов стверджують, що зростання середньої тривалості навчання населення на рік призводить до зростання на 30% розміру ВВП на душу населення [5], та призводить до прискорення економічного зростання на 0,3% [6]; в роботі [7] авторами зафіксоване зростання на 36,9% та прискорення на 0,58% відповідно; на думку А.Бассані та С.Скарпета, збільшення середнього рівня освіченості на рік приводить до зростання доходу на душу населення на 3–6% [8], при цьому в роботі [9] доповнюється даний висновок твердженням про прискорення економічного зростання на 1%; Р.Топел виявив, що [10] приріст на один рік терміну навчання підвищує виробіток працівника на 5–15%; за результатами різних досліджень залежність норми прибутку від навчання, коливається в межах від 18% до 30% [11]. У пострадянській економічній науці дослідники зазвичай послугуються категорією «ринок людського капіталу» ототожнюючи останній з ринком праці. Так зокрема категорія «ринок людського капіталу» була запропонована у роботі [12] як «більш зріла форма ринку послуг праці». Поруч з тим Е.Артюшина розглядає ринок людського капіталу як «...багатогалузеву сферу соціально-економічних відносин щодо капіталізації та комерційної реалізації людського капіталу, що функціонує на принципах взаємності, еквівалентності і соціальної відповідальності» [13, с.12]. Таким чином на сьогоднішній день в економічній літературі відсутнє однозначне трактування ринку людського капіталу.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Зростання вимог до кваліфікації персоналу викликало появу ринку людського капіталу, який, на відміну від традиційного ринку праці, функціонує в межах більш тривалого часового проміжку, так як вимагає не просто передачі носієм праці своїх здібностей у ренту специфічного виду роботодавцю, а являє собою систему відносин, що передбачають підготовку та розвиток людського капіталу необхідного виду та якості для забезпечення майбутнього нормального функціонування як окремих підприємств, так і суспільно-економічного утворення загалом. При цьому невід'ємною особливістю такого ринку є система сигналів та стимулів, яка змушує носія людського капіталу до формування та накопичення останнього. На сьогоднішній день в економічній науці відсутня теорія, яка б пояснювала поведінку носія людського капіталу та його орендаря під час передачі в

користування людського капіталу з врахуванням особливостей останнього.

Формулювання цілей статті. В результаті дослідження планується уточнити структуру ринкового середовища макроекономічної системи з врахуванням ринку людського капіталу та уточнити природу останнього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз існуючих класичних підходів до розгляду суб'єктів господарювання у змішаній економіці та їх взаємодії через макроекономічні ринки дозволив виділити ринок людського капіталу з групи ринків факторів виробництва, так як він хоча і є складовою ресурсного забезпечення економічної системи, але має ряд особливостей, не притаманних ринкам факторів виробництва. Тож, на нашу думку, помилково трактувати ринок людського капіталу як складову класичних ринків факторів виробництва, і навіть, більше, вивчення особливостей його функціонування дозволить у майбутньому краще зрозуміти закони економічного розвитку постіндустріального суспільства. До таких особливостей слід віднести:

- свободу волі носія людського капіталу, який у процесі надання у користування власних продуктивних здатностей прагне досягати власних цілей;
- характер інвестицій у людський капітал, які на відміну від інвестицій у традиційні фактори виробництва вимагає зусиль самого носія людського капіталу;
- неможливість жодного з учасників ринку самостійно забезпечити необхідний рівень інвестицій для відтворення та нагромадження людського капіталу, а, отже, необхідність погодження цілей та методів інвестування усіх учасників суспільно-господарських відносин;
- невіддільність людського капіталу від його носія та відсутність механізму в демократичному суспільстві щодо повної передачі власності на людський капітал третій особі.

Таким чином під ринком людського капіталу слід розуміти систему взаємовідносин між носіями людського капіталу та його орендарями щодо створення, накопичення та використання в процесі життєдіяльності соціально-економічної формації людського капіталу.

На рис. 1 зображено місце ринку людського капіталу серед інших складових сучасного макроекономічного середовища. Розглянемо особливості взаємодії ринку людського капіталу з основними учасниками економічних відносин.

Домогосподарство. Саме домогосподарство є власником та генератором людського капіталу. Саме ці дві основні ролі обумовлюють особливості поведінки домогосподарства на ринку людського капіталу. Перш за все людина пропонує працю на ринку праці, який є невід'ємною складовою ринку людського капіталу. Але тоді коли в парадигмі економічної теорії індустріального суспільства розглядаючи ринок праці традиційно аналізують кількість годин, які готовий працювати працівник та його заробітну плату, то в умовах постіндустріальних суспільних відносин неприйнятний. Сучасний працівник здебільшого крім фізичної праці вкладає власні звання, навички, розумові зусилля, які неможливо оцінити годинами роботи. І, що саме основне, якраз інтенсивність та якість таких зусиль і визначатимуть продуктивність праці, а, отже і розмір заробітної плати, працівника. Таким чином ми стверджуватимемо, що домогосподарство пропонує кваліфікацію, знання, навички та енергію на ринку людського капіталу отримуючи натомість ренту від їх використання у вигляді заробітної плати чи інших виплат.

Домогосподарство виступає основним учасником процесу створення та накопичення людського капіталу. При цьому саме сигнали ринку щодо необхідної кількості певного фахового спрямування та якості останнього є основною передумовою прийняття рішення щодо накопичення людського капіталу того чи іншого виду. З іншої сторони зважаючи на те, що людський капітал складається не тільки з здатностей людини працювати, його накопичення в значній мірі залежатиме від ряду чинників, які не піддаються інструментам економічному аналізу. Зокрема економічно недоцільним виглядає капіталовкладення у збереження здоров'я людини, що по тих чи інших причинах втратила працездатність, народження та виховання дітей тощо. Досить часто вибір професії ґрунтується не на ринкових сигналах, а на уподобаннях особи, сім'ї, культурних переконань, що існують в соціумі тощо. Так, для прикладу, в Україні бажання батьків за будь-яку ціну забезпечити можливість здобути диплом про вищу освіту своїм дітям можна пояснити суспільним стереотипом сформованим ще за часів СРСР щодо вищої освіти як перепустки до здобуття різноманітних благ. Таким чином ми стверджуємо, що отримання різноманітних соціальних ефектів, таких як престиж професії, комфортні умови праці, характер виконуваної роботи, отримання задоволення від справи, якою займаєшся, патріотизм тощо, є важливим неекономічним благом, яке здобуває носій людського капіталу внаслідок участі у ринкових відносинах.

Зрозуміло, що накопичення людського капіталу відбувається як за рахунок прямих інвестицій домогосподарства, так і за рахунок прикладених зусиль як от на навчання, здобуття навичок, турботу батьків, дотримання норм гігієни тощо. Але, так як людський капітал має властивість накопичуватися під час його використання, то внаслідок надання останнього в оренду роботодавцю носій отримує взаємін зростання власного капіталу, що можна трактувати як додаткову винагороду.

Таким чином роль та участь у ринку людського капіталу домогосподарства значно різняться від участі на ринку праці саме за рахунок як додаткових благ, які отримує його носій, так і участі у процесах створення нового капіталу.

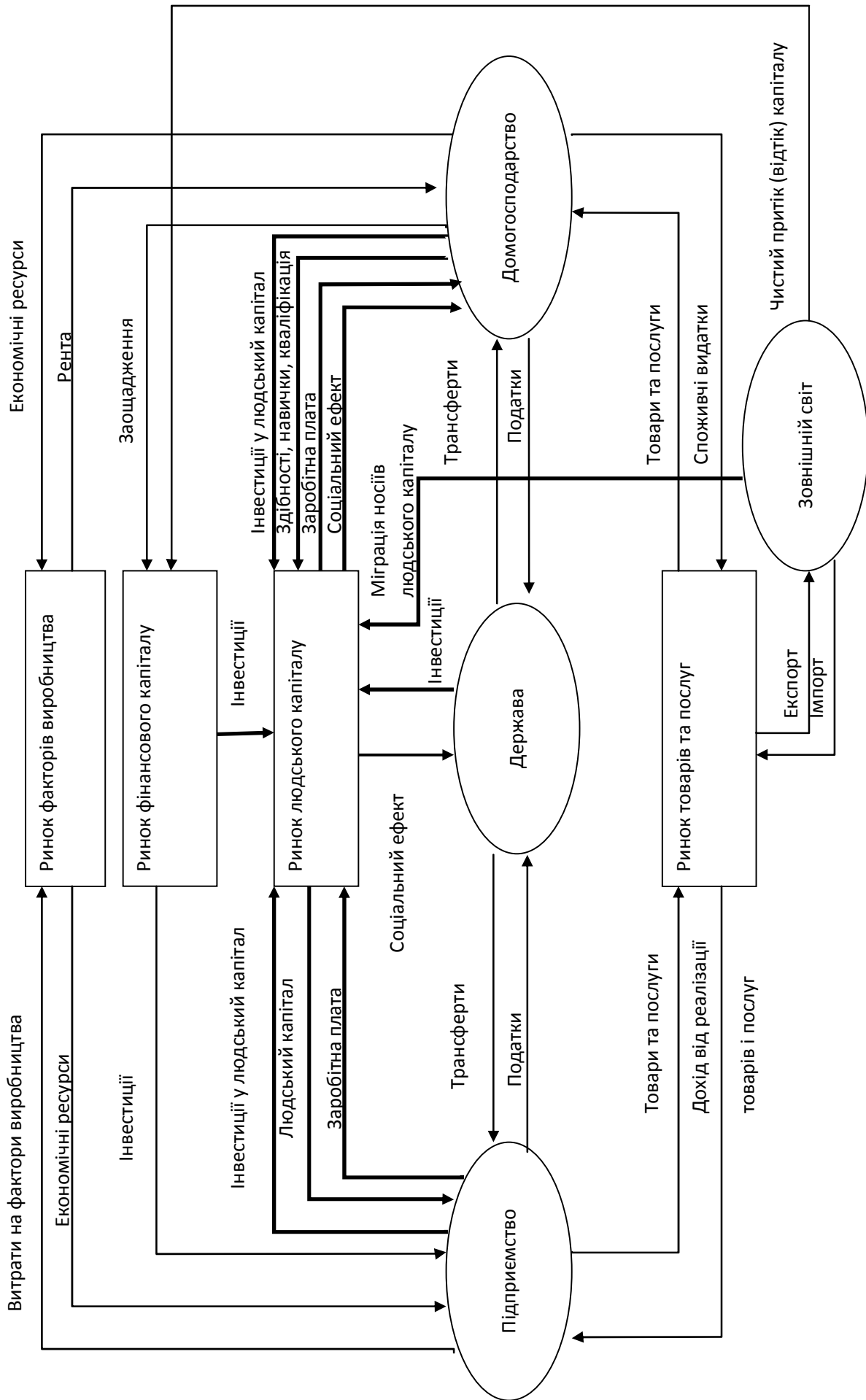


Рис. 1. Ринок людського капіталу у системі ринкової економіки

Підприємство являється основним споживачем людського капіталу. Але, поруч з тим, воно являється і одним з головних інвесторів у створення людського капіталу та генератором ринкових сигналів щодо структури та кількості необхідного в майбутньому людського капіталу. Слід відмітити, що в умовах постіндустріального суспільства з характерним для нього дефіцитом саме високоінтелектуального людського капіталу, та, як наслідок, зростання витрат на нього у собівартості продукції, питання інвестування у людський капітал підприємством стає надзвичайно актуальним. Поруч з тим, на відміну від інвестицій у знаряддя праці, підприємство не має можливості закріпити за собою створений внаслідок інвестицій людський капітал, чи, що ще прикріше, заборонити останньому перетекти до конкурента. Цей факт змушує підприємство шукати інші, неринкові методи або часткового закріплення на договірній основі людського капіталу за собою, або створення права власності на його високоінтелектуальні продукти у формі відчуженого інтелектуального капіталу.

Таким чином з пасивного гравця на ринку праці підприємство перетворюється на активну сторону ринку людського капіталу, на якому йому приходится не тільки брати в оренду наявний людський капітал, але й створювати передумови для виникнення формування нового та збереження наявного

Ринок фінансового капіталу може виступати джерелом коштів для здійснення інвестицій у накопичення чи створення людського капіталу. І хоча інвестиції в такі складові людського капіталу, як освіта залишаються одними з найбільш вигідними з огляду на тривалість продуктивного життя його носія, інші його складові з огляду відсутності методики оцінки їх вкладу у створення доданої вартості є непривабливими для фінансових установ.

Держава взаємодіє з ринком людського капіталу здебільшого шляхом інвестування коштів у розвиток тих його складових, які є комерційно непривабливі на перший погляд. Для прикладу здобуття дошкільної та шкільної освіти, формування соціокультурних навиків, первинна охорона здоров'я тощо. З іншої сторони, за рахунок державних видатків в ті чи інші складові людського капіталу держава здатна як заповнювати ті ніші, які за даних обставин непривабливі для інших учасників ринку, так і зменшувати нерівність у доступі до джерел формування та накопичення людського капіталу різними верствами населення. Основним благом, яке отримує держава від такої поведінки, є соціальні ефекти, які виникають в суспільстві внаслідок накопичення людського капіталу його членами.

У відкритій економіці нестача чи надлишок людського капіталу саморегулюється за рахунок міграції носіїв. Слід відмітити, що несприятливі умови для реалізації наявного людського капіталу як от відсутність можливості працювати за здобутою професією, недостатній рівень оплати праці тощо в значній мірі сприяють відтоку висококваліфікованого людського капіталу, що, в свою чергу, призводить до втрат інвестованих коштів та зусиль всіх учасників ринку на його накопичення.

Висновки з даного дослідження та перспективи майбутніх розвідок. Введення категорії ринку людського капіталу дозволяє пояснити краще вплив накопичення продуктивних здатностей людини на макроекономічні процеси, адже поєднує в собі як традиційний ринок праці, який загалом описує процеси залучення працівника до створення доданої вартості, так і вплив інших учасників системи господарювання на створення людського капіталу необхідної кількості та якості. Зважаючи на новий напрямок дослідження, на нашу думку в подальшому потрібно більш детально розробити понятійно-категоріальний апарат теорії ринку людського капіталу та дослідити особливості формування попиту та пропозиції на людський капітал на макро- та мікрорівнях. Розуміння процесів, що відбуваються на ринку людського капіталу дозволить в подальшому розробити механізми регулювання ринку людського капіталу з орієнтацією на максимізацію використання останнього.

Література

1. Arrow K. The Economic Implications of Learning-by-doing. The Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29. N 3. P.155–173.
2. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth. Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. N 5. P.1002–1037.
3. Romer P. Human Capital and Growth: Theory and Evidence. NBER – Working Paper. 1989. № 3173. – 51 p.
4. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. Issue 1. P. 3–42.
5. Heckman J., Klenow P. Human Capital Policy. University of Chicago. Chicago, 1997. 80 p.
6. Mark B., Klenow P. Does Schooling Cause Growth? American Economic Review. 2000. Vol. 90(5). P. 1160–1183.
7. Hanushek E., Woessmann L. The Role of Cognitive Skills in Economic Development. Journal of Economic Literature. 2008. Vol. 46(3). P. 607–618.
8. Bassanini A., Scarpetta S. 2001 The driving forces of economic growth. Panel data evidence from OECD countries. 2003. OECD Economic Studies 3. P. 9–56.
9. Sianesi B., J. van Reenen. The returns to education: macroeconomics. Journal of Economic Surveys. 2003. Vol. 17 (2). P. 157–200.
10. Topel R. Labor Markets and Economic Growth. Handbook of Labor Economics / Edited by D. Card, O. Ashenfelte. North-Holland. 2011. p. 3630.
11. Krueger A., Lindahl M. Education for Growth: Why and for Whom? Journal of Economic Literature.

2001. Vol. 39(4). P. 1101–1136.

12. Самородова Е. О рынке человеческого капитала и его инфраструктуре [Электронный ресурс] / Е.М. Самородова, Т.В. Рязанцева, А.А. Парушин. – Режим доступа : http://www.orelgiel.ru/docs/pdf/82_10_12_12.pdf

13. Артюшина Е.М. Рынок человеческого капитала и его формирование в России : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук / Артюшина Е.М. – Орел : ГТУ, 2006. – 24 с.

References

1. Arrow K. The Economic Implications of Learning-by-doing/ K. Arrow // The Review of Economic Studies. - 1962. - Vol. 29. N 3. – pp.155-173.
2. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth /P.Romer // Journal of Political Economy. - 1986. - Vol. 94. N 5. – pp.1002-1037
3. Romer P. Human Capital and Growth: Theory and Evidence: /P.Romer; NBER - Working Paper. 1989. - № 3173. – 51 p.
4. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development/R. Lucas // Journal of Monetary Economics. - 1988. - Vol.22.Issue 1. – pp.3-42
5. Heckman J. Human Capital Policy/J Heckman, P.Klenow; University of Chicago. – Chicago:1997 – 80p.
6. Mark B. Does Schooling Cause Growth?/B.Mark, P.Klenow// American Economic Review. – 2000- Vol 90(5): pp.1160-1183.
7. Hanushek. The Role of Cognitive Skills in Economic Development /E. Hanushek, L. Woessmann //Journal of Economic Literature. -2008 - Vol 46(3) – pp. 607–618
8. Bassanini A. 2001 The driving forces of economic growth. / A.Bassanini, S. Scarpetta.// Panel data evidence from OECD countries. - 2003.- OECD Economic Studies 3. - pp.9-56.
9. Sianesi B. The returns to education: macroeconomics/ B. Sianesi , J. van Reenen. // Journal of Economic Surveys - 2003 - Vol17 (2) – pp. 157-200.
10. Topel R. Labor Markets and Economic Growth.// Handbook of Labor Economics / Edited by D. Card, O. Ashenfelte// North-Holland. 2011. – p.3630
11. Krueger A. Education for Growth: Why and for Whom?/ A. Krueger , M. Lindahl.// Journal of Economic Literature - 2001 – Vol.39(4). – pp. 1101-1136.
12. Samorodova E. O rynke chelovecheskoho kapytala y eho ynfrastrukture / E.M. Samorodova, T.V. Riazantseva, A.A. Parushyn// - http://www.orelgiel.ru/docs/pdf/82_10_12_12.pdf
13. Artjushyna E.M. Rynok chelovecheskogho kapytala y egho formirovanye v Rossyy: avtoref. dys. kand. ekon. nauk/Artjushyna. – OrelGhTU, 2006. – 24 p.

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed :21.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу Петренко В.П.

УДК 314.727

С.А. МАТЮХ

Хмельницький національний університет

ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Проаналізовано особливості оцінювання ефективності функціонування вищих навчальних закладів в межах традиційно застосовуваних підходів. Наведено аргументи з приводу можливості модернізації існуючих підходів оцінки ефективності роботи сучасних університетів. Запропоновано використовувати ієрархічну багаторівневу структуру оцінювання інтегрального ефекту на основі розрахунку середньозваженого показника, в якому на основі критеріїв пріоритетності реалізації функцій навчального закладу визначається коефіцієнт ваги кожного рівня. Вказано на необхідність виключення подвійного рахунку джерел генерування вторинних ефектів та показників подвійного трактування. Встановлено необхідність вироблення чітких критеріїв класифікації джерел генерування ефективності для формалізації та практичного застосування плановими та економічними службами університетів.

Ключові слова: ефективність, вищі навчальні заклади, оцінювання ефективності, інтегральна оцінка

S. MATYUKH

Khmelnitskyi National University

PRINCIPLES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS PERFORMANCE EVALUATION

The peculiarities of evaluation the performance of higher education institutions within the traditionally used approaches are analyzed in the article. The possibility of upgrading the existing approaches to the evaluation of modern universities' performance is argued. The author proposes to use the hierarchical multilevel structure of evaluation the integral effect based on the calculation of weighted average, in which the weight coefficient of each level is determined on the base of the prioritization criteria of functions implementation by educational institution. The necessity of excluding double counting of secondary effects generating sources and indexes of double representation is pointed out. The necessity of formulation of clear criteria for the classification of performance generating sources for the formalization and practical application by planning and economic departments of universities is specified in the article.

Keywords: performance, higher education institution, evaluation of performance, integral criterion.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Функціонування системи освіти, як і пересічного університету України демонструє необхідність суттєвих змін в організації навчального процесу, управлінні матеріально технічним забезпеченням, професорсько-викладацьким складом, викладанням навчальних дисциплін. Разом з тим, як

показує практика, першочергового вдосконалення потребує оцінка ефективності функціонування вищих навчальних закладів (ВНЗ), оскільки попри неефективність менеджменту освітніх установ, сигнали про критичний стан з'явилися лише після зниження набору абітурієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективної організації діяльності вищих навчальних закладів присвячені дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких значний внесок зроблено А. Абрамешиним, А. Анчішиним, В. Бобровим, Й. Бескидою, О. Молчановою, І. Князевою, Е. Коном, Е. Аткинсоном, Дж. Стігліцем, Л. Якобсоном, Л. Романковою, Г. Добровим, В. Тонкалем, Б. Маліцьким, А. Алімовим, М. Солодковим, М. Гуревичевим, І. Єгоровим, Д. Черваньовим, В. Щетініним та ін. в межах запропонованих авторами положень вироблено понятійно-категорійний апарат досліджень та основні принципи оцінювання ефективності роботи навчальних закладів.

Невирішені частини проблеми. Недостатньо обґрунтованими в отриманих попередньо результатах досліджень виглядають засади оцінки ефективності діяльності вищих навчальних закладів в умовах зміни соціально-економічних відносин та механізмів суспільного розвитку, реформування системи вищої та загальної освіти.

Постановка завдання. Визначити засади оцінки ефективності функціонування вищих навчальних закладів України на сучасному етапі розвитку освіти.

Основний матеріал дослідження. Аналіз комплексу практичних проблем, чинників забезпечення та результатів функціонування вищих навчальних закладів (ВНЗ) України на фоні результатів здійснення приймальних компаній свідчить на користь необхідності перегляду традиційно застосовуваних підходів до оцінки ефективності їх роботи. З об'єктивних причин традиційна оцінка ефективності функціонування вищих навчальних закладів з однієї сторони орієнтована на вузькогалузевий профільний аналіз виконання освітніх програм, матеріально-технічного забезпечення, кадрового складу, забезпечення навчальною літературою, доступом до мережі Інтернет та онлайн-мережових ресурсів тощо. Водночас оцінка інших складових організації навчального процесу та наукової діяльності, як правило ігнорується, або застосовується у формі комплексу адаптованих показників ефективності діяльності комерційних структур чи промислових підприємств. В межах традиційних підходів оцінка ефективності роботи ВНЗ орієнтована на розрахунок системи показників за функціональними критеріями поділених на групи:

- за місією, цілями та задачами;
- за плануванням та ефективністю діяльності;
- за керівництвом та менеджментом;
- за реалізацією освітніх програм;
- за кадровим потенціалом та ефективністю викладання;
- за контингентом студентів;
- за науково-дослідною роботою;
- за матеріально-технічними та інформаційними ресурсами.

З огляду на явні недоліки оцінювання роботи ВНЗ, що, як видається на цьому етапі аналізу, ґрунтуються на застосуванні недостатньо досконалих методик доцільно звернутись до її логіки та мети. Остання гіпотетично дає відповідь на пріоритетні області оцінки, їх взаємну підпорядкованість і формування системи ієрархічних етапів – рівнів проведення аналізу ефективності.

Без сумніву, головною метою функціонування ВНЗ виступає підготовка – надання вищої освіти – професійних знань студентам університетів. Тому найвищий рівень в ієрархічній структурі оціночних показників ефективності варто виділити саме результатам підготовки бакалаврів, спеціалістів та магістрів, їх здатності використати отримані професійні знання, працевлаштуванню, матеріальній віддачі від отриманих знань, набуттю соціального статусу, як результату освітньої підготовки у ВНЗ. Варто передбачити, що бажання вийти за межі традиційних підходів наштовхує на необхідність подолати кордони області формальних оціночних критеріїв, для яких існує обмежена статистична база, а навчальних заклад розглядається як інститут системи соціально-економічного розвитку, інтегрований у суспільні, економічні та соціальні відносини з комплексом екзогенних показників та однойменних чинників позитивної чи негативної дії на результат оцінювання. Останнє виступає задачею, яку переважне число ВНЗ України не готове реалізувати в ході модернізації системи оцінки ефективності. Разом з тим, саме закладення в базу розрахунку оцінювання ефектів від отриманих знань потенційно здатне надати найбільш повну картину ефективності функціонування ВНЗ, його статусу та рейтингу серед аналогічних навчальних закладів.

З іншого боку, слід пам'ятати, що результати діяльності ВНЗ не обмежуються виключно наданням освітніх послуг. Поряд з вказаною діяльністю спостерігається стійка тенденція в намаганні перетворити ВНЗ України в центри наукової діяльності. Останнє створює дилему в оцінці ефективності цього напряму роботи університетів. Зокрема, з огляду на поставлену мету перетворити навчальні заклади у наукові центри, результати наукових досліджень у запропонованій ієрархічній структурі оцінювання варто винести на найвищий рівень поряд з наданням освітніх послуг. Водночас альтернативне бачення, якого також дотримується автор, висуває аргументи на користь другорядності наукових досягнень. Аргументи прихильників другого підходу обґрунтовані суттєвою відмінністю між процесом передачі знань та наукових досліджень. В цьому випадку, мову варто вести про другорядний статус оцінювання результатів наукової діяльності. Отримані наукові здобутки слід розглядати в якості вторинних ефектів від підготовки професорсько-викладацького складу, і лише їх незначну частку – як результат виконання дербюджетних та

госпдоговірних науково-дослідних робіт.

Очевидно дотримуючись другого підходу, що більш реалістично відображає стан розвитку університетської науки в Україні, оцінку ефективності наукової роботи варто розглядати в якості показників другого рівня ієрархічної структури. Серед можливих прикладів оціночних показників ефективності університетської науки доцільно розглядати загальний обсяг отримуваних ефектів від наукових досліджень, обсяг освоєних в ході наукових досліджень ресурсів, частки ефектів, що приходиться на одиницю вкладених ресурсів, кількість виконаних держбюджетних програм, кількість виконаних госпдоговірних тем, участь у конференціях, кількість публікацій у виданнях з імпаکت-фактором, закордонних публікацій, фахових виданнях, тощо.

Водночас варто пам'ятати, що наукові результати отримані в якості вторинних ефектів слід відображати в оцінці ефективності підготовки професорсько-викладацького складу та управління кадровим забезпеченням, тобто, ефективності організації кадрового забезпечення навчального процесу. Більш широко ефективність організації кадрового забезпечення навчального процесу розглядається через показники звільнення-прийому професорсько-викладацького складу, підготовки власних кадрів на основі аспірантури та докторантури ВНЗ, кількості докторів та кандидатів наук, професорів та доцентів, чисельність професорсько-викладацького складу з повною/неповною зайнятістю. Очевидно не претендуючи на цьому етапі аналізу на повноту охоплення ймовірної сукупності показників оцінки ефективності, варто звернутись до вторинних ефектів, тобто, наукових результатів отриманих в ході підготовки кадрового складу у вигляді захищених дисертацій, опублікованих статей у фахових виданнях, участі у конференціях, впровадженні результатів дисертаційних досліджень, сформульованих на основі положень наукової новизни. Висловлена пропозиція відрізняється від традиційних засад, за яких ВНЗ враховують результати дисертаційних досліджень кадрового складу в межах оцінки наукових досягнень університету.

Доводиться констатувати, що існує кілька позицій у діяльності навчальних закладів, які з однієї сторони допускають двояке трактування в розподілі за функціональною областю діяльності, а з іншої – аналогічно попереднього прикладу вимагає зміни області оцінювання. Зокрема, підготовка аспірантів та докторантів традиційно розглядається як процес формування кадрового складу, і одночасно оцінюється через показники ефективності підготовки та перепідготовки професорсько-викладацького складу та ефектності наукових досліджень.

З іншої сторони, за змістовним навантаженням підготовка аспірантів в частині вивчення обов'язкових курсів філософії, інформатики, педагогіки та профільного для спеціальності навчання, ідентичні наданню освітніх послуг бакалаврам, спеціалістам та магістрам. Тобто, в цьому випадку логічно застосувати показники оцінювання ефективності навчання. Оцінювання ефектів від підготовки аспірантів вимагає виключення подвійного рахунку, в межах якого відбувається викривлення достовірних показників ефективності, коли підготовка власних кадрів враховується як ефективність навчання, отримані доходи та ефективність наукових досліджень.

До наступного рівня ієрархічної структури слід віднести готовність навчального закладу взаємодіяти з зовнішнім середовищем. На відміну для приведеного найвищого рівня чинники екзогенного впливу тут мають чітку статистичну фіксацію у показниках кількості поданих абітурієнтами заяв, конкурсу на одне ліцензоване місце та одне бюджетне місце, кількості поданих оригіналів, кількості поданих заяв з інших регіонів та іноземними студентами.

Останній рівень, очевидно варто віднести до ефективності роботи матеріально-технічних служб та матеріально-технічного забезпечення навчального процесу, який характеризує наявність навчальних площ, забезпечення навчальною літературою, комп'ютерної технікою, режимність занять, наявність гуртожитків тощо.

Наведені аргументи виступають підставою для формалізації засад оцінки ефективності функціонування вищих навчальних закладів:

- по-перше, систему оцінювання необхідно структурувати з виділенням окремих областей за критерієм пріоритетності формування ефектів та утворення ієрархічної структури, в межах якої доцільно розрахувати інтегральний показник у формі середньозваженого значення ефективності приведеного до єдиного масштабу, чи коефіцієнта;
- по-друге, існує необхідність виключення подвійного рахунку для показників, що за умов використання традиційних підходів мають двояке трактування, генерують вторинні ефекти та відносяться до різних рівнів ієрархічної структури;
- по-третє, наявність двоякого трактування розмиває межі застосування показників суміжних рівнів ієрархічної структури, що потребує вироблення чітких критеріїв класифікації джерел генерування ефективності для формалізації та практичного застосування плановими та економічними службами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Комплекс сучасних чинників діяльності вищих навчальних закладів вимагає корегування засад оцінки ефективності їх функціонування, що з огляду на недоліки освітнього сектору потребує використання ієрархічної структури виділеної за пріоритетом формування ефектів. Вдосконалення також потребує система класифікації та обчислення ефективності, в межах якої необхідно виключити подвійний підрахунок ефектів різних рівнів ієрархічної структури оцінювання.

Перспективи подальших досліджень необхідно намітити у напрямку вироблення критеріїв класифікації джерел формування ефективності, їх формалізації для практичного застосування.

1. Каленюк І. В. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. В. Каленюк. – К. : ТОВ "Кадри", 2001. – 326 с.
2. Астахов А. А. Капитальные вложения в высшую школу / А. А. Астахов, В. Ф. Семенов. – М. : Высшая школа, 1982. – 292 с.
3. Салига С. Я. Развитие методов визначення соціально-економічної ефективності витрат на освітні послуги / С. Я. Салига, В. М. Гельман // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3 (23). – С. 213-223.
4. Мещерякова И. В. Методические подходы к оценке эффективности деятельности ВУЗа : [Электронный ресурс] / И. В. Мещерякова. – Режим доступа : www.rppe.ru/wp-content/uploads/2010/02/mesheryakova-iv.pdf.
5. Прокопенко С. А. Рыночный подход к реформированию университета / С. А. Прокопенко // Университетское управление. – 2006. – № 5 (45). – С. 27-32.
6. Сафонова В. Є. Конкурентоспроможність національної системи вищої освіти в контексті глобалізації / В. Є. Сафонова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 36-2. – 2009. – С. 260–264.
7. Вікторов В. Кадровий потенціал освіти в системі управління її якістю / Віктор Вікторов // Вища освіта України. – 2004. – № 4. – С. 89–93.
8. Цимбалюк С. Оцінювання якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів: сучасний стан і напрями вдосконалення. / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 46–51.

Reference

1. Kaleniuk I. V. Osvita v ekonomichnomu vymiri: potentsial ta mekhanizm rozvytku / I. V. Kaleniuk. – K. : TOV "Kadry", 2001. – 326 s.
2. Astakhov A. A. Kapitalnye vlozheniya v vysshuiu shkolu / A. A. Astakhov, V. F. Semenov. – M. : Vysshiaia shkola, 1982. – 292 s.
3. Salyha S. Ya. Rozvytok metodiv vyznachennia sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti vytrata na osvritni posluhy / S. Ya. Salyha, V. M. Helman // Universytetski naukovy zapysky. – 2007. – # 3 (23). – S. 213-223.
4. Meshcheriakova Y. V. Metodycheskye podkhody k otsenke efektyvnosti deiatelnosti VUZa : [Elektronnyi resurs] / Y. V. Meshcheriakova. – Rezhym dostupa : www.rppe.ru/wp-content/uploads/2010/02/mesheryakova-iv.pdf.
5. Prokopenko S. A. Rynochnyi podkhod k reformyrovaniyu unyversyteta / S. A. Prokopenko // Unyversytetskie upravlenye. – 2006. – # 5 (45). – S. 27-32.
6. Safonova V. Ye. Konkurentospromozhnist natsionalnoi systemy vyshchoi osvity v konteksti hlobalizatsii. / V. Ye. Safonova // Naukovi pratsi DonNTU. Serii: ekonomichna. Vypusk 36-2. – 2009. – S. 260 – 264.
7. Viktorov V. Kadrovii potentsial osvity v systemi upravlinnia yii yakistiu. Vyshcha osvita Ukrainy. 2004. # 4. S. 89-93.
8. Tymbaliuk S. Otsiniuvannia yakosti osvitnoi diialnosti vyshchlykh navchalnykh zakladiv: suchasnyi stan i napriamy vdoskonalennia. / S. Tymbaliuk // Ukraina: aspekty pratsi. 2006. # 3. S. 46-51.

Рецензія/Peer review : 14.7.2013 р. Надрукована/Printed :30.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 330.341.42

Г.Б. КРУШНИЦЬКА

Чернівецька філія Міжрегіональної Академії Управління Персоналом

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Показано, що в умовах розвитку інформаційного суспільства поняття людського капіталу й інформаційних технологій тісно переплітаються між собою; інформаційно-комунікаційні технології з механізму формування людського капіталу поступово трансформуються в його складовий елемент, створюючи основу для постійного підвищення якості людського капіталу.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інформація, знання, інформаційно-комунікаційні технології, людський капітал.

Н. KRUSHNITSKA

Chernivtsi affiliate of Interregional Academy of Personnel Management

HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN THE INFORMATION SOCIETY

The aim of the article is to study the changes in the nature of human capital in the development of the information society.

Shown that in the development of the information society concept of human capital and information technology are closely intertwined, information and communication technologies with the mechanism of formation of human capital is gradually transformed into its elements, creating a basis for continuous improvement of the quality of human capital; transition to the information society is an objective need for a new, informational concept of human capital.

In the information society information and communication technology along with education to become an important factor that determines the quality of human capital.

Key words: information society, information, knowledge, information and communication technology, human capital.

Постановка проблеми. Досліджуючи стан сучасного суспільства протягом останніх десятиліть,

можна спостерігати, що у його розвитку все більшого значення набувають інформаційні технології. Уже сьогодні фраза “хто володіє інформацією, той володіє світом” перетворилась у лозунг сучасної цивілізації, що базується на глобалізації людських знань, експертних системах та інших засобах штучного інтелекту. При подальшому розвитку цих процесів у міжнародному конкурентному суперництві виграє та країна, котра зможе найкращим чином використати свій науковий потенціал. У цих умовах країни поділяться за принципом – є вчені чи немає вчених, оскільки час вчених-одинаків давно пройшов, а наукові школи залишаються тільки в країнах з необхідною і досить дорогою науковою інфраструктурою, утримання якої буде можливим далеко не всім країнам. Уже сьогодні спостерігається тенденція концентрації науки в розвинутих країнах світу. Про це свідчить хоча б те, що щорічно США продають на світовому патентному ринку близько 600 тис. патентів, ліцензій та авторських прав, Німеччина і Японія – майже у чотири рази менше (129 тис.), а Росія – в 130 раз менше і дещо більше від Угорщини [1, с. 9]. Це не кажучи вже про Україну.

Аналіз основних досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання проблеми. Формування та розвиток теорії людського капіталу пов’язаний з іменами відомих західних економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Б. Вейсброда, М. Блауга, У. Боуена, Дж. Волша, Дж. Кендрика, Дж. Мінцера Ф. Махлупа, Л. Туроу та інших. Значний внесок в її популяризацію та розвиток зробили російські науковці: В. Гойло, О. Добринін, С. Дятлов, М. Іванов, В. Іноземцев, Р. Капелюшніков, Ю. Корчагін, М. Критський, В. Марцинкевич, К. Циренова та інші. В Україні дослідженням проблем формування та використання людського капіталу займалися Б. Данилишин, В. Куценко, О. Грішнова, В. Антоноук, О. Білик, В. Близнюк, О. Бородіна, С. Вовканич, Н. Голюкова, О. Головінов, Г. Лич, Н. Маркова, М. Ніколайчук, Н. Перепелиця, Л. Семів, О. Стефанішин, Г. Прошак, Л. Тертична, Л. Шевчук, Н. Ушенко та інші. Вітчизняні науковці внесли значний вклад у поглиблення теоретичних засад концепції людського капіталу. Однак слід відзначити невирішеність багатьох як теоретичних, так і практичних проблем, пов’язаних з людським капіталом в умовах розвитку інформаційного суспільства. Це свідчить про необхідність поглибленого дослідження людського капіталу у цьому напрямі, що є підґрунтям удосконалення державної політики соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зміни природи людського капіталу в умовах розвитку інформаційного суспільства.

Вклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ріст економіки у вирішальній мірі залежить від використання знань та інформації, котрі визначають інноваційний розвиток і науково-технічний прогрес (НТП), про що свідчить хоча б те, що інформаційно-інноваційний фактор обумовлює близько 85% приросту ВВП США та інших розвинутих країн. Якщо мова йде про мегаекономіку, то розміри інформаційної діяльності в ній можна оцінити приблизно у 12 трлн. дол. або 40 % світового ВВП. Саме масштаби інформаційної діяльності у розвинутих країнах дозволяють говорити про їх перехід до інформаційного суспільства. Інформаційною діяльністю у широкому розумінні вже займається більша частина населення цих країн [2, с. 49]. Сьогодні чим більш розвинута країна, тим більше використовується в її розвитку інформаційний фактор і навпаки. Таким чином, ефективність інформаційної діяльності й використання інформаційного фактора визначає успішність економіки тієї чи іншої країни.

Слід підкреслити, що між процесами інформатизації суспільного життя і глобалізації існує тісна взаємопов’язаність. Така взаємообумовленість є очевидною, адже, “з одного боку, інформаційні технології спричиняють “стискання” простору, надають можливість швидкої взаємодії між різними точками земної кулі, а, з іншого, - глобальні процеси лібералізації, транснаціоналізації, інтернаціоналізації виробництва і капіталу дозволяють повсюдно поширювати новітні технології” [3, с. 142]. Безперечним є той факт, що саме глобалізація й інформатизація стали важливими передумовами виникнення економіки знань, сформували основні чинники, які викликали її виникнення, зумовивши її характерні особливості.

Сам термін “економіка знань” або “економіка, заснована на знаннях” одержав широке розповсюдження наприкінці 90-х років ХХ ст. і за своєю сутністю відображає характеристики постіндустріального суспільства, але на більш високому еволюційному шаблі розвитку, в ході якого при задоволенні життєво необхідних потреб людини стають усе більш затребуваними диференційовані товари і послуги, вироблені різними підприємствами, інтенсифікується розвиток людського капіталу й сфери послуг. Разом з тим, потрібно відзначити, що однією з проблем, з якими стикаються дослідники економіки знань, є відсутність згоди з приводу термінологічних аспектів цього поняття. У науковій літературі використовуються такі можливі варіанти термінології: економіка знань, економіка, що базується на знаннях, суспільство знань, нова економіка, інформаційна економіка, інформаційне суспільство, постіндустріальне суспільство, цифрове суспільство, суспільство мереженого інтелекту та ін.

Оскільки у сучасних умовах ріст економіки у вирішальній мірі залежить від використання знань та інформації, котрі нерозривно пов’язані між собою, то саме вони і входять до числа базових параметрів, що формують людський капітал. Проте серйозним фактором, що впливає на розуміння людського капіталу, є також трансформація природи соціального, поява нових типів взаємодії у рамках суспільства знань. Вище зазначене та інші фактори заставляють ще раз поглянути на природу і складові людського капіталу.

Загалом концепція людського капіталу була повністю легітимізована і отримала міжнародне визнання у другій половині ХХ ст., коли була присуджена Нобелівська премія по економіці Т. Шульцу (у 1979 р.) і Г. Беккеру (у 1992 р.) за їх оцінку значимості індивіда як фактора економічного росту, коли сама людина сприймається як джерело економічної динаміки. Саме публікація таких фундаментальних робіт

Т. Шульца, як “Формування капіталу освіти” (1960 р.), “Інвестиції в людський капітал” (1961 р.) та Г. Беккера “Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз” (1964 р.), поклала початок новому напрямку економічної теорії.

Вперше термін “людський капітал” був використаний у науковому середовищі американським соціологом і економістом Т. Шульцем. Він використав його для аналізу перспектив зростання країн з низьким рівнем доходу, для яких, на його думку, традиційних економічних концепцій було недостатньо. Автор концепції “людського капіталу” Т.Шульц під людським капіталом розуміє наявний у кожного запас придбаних знань, навиків, досвіду, здоров'я, здібностей, мотивацій та енергії, що може бути використаний протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг, водночас капітал є складовою частиною людини і саме тому є майбутнім джерелом її доходів. “Він є форма капіталу, тому що є джерелом майбутніх заробітків або майбутніх задоволень, або того й іншого разом. Він людський, тому що є складовою частиною людини” [4, с. 16]. Знання і компетентність в концепції людського капіталу були визначені принципово важливими джерелами економічного росту, і, відповідно була визначена економічна роль освіти, науки, охорони здоров'я, котрі до цього трактувалися окремо як галузі, котрі споживають, а не виробляють. Науковець Г.Беккер у праці “Людська поведінка: економічний підхід” вважає, що “людський капітал – це запас знань, навиків, мотивацій, що є у кожного, і його головна особливість – у невіддільності від особистості свого носія; формується він за рахунок інвестицій в освіту, нагромадження виробничого досвіду, охорону здоров'я, географічну мобільність, пошуки інформації” [5, с. 649]. В обґрунтування поняття людського капіталу значний внесок вніс Дж.Р.Волш, який розглядав інвестиції в освіту з точки зору отримання прибутку та бачив у вищій освіті основу для довгострокової успішної економічної реалізації здібностей індивіда. Він показав, що цінність освіти, здобутої у коледжі, переважає вартість її набуття. Значення вищої освіти пов'язується ним не тільки з суто матеріальною вигодою, але і з такими показниками, як задоволеність індивіда власним життєвим сценарієм, його здатністю самостійно розпоряджатися часом, більша мобільність і більший попит на ринку праці та ін. [6, с. 255-285].

Вагомий внесок у розробку концепції людського капіталу також зробили відомі зарубіжні економісти Ф. Махлуп, М.Блауг, Дж.Кендрік, У.Боуен, Л.Туроу, М.Фішер та ряд інших. У результаті подальшої розробки концепції людського капіталу, замість ідеї про те, що капітал складається з одних фізичних активів, поступово затвердився більш широкий погляд, відповідно до якого “капіталом є будь-який актив – фізичний або людський, що володіє здатністю генерувати потік майбутніх доходів” [7, с. 5]. Виходячи з цього багатство суспільства в цілому можна розглядати як сукупність людського капіталу і матеріального (фізичного) капіталу, прямо не пов'язаного з людьми. Узагальнення досліджень публікацій зарубіжних економістів за проблемою людського капіталу дозволяє зробити висновок, що основний внесок науковців у розвиток теорії людського капіталу впродовж 60-90-х років ХХ ст. зводиться до такого: дано визначення сутності людського капіталу та його складових. Так, У. Боуен визначав, що він складається із набутих знань, навичок, мотивації, енергії, якими наділені людські істоти та які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів та послуг [8, с. 362]. До змістовних елементів людського капіталу відносять: продуктивні здібності, навички; знання, володіння інформацією; обдарування, таланти; здоров'я; мотивацію працівника; мобільність.

Наприкінці ХХ ст. проблема концепції людського капіталу отримує широкий резонанс у вітчизняній науці, а пік інтересу до цієї проблеми припадає на початок ХХІ ст. У цілому підхід, характерний для вітчизняного гуманітарного знання, розглядає людський капітал як кінцевий продукт діяльності системи освіти і пов'язує розвиток людського капіталу з можливістю переходу України на інноваційний шлях розвитку, коли відсутність інноваційної культури розглядається як ключовий фактор, що стримує економічний ріст країни [9, с. 171]. Серед вітчизняних науковців найбільш широка характеристика людського капіталу запропонована науковцями Д. Богинею і О. Грішновою, які розглядають людський капітал через якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою росту продуктивності праці і відповідно впливають на ріст доходів населення. З проведеного дослідження робіт цих науковців можна зазначити, що до якісних характеристик працівника можна віднести професійні, моральні та індивідуальні ознаки, що виступають конкретною характеристикою працівника, котрі висуваються до посади чи робочого місця [10, с. 94-102]. Також необхідно відзначити, що слід розрізняти три основні групи якісної характеристики працівника: здібності, мотивації і особливості персоналу. О. Грішнова людський капітал характеризує як сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника і національного доходу [11, с. 17].

Проте у цілому можна погодитись з висловлюванням П. Дьоміна, який зазначив: “Беручи до уваги нематеріальний характер і багатомірність людського капіталу, різні автори вільно формулюють поняття людського капіталу і наголошують на його окремих складових елементах: одні схильні акцентувати увагу на функціональній складовій людського капіталу, тобто на його здатності приносити дохід, інші – на його сутнісній характеристиці як формі особистого фактору виробництва. Практично у всіх визначеннях людського капіталу після 60-х років ХХ ст. спостерігається принцип розширення трактування: мова йде не тільки про знання, навички і здібності, що реалізуються, але і про потенційні (у тому числі і можливості їх набуття); не тільки про зовнішнє стимулювання, але і про внутрішню мотивацію працівника, що, по суті, не змінює економічного змісту людського капіталу” [12, с. 87].

Якщо узагальнити, то в категорії людського капіталу в основному, виділяють три основні складові: капітал здоров'я, який із загального психоматичного, фізіологічного стану людини перетворюється у певний образ життя, спрямований на підтримання її здоров'я; капітал освіти, який визначає соціальний статус, що максимально може бути досягнутий даним індивідом, і створює об'єктивно-суб'єктивні основи для його кар'єрного росту, де об'єктивними основами є вимоги для певного виду діяльності і посади, пов'язані з освітою, а суб'єктивними – здатність індивіда використати у виробничій діяльності отримані у процесі навчання навички й уміння, які збільшують його здатність до креативності та інноваційної діяльності; капітал культури, який задає стереотипні моделі поведінки і систему цінностей індивіда, що визначає характер його реалізації у процесі трудової діяльності (припустима-неприпустима поведінка, наприклад, у бізнесі, що відображає відмінності, закладені в рамках різних культур). З даних складових категорії людського капіталу найбільш значимою є друга складова і досить часто поняття людського капіталу узагальнено трактується таким чином: людський капітал – це нагромаджені знання, уміння й навички, отримані людиною у процесі навчання і практичної діяльності, які дозволяють їй успішно виконувати свою професійну діяльність. Цей капітал формується у процесі освіти, творчої діяльності та використовується у певній сфері суспільного виробництва.

Відомі американські фахівці у сфері управління Грейсон Дж.К.мол. та К. О'Делл визначили характерну рису сучасної світової економіки: людський капітал є найбільш цінний ресурс, значно більш важливий, ніж природні ресурси чи накопичене багатство. Саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоздатності, економічного зростання й ефективності [13, с. 196, 267]. Це свідчить про те, що в умовах переходу від індустріального до постіндустріального суспільства роль людського капіталу суттєво зростає. На думку Т. Стоуньєра, людський капітал є найважливішим ресурсом постіндустріального суспільства [14, с. 394].

Перехід до інформаційного суспільства (суспільства знань), що спостерігається сьогодні, викликає об'єктивну необхідність створення нової, інформаційної концепції людського капіталу, де інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) отримують ключове значення як технології, направлені на створення і трансляцію інформації. Адже сьогодні паралельно з ростом ролі наукоємних технологій в економічному просторі (виробничих технологій) відбувається ріст технологій у широкому розумінні (технологій управління, маркетингу та ін.), а також трансформація самої системи освіти за рахунок появи нових освітніх технологій, що змінює природу об'єкта, який вивчається. Зміни у сфері освіти відбуваються за рахунок якісного розширення освітнього простору, який набуває ще й цифрового виду, існуючи у вигляді спеціалізованої комп'ютерної програми або он-лайнного курсу. Відбувається також переміщення освітнього простору: він перестає бути територіально прив'язаним до місцезнаходження того, що навчається чи викладача. Це пов'язано з поєднанням цифрових форм навчання і розвитку системи дистанційного управління.

Отже, перехід до нової концепції людського капіталу пов'язаний з трансформацією економічної системи і соціуму в цілому під впливом науково-технічної революції, що приводить до необхідності формування зовсім іншого типу працівника. У цих умовах на перший план виходять такі характеристики працівника, як креативність, здатність до інновацій, високий ступінь адаптації до виробничих технологій, що швидко змінюються, уміння швидко приймати рішення та ін. Це приводить до відмови від категорії найманого робітника як носія людського капіталу, оскільки в ньому закладена пасивність і відсутність інноваційності та креативності: індивід є аналогом обладнання, що купується виробником і використовується згідно з "технічною інструкцією", основою якої виступають об'єктивні параметри людського капіталу (як приклад можна назвати ту ж стандартизовану модель резюме, що включає в себе не тільки дані про освіту і досвід роботи, але яка вимагає від працівника відповідності певному психологічному типу). На зміну їй приходять усвідомлення того, що індивід є не товар, а фактор економічного простору. Це дозволяє говорити про людський капітал як про сукупність навичок, умінь і знань, а також установок, що інтеріоризуються індивідом і котрі виступають для нього як основа реалізації його життєвого сценарію.

Соціально-економічний простір, що постійно змінюється, приводить до того, що ІКТ, вбудовуються у життєвий простір індивіда, будучи одночасно як механізмом, за допомогою якого індивід може покращувати людський капітал (та ж система дистанційної освіти), так і частиною людського капіталу. Подальший розвиток суспільства знань передбачає зростаючі темпи обміну і виробництва знань і в цьому контексті та міра володіння індивідом доступу до ІКТ і здатність працювати з ними, буде все більше визначати його здатність виявляти і реалізовувати свої навички і вміння в системі економічних відносин. Специфіка інформаційно-комунікаційних технологій у тому, що, створюючи цифровий (або інакше віртуальний) простір соціальних відносин, вони перестають сприйматися індивідом як дещо зовнішнє і розглядаються ним як продовження свого "соціального тіла, утворюючи межі його "віртуальної" присутності в соціумі.

Все це показує не тільки значимість ІКТ у визначенні якості людського капіталу, але і свідчить про появу нової форми залежності замість уже звичної для нас схеми індустріального суспільства: працівник – роботодавець. Але одночасно і самі ІКТ стають залежними від носіїв людського капіталу, індивідів, котрі мають високий рівень освіти і професійної компетенції. Адже основний капітал і цінність індустрії інформаційних технологій складає саме людський капітал таких індивідів і достатньо лише порушити і так нестійкий баланс інтересів з тими учасниками ринку, котрі створюють інновації, як більшість з них одразу ж

емігрує в більш розвинуті країни. Тому необхідно забезпечити більшу стабільність цього балансу інтересів у довгостроковому плануванні і віддачу тих інвестицій, які вкладає держава та приватний капітал в освіту та науку, у впровадження технологій, що створить передумови для того, щоб все ж таки інноваційний процес в Україні розвивався постійно зростаючими темпами.

Отже, як бачимо, поняття людського капіталу та інформаційних технологій тісно переплітаються між собою. Більше того, ІКТ виникають саме на стику категорій інформації і людського капіталу, оскільки “інформаційні потоки пронизують усі сфери життя людства і відіграють все більш зростаючу роль в умовах глобалізації світового співтовариства. Сама по собі нагромаджена інформація мертва без систем її доставки споживачам, без систем комунікації, управління й обробки. Важливість значення інформації для сучасної економіки і життя суспільства вже витікає з самої (вже усталеної) назви передових постіндустріальних економік – “інформаційна економіка” або економіка знань (або нова економіка)” [15]. Відповідно, можна стверджувати, що інформаційно-комунікаційні технології з механізму формування людського капіталу поступово трансформуються в його складовий елемент, створюючи основу для постійного підвищення якості людського капіталу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, узагальнюючи вище зазначене, можна зробити висновок, що подальший розвиток сучасного соціуму, який супроводжується зростанням і ускладненням інформаційно-комунікаційних технологій, дає можливість констатувати той факт, що змінюється сама природа людського капіталу. Стаючи основою реалізації життєвого сценарію індивіда, людський капітал набуває нових рис. Будучи одночасно механізмом, використовуючи який індивід розвиває власний людський капітал протягом життя (система дистанційної освіти чи система long-life education), інформаційно-комунікаційні технології у той же час вбудовуються у структури людського капіталу. Мова йде про те, що міра володіння інформаційно-комунікаційними технологіями забезпечує успішність реалізації життєвого сценарію індивіда в умовах інформаційного суспільства чи постіндустріального суспільства, стаючи поряд з рівнем освіти одним з найбільш значимих факторів, що визначають якість людського капіталу.

Література

1. Чернов А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы / А.А. Чернов.- М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К^о”, 2003.- 232 с.
2. Пенькова І.В. Інформаційно-економічна модель сучасного суспільства: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.01 / Пенькова Інеса Вячеславівна. – Донецьк, 2007. – 512 с.
3. Яковенко Л.І. Інноваційний характер економіки знань / Л.І. Яковенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії.- 2010.- №2.- С.141-145.
4. Schultz T. Investment un Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – p.16, 129.
5. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. – 3 rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
6. Wolsh J.R. Capital Concept Applied to Man // The Quarterly Journal of Economics. – 1935. – № 2. – P. 255-285.
7. Shultz T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities.- In: Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquim VI. N.Y., 1975.
8. Грейсон Дж. К. мл. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. мл. Грейсон, К. О’Делл: пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
9. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 392-409.
10. Bowen H.R. Investment in Learning. – San Francisco: Tossey. – Bass, 1978. – 362 p.
11. 12. Бреславец Н.А. Формирование человеческого капитала в инновационном социально-образовательном пространстве / Н.А. Бреславец // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: в 2 т. Т 1 / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – С.171-174.
12. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посіб./ Д.П.Богиня, О.А.Грішнова.- 3-те вид., стер.- К.: Знання-Прес, 2009.-313 с.
13. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки.- К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001.- 254 с.
14. Демин П.С. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции Республики Беларусь / П.С. Демин.- Белорусский журнал международного права и международных отношений.- 2003.- №3.- С.87-92.
15. uk. Wikipedia. org
16. Корчагин Ю.А. Взаимосвязь информации и человеческого капитала [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lerc.012345.ru/informatics/0001/0006/>

References

1. Chernov A.A. Stanovlenie global'nogo informacionnogo obshhestva: problemy i perspektivy / A.A. Chernov.- M.: Izdatel'sko-torgovaja korporacija “Dashkov i K^o”, 2003.- 232 s.

2. Pen'kova I.V. Informacijno-ekonomichna model' suchasnogo suspil'stva: dis. ... doktora ekon. nauk: 08.00.01 / Pen'kova Inesa Vjacheslavivna. – Donec'k, 2007. – 512 s.
3. Jakovenko L.I. Innovacijnij harakter ekonomiki znan' / L.I. Jakovenko // Visnik Poltav's'koї derzhavnoї agrarnoї akademii.- 2010.- №2.- S.141-145.
4. Schultz T. Investment un Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – p.16, 129.
5. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. – 3 rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
6. Wolsh J.R. Capital Concept Applied to Man // The Quarterly Journal of Economics. – 1935. – № 2. – R. 255-285.
7. Shultz T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities.- In: Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquim VI. N.Y., 1975.
8. Grejson Dzh. K. ml. Amerikanskij menedzhment na poroge HHI veka / Dzh. K. ml. Grejson, K. O'Dell: per. s angl. – M.: Jekonomika, 1991. – 319 s.
9. Stoun'er T. Informacionnoe bogatstvo: profil' postindustrial'noj jekonomiki / T. Stoun'er // Novaja tehnokraticheskaja volna na Zapade. – M.: Progress, 1986. – S. 392-409.
10. Bowen H.R. Investment in Learning. – San Francisco: Tossey. – Bass, 1978. – 362 p.
11. 12. Breslavac N.A. Formirovanie chelovecheskogo kapitala v innovacionnom social'no-obrazovatel'nom prostranstve / N.A. Breslavac // Regional'ni problemi ljuds'kogo ta social'nogo rozvitku: v 2 t. T 1 / NAN Ukraїni. Ins-t ekonomiki promisl'ovosti. – Donec'k, 2008. – S.171-174.
12. Boginja D.P. Osnovi ekonomiki praci: navch.posib./ D.P.Boginja, O.A.Grishnova.- 3-te vid., ster.- K.: Znannja-Pres, 2009.-313 s.
13. Grishnova O.A. Ljud's'kij kapital: formuvannja v sistemi osviti i profesijnij pidgotovki.- K.: T-vo "Znannja", KOO, 2001.- 254 s.
14. Demin P.S. Chelovecheskij kapital kak faktor evropejskoj jekonomicheskij integracii Respubliki Belarus' / P.S. Demin.- Belorusskij zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnyh otnoshenij.- 2003.- №3.- S.87-92.
15. uk. Wikipedia. org
16. Korchagin Ju.A. Vzaimosvjaz' informacii i chelovecheskogo kapitala [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://lerc.012345.ru/informatics/0001/0006/>

Рецензія/Peer review : 6.7.2013 р. Надрукована/Printed :21.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 331.556.4

Л.О. КУРІЙ

Хмельницький національний університет

РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено становлення законодавчої бази регулювання міграційних процесів в Україні. Виділено основні проблеми становлення міграційної політики в контексті її значення для розвитку людського потенціалу України. Визначено ряд заходів у напрямі розробки комплексної міграційної політики, що сприяла б ефективному перерозподілу людського потенціалу задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: міграційна політика, міграційне регулювання, людський потенціал, міграційний перерозподіл людського потенціалу.

L. KURIY

Khmelnytskyi National University

REGULATION OF MIGRATION IN UKRAINE TOWARD THE PRESERVATION AND ENHANCEMENT OF HUMAN CAPACITY AS A BASIS OF MODERN ECONOMIC COMPETITIVENESS

Abstract. - The aim of the research is to study the major problems of formation of migration policy in Ukraine. In this framework, the basic laws governing the migration relationship are codified. The modern shaping migration policy towards Ukraine's integration into the EU, involving mutually beneficial human capacity redistribution between countries, is researched.

Legal migration flows facilitate the exchange of knowledge, ideas, experiences, and access to countries labor markets, i.e. the efficient use of human capacity and its accumulation by both parties. Enhancement of human capacity is the key to the growth of competition, and hence the rise in living standards. The approximation quality of life to the level of EU is a priority requirement for the integration to the association. The main obstacle to Ukraine and the EU human contacts is currently asymmetric visa regime between the two parties. The Action Plan on the liberalization of the EU visa regime for Ukraine could be the impetus to improve governance of migration flows, but despite the obvious progress in the field of human capacity migration redistribution, regulation of migration in Ukraine continues to be characterized by a number of gaps. The main problem of legal regulation of migration processes in Ukraine is that it is based on the regulations of various publishers and validity.

Thus, the development of special complex of measures in the migration legislation that would ensure the creation of conditions for the formation and accumulation of human capacity through migration redistribution is suggested.

Keywords: migration policy, migration regulation, human capacity, human capacity migration redistribution

Постановка проблеми. Міграція як складова міжнародних економічних відносин підвищує конкурентоспроможність економічних систем за рахунок перерозподілу людського потенціалу (ЛП), що виступає основним ресурсом розвитку сучасної економіки. На сьогодні конкурентоздатність країн і регіонів світу визначається технологічним розвитком, передусім, інформаційним. Якісна складова людського потенціалу, тобто наявність населення з відповідним рівнем освіти, є необхідною умовою створення і ефективного використання нових технологій. Регіони зосередження висококваліфікованого людського

потенціалу – найбільш передові технологічні осередки (Силіконова Долина, Бомбей, Сеул, Кампінас), що включають прогресивні виробництва та системи менеджменту і є двигуном розвитку економік країн їх локалізації, залучають людський потенціал найвищої якості з усього світу [1]. Міжнародний перерозподіл людського потенціалу є одним з основних шляхів вирішення проблеми низької конкурентоспроможності низької країн, що розвиваються та країн з перехідними економіками, передусім, завдяки можливості керованої мобільності кваліфікованих трудових ресурсів. Ефективне регулювання міграційних процесів, створення передумов для залучення необхідного людського ресурсу та збереження наявного потенціалу є запорукою підвищення конкурентоспроможності цих країн, до яких належить і Україна, та їх сталого економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективна міграційна політика знаходиться в центрі уваги низки зарубіжних науковців: М. Абелли, Д. Пападеметріу, Н. Самптон, У. Сомервіля, Ф. Фаргеса, Х. Хольцера [2–5]. У їх працях поставлений акцент переважно на регулювання імміграції, оскільки дане питання протягом тривалого часу залишається гострим у західних країнах з врахуванням ряду проблем, що його супроводжують. Українські науковці О. Малиновська, Н. Тиндик, С. Мосьондз розглядають загальні аспекти міграційної політики та проблеми її становлення в Україні [9, 10, 11]. В той же час недостатня увага приділяється питанню національного регулювання засобами цілісної міграційної політики, що за сучасних умов вимагається необхідністю збереження, залучення і накопичення людського потенціалу. Дана політика повинна враховувати широкий спектр відносин, що виникають в зв'язку з міграційним перерозподілом ЛП, тобто вона має бути направлена на реалізацію взаємних інтересів країн походження, призначення і самих мігрантів у формуванні та реалізації людського потенціалу.

Метою статті є дослідження основних проблем становлення міграційної політики в Україні та визначення заходів у напрямі розробки комплексної міграційної політики, що сприяла б ефективному перерозподілу людського потенціалу задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Основний матеріал дослідження. Становлення міграційної політики в Україні супроводжувалось правовим регулюванням міграційних питань. Засади державного регулювання міграційних процесів вперше сформульовані у Декларації про державний суверенітет, прийнятій 16 липня 1990 року, у якій зазначається, що Україна "регулює імміграційні процеси" [12]. Протягом наступних років відносини у сфері міждержавних переміщень населення регулювались на основі прийняття низки нормативно-правових актів. Законами України, що регулюють різні сторони міграційних процесів, стали Закони "Про зайнятість населення", "Про реабілітацію жертв політичних репресій в Україні", "Про громадянство України", "Про державний кордон України", "Про національні меншини в Україні", "Про біженців", "Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України", "Про правовий статус іноземців", "Конституція України", "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо боротьби з нелегальною міграцією", "Про імміграцію", "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань міграції" (табл. 1). Нормативне забезпечення еміграції почалось із визначення права трудової діяльності громадян під час тимчасового перебування за кордоном та права на створення організацій для надання посередницьких послуг з працевлаштування за кордоном у Законі України "Про зайнятість населення", прийнятому 1 березня 1991 року. Захист громадян України, які перебувають за її межами, та право громадян України в будь-який час повернутись в Україну гарантоване Конституцією України від 28 червня 1996 р. У 1994 році із прийняттям Закону України "Про правовий статус іноземців" започатковане регулювання імміграційних процесів. У Законі закріплена можливість імміграції, набуття громадянства, статусу біженця, отримання притулку, визначені рівні з громадянами України права і обов'язки іноземців, які тут проживають. Продовження впорядкування імміграційних потоків відбулось шляхом прийняття Закону "Про імміграцію" 7 червня 2001 р. У Законі вперше відображений селективний підхід у регулюванні імміграції – визначено квоту імміграції та порядок її встановлення по категоріях іммігрантів, встановлено порядок надання дозволу на імміграцію та видачі посвідки на постійне проживання.

Загострення проблеми нелегальної міграції в Україні викликало необхідність прийняття Законів "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо боротьби з нелегальною міграцією" від 1 вересня 2001 р. та "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань міграції" від 5 квітня 2011 року.

Законами визначається відповідальність іноземців за незаконний перетин державного кордону України та незаконне перебування в Україні, порушення порядку працевлаштування, надання житла, реєстрації, оформлення документів іноземців та осіб без громадянства.

Інструментом міжнаціонального рівня, що набув найбільшого використання Україною у здійсненні міграційного регулювання, стали міжнародні договори. Перші укладені договори переважно з сусідніми країнами та країнами СНД акцентовані на визначенні умов трудової діяльності та соціального захисту працівників-мігрантів у цих країнах, можливості збереження і перенесення прав пенсійного забезпечення.

Наступною серією двосторонніх угод спрощувався порядок міграційних переміщень між Україною та деякими іншими країнами шляхом встановлення безвізового режиму. Такими країнами стали Російська Федерація, Грузія, Вірменія, Казахстан, Молдова, Таджикистан, Киргизія, Білорусь, Чорногорія, Ізраїль.

Встановлення безвізового режиму сприяє безперешкодному перерозподілу людського потенціалу та, відповідно, ефективнішій його реалізації в країнах-учасницях угоди. Водночас негативним наслідком спрощення порядку поїздок між країнами постає зростання нелегальних міграційних потоків.

Інтенсивність нелегальної міграції зі східного та південного напрямів та її транзитний характер через територію України до європейських країн зумовили необхідність розробки та підписання договорів про реадмісію з країнами-постачальниками нелегальних мігрантів та країнами ЄС.

На сучасному етапі міграційна політика України формується, головним чином, у напрямку інтеграції до ЄС, що передбачає взаємовигідний перерозподіл людського потенціалу між країнами. Легальні міграційні потоки сприяють обміну знаннями, ідеями, досвідом, доступу до ринків праці країн, тобто ефективному використанню і накопиченню людського потенціалу обома сторонами. Підвищення людського потенціалу є запорукою зростання конкурентоспроможності країни, а отже, й підвищення рівня життя населення. Наближення якості життя населення до рівня країн ЄС є пріоритетною вимогою інтеграції в дане об'єднання. Головною перешкодою міжлюдським контактам України з країнами ЄС виступає на сьогодні несиметричний візовий режим між ними.

Таблиця 1

Законодавче забезпечення регулювання міграційних процесів в Україні [12]

Закони України	Дата прийняття	Основні сфери регулювання
1	2	3
Про зайнятість населення	1 березня 1991	Визначено право трудової діяльності громадян під час тимчасового перебування за кордоном; право на створення організацій, ліцензованих державною службою зайнятості, для надання посередницьких послуг з працевлаштування за кордоном
Про реабілітацію жертв політичних репресій в Україні	17 квітня 1991	Гарантування репресованим, депортованим, висланим та їхнім нащадкам можливості повернення в місця проживання до репресій
Про громадянство України	08 жовтня 1991 (втратив чинність 01.03.2001) 18 січня 2001 року	Визначено право на громадянство вихідців з України, які повертаються на її територію; збереження громадянства України особами, які проживають за межами держави; захист державою громадян України за кордоном; прийняття до громадянства України Визначено умови прийняття до громадянства України іммігрантів, біженців та осіб без громадянства; поновлення громадянства України
Про державний кордон України	04 листопада 1991	Визначено умови пропуску осіб, що перетинають державний кордон України
Про прикордонні війська України	04 листопада 1991	Контроль за перетином державного кордону України, затримання осіб, які порушили режим державного кордону України
Про Державну прикордонну службу України	(втратив чинність 01.08.2003) 03 квітня 2003	
Про національні меншини в Україні	25 червня 1992	Гарантування національним меншинам права на вільний розвиток, рівні політичні, соціальні, економічні та культурні права і свободи
Про біженців	23 грудня 1993 (втратив чинність 31.07.2001)	Визначено умови та порядок надання статусу біженця, права та обов'язки особи, яка подала заяву про надання статусу біженця; права та обов'язки особи, якій надано статус біженця.
Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту	21 червня 2001 (втратив чинність 04.08.2011) 8 липня 2011	Сприяння збереженню єдності сімей біженців. Визначено повноваження органів виконавчої влади щодо надання статусу біженця, їх працевлаштування, освіти, охорони здоров'я та возз'єднання сімей. Визначено умови втрати і позбавлення статусу біженця. Додано врегулювання прав та обов'язків осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту та процедури їх визнання. Встановлено строки надання тимчасового захисту. Спрощено надання статусу біженця для дітей, розлучених з сім'ями. Продовжено строк дії посвідчення чи особи, яка потребує додаткового захисту до 5 років. Розширено права біженців та осіб, які потребують додаткового захисту.

1	2	3
Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України	21 січня 1994	Регулюється порядок здійснення права громадян України на виїзд з України і в'їзд в Україну, порядок оформлення документів для зарубіжних поїздок
Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства	4 лютого 1994 22 вересня 2011	Визначено рівні з громадянами України права і обов'язки іноземців, які постійно проживають в Україні (крім права обирати і бути обраними, обіймати державні посади, обов'язку військової повинності). Закріплена можливість імміграції в Україну, набуття громадянства, статусу біженця, отримання притулку. Визначена відповідальність іноземців та осіб без громадянства, у тому числі у разі нелегального в'їзду або перебування на території України. Встановлено підстави для перебування іноземців та осіб без громадянства на території України. Визначено підстави видачі посвідки на тимчасове проживання. Затверджено порядок в'їзду в Україну і виїзду з України іноземців та осіб без громадянства з врахуванням біометричних даних та із визначенням порядку їх реєстрації. Регламентована необхідність фінансового забезпечення для в'їзду в Україну, перебування на території України та транзитного проїзду через територію України іноземців та осіб без громадянства.
Конституція України	28 червня 1996	Гарантія піклування та захисту своїм громадянам, які перебувають за межами України. Визначено право громадян України в будь-який час повернутись в Україну. Затверджено, що державна міграційна політика визначається законами України.
Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо боротьби з нелегальною міграцією	1 вересня 2001	Визначено відповідальність за незаконне перетинання державного кордону України; порушення іноземцями та особами без громадянства правил перебування в Україні і транзитного проїзду через територію України; порушення порядку працевлаштування, надання житла, реєстрації, прописки або виписки іноземців та осіб без громадянства та оформлення для них документів; умови видворення за межі України іноземців, що порушили законодавство України.
Про імміграцію	7 червня 2001	Визначено умови і порядок імміграції в Україну іноземців та осіб без громадянства. Вперше визначено квоту імміграції та порядок її встановлення по категоріях іммігрантів; встановлено повноваження органів, що забезпечують виконання законодавства про імміграцію; врегульовано порядок надання дозволу на імміграцію та видачі посвідки на постійне проживання, скасування дозволу на імміграцію, виїзд і видворення за межі України.
Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань міграції	5 квітня 2011	Врегулюються відповідальність іноземців за порушення законодавства України, відповідальність за незаконне переправлення осіб через державний кордон України, питання надання притулку, в'їзду в Україну, повернення іноземців та осіб без громадянства, яким не дозволено в'їзд в Україну; умови та порядок скорочення терміну тимчасового перебування в Україні, видворення за межі України.
Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні	6 вересня 2012	Встановлюється механізм забезпечення запобігання та протидії дискримінації, дія якого поширюється на всіх осіб, які перебувають на території України

1	2	3
Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус	20 листопада 2012	Встановлюється порядок ведення Єдиного державного демографічного реєстру, як електронної інформаційно-телекомунікаційної системи, призначеної для зберігання, захисту, обробки, використання і поширення інформації про особу; порядок оформлення та видачі документів, що посвідчують особу та підтверджують громадянство України (у тому числі паспорта громадянина України і паспорта громадянина України для виїзду за кордон) і документів, що посвідчують особу та підтверджують її спеціальний статус (у тому числі посвідки на постійне проживання, посвідки на тимчасове проживання, картки мігранта й посвідчення біженця)
Підзаконні акти	Дата прийняття	Суть підзаконного акту
Указ Президента України Про Міністерство України у справах національностей та міграції	26 квітня 1993	Створення Міністерства України у справах національностей та міграції, що виконувало функції забезпечення реалізації державних програм у сфері міграції, здійснення заходів для організованого добровільного повернення незаконно депортованих з України, організація обліку і реєстрації біженців.
Постанова Кабінету Міністрів України Про створення органів міграційної служби в Україні	22 червня 1994 (втратила чинність 1.01.2005)	Створення органів міграційної служби в областях, містах Києві та Севастополі, а також Департаменту міграції у структурі Міністерства України у справах національностей та міграції
Указ Президента України Про зміни в системі центральних органів виконавчої влади України	26 липня 1996	Утворення Державного комітету України у справах національностей та міграції та ліквідація Міністерства України у справах національностей та міграції
Постанова Кабінету Міністрів України Про утворення Державного департаменту у справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб	14 червня 2002	Створення Державного департаменту у справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб у складі Про утворення Державного департаменту у справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб Міністерства внутрішніх справ, основними завданнями якого є вирішення питань громадянства та реєстрації іммігрантів.
Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Порядку формування квоти імміграції, Порядку провадження за заявами про надання дозволу на імміграцію і поданнями про його скасування та виконання прийнятих рішень, Порядку оформлення і видачі посвідки на постійне проживання	26 грудня 2002	Затверджується порядок формування квоти імміграції; порядок провадження за заявами про надання дозволу на імміграцію і поданнями про його скасування та виконання прийнятих рішень; порядок оформлення і видачі посвідки на постійне проживання
Постанова Правління Пенсійного фонду України Про затвердження Порядку добровільної участі у солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування громадян України, які працюють за межами України	10 березня 2009	Затвердження можливості добровільної участі трудових емігрантів у пенсійному страхуванні: сплати страхових внесків шляхом перерахування коштів на окремі рахунки Пенсійного фонду, відповідного зарахування страхового стажу та подальшого отримання пенсії в Україні на рівні з громадянам України, що працювали і сплачували страхові внески в середині країни
Постанова Кабінету Міністрів України Про утворення Державної міграційної служби України	24 червня 2009	Створення Державної міграційної служби як центрального органу виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра внутрішніх справ

1	2	3
Постанова Кабінету Міністрів України Про утворення Ради з питань трудової міграції громадян України при Кабінеті Міністрів України	20 січня 2010	Створено Раду з питань трудової міграції громадян України як консультативно-дорадчий орган при Кабінеті Міністрів України та визначено, що її основними завданнями є підготовка пропозицій щодо формування і реалізації державної політики у сфері соціального захисту трудових мігрантів - громадян України; розгляд пропозицій трудових мігрантів та їх громадських організацій щодо вдосконалення нормативно-правової бази з питань соціального захисту трудових мігрантів; внесення Кабінетові Міністрів України пропозицій щодо створення правових, економічних та організаційних умов для повернення трудових мігрантів до України
Постанова Кабінету Міністрів України Деякі питання державного управління у сфері міграції	7 липня 2010	Ліквідація міграційної служби, передача її повноважень Міністерству внутрішніх справ
Указ Президента України Питання Державної міграційної служби України	6 квітня 2011	Утворення Державної міграційної служби як центрального органу виконавчої влади для реалізації державної політики у сферах міграції (імміграції та еміграції), у тому числі протидії нелегальній (незаконній) міграції, громадянства, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших визначених законодавством категорій мігрантів
Указ Президента України Про Концепцію державної міграційної політики	30 травня 2011	Концепція спрямовується на забезпечення ефективного державного управління міграційними процесами, створення умов для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави, підвищення рівня національної безпеки шляхом запобігання виникненню неконтрольованих міграційних процесів та ліквідації їх наслідків, узгодження національного законодавства у сфері міграції з міжнародними стандартами, посилення соціального і правового захисту громадян України, які перебувають або працюють за кордоном, створення умов для безперешкодної реалізації прав, свобод, законних інтересів мігрантів і виконання ними передбачених законодавством обов'язків, забезпечення повноти використання інтелектуального та трудового потенціалу таких осіб, додержання принципів захисту інтересів України
Постанова Кабінету Міністрів України Про утворення територіальних органів Державної міграційної служби	15 червня 2011	Створення органів міграційної служби в областях, містах Києві та Севастополі
Розпорядження Кабінету міністрів України Про затвердження плану заходів щодо інтеграції іноземних мігрантів та реінтеграції українських мігрантів в Україні на 2011–2015 роки	15 червня 2011	Затвердження плану заходів щодо забезпечення удосконалення нормативно-правової бази, проведення заходів щодо інтеграції мігрантів та реінтеграції українських мігрантів, які повернулись на батьківщину після тривалого перебування за кордоном та органів, відповідальних за його виконання

Україна в односторонньому порядку встановила безвізовий режим для громадян ЄС і Швейцарії у 2005 році. Натомість, міграційна політика ЄС стосовно України залишається відносно закритою і жорсткою. У 2007 році з підписанням угоди про реадмісію ЄС погодився на спрощення візового режиму для окремих категорій громадян України. У 2008 році відповідно до рішення Паризького самміту ЄС – Україна сторони розпочали візовий діалог щодо поступового встановлення безвізового порядку поїздок громадян України до ЄС. На самміті Україна – ЄС у грудні 2009 року було виділено ряд перешкод, що стримують досягнення безвізового режиму з ЄС. Вони пов'язані з недосконалим законодавчим забезпеченням у сфері безпеки документів, захисту персональних даних та міграційної політики; модернізації та ефективного управління кордонами; антикорупційного законодавства; нератифікацією ряду конвенцій і протоколів відповідно до критеріїв безвізового режиму з ЄС [9, 13].

Основні вимоги до України на шляху до скасування віз з ЄС включають впровадження та правовий захист біометричних паспортів з вмонтованими електронними носіями інформації, ратифікацію Конвенції Ради Європи "Про захист особи у зв'язку з автоматичною обробкою персональних даних" [13]; ухвалення базового закону, що визначає концепцію державної міграційної політики; модернізацію пунктів перетину кордонів до рівня ЄС, що передбачає їх оснащення сучасними технічними засобами, розвиток єдиної бази даних державної прикордонної служби, встановлення тісної співпраці з прикордонною агенцією ЄС Frontex, а також європейською поліцією Europol та судовим агентством Eurojust у сфері боротьби з корупцією та організованою злочинністю [14, 15]; вдосконалення українського законодавства в сфері захисту прав біженців і шукачів притулку та створення центрів тимчасового перебування для шукачів притулку.

Виконання даних вимог для встановлення безвізового режиму є взаємовигідним як для України, так і для Європейського Союзу, який в першу чергу намагається зменшити міграційні загрози з української сторони. В Плані дій з лібералізації візового режиму, наданому Україні на самміті Україна – ЄС у листопаді 2010 р., міграційні питання зводяться переважно до вирішення проблем нелегальної міграції та реадмісії. В той же час, виконання даного Плану, крім встановлення можливості безвізових поїздок, сприятиме легалізації міграційних процесів в Україні [16].

Відповідно до цього документу, Указом Президента України від 22 квітня 2011 року затверджено Національний план з виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України. У Плані визначені детальні заходи відповідно до цілей, відповідальні міністерства та відомства і строки виконання. Основні етапи виконання Плану включають запровадження документів України для виїзду за кордон з електронним носієм біометричної інформації; співробітництво з ЄС щодо обміну зразками документів, які посвідчують особу, та з питань безпеки таких документів; здійснення заходів, пов'язаних з облаштуванням та реконструкцією державного кордону України, розвитком Державної прикордонної служби України; активізацію міжвідомчого співробітництва між правоохоронними та іншими державними органами, що задіяні в управлінні кордонами, зокрема у виявленні та розслідуванні правопорушень, скоєних на кордоні України; прийняття законодавчих актів щодо вдосконалення міграційної політики в частині оптимізації роботи органів виконавчої влади України, відповідальних за міграційну політику; здійснення заходів щодо соціальної підтримки та захисту прав громадян України, які повертаються в Україну добровільно або згідно з Угодою між Україною та Європейським Співтовариством про реадмісію осіб; забезпечення моніторингу міграційної ситуації, активізації боротьби з нелегальною міграцією та виявлення нелегальних мігрантів в Україні, а також укладення з державами походження (транзиту) нелегальних мігрантів міжнародних договорів про реадмісію осіб; схвалення Концепції міграційної політики України з метою проведення ефективної міграційної політики та затвердження заходів щодо її реалізації; розробку та затвердження нормативно-правових актів у сфері управління міграцією, забезпечення виконання вимог законодавства щодо надання притулку, створення інфраструктури для тимчасового розміщення біженців та нелегальних мігрантів; схвалення Концепції державної політики у сфері боротьби з організованою злочинністю та розроблення плану заходів з її реалізації; вдосконалення законодавства щодо захисту персональних даних; забезпечення захисту прав громадян України, іноземців та осіб без громадянства на свободу пересування територією України; схвалення Стратегії боротьби з дискримінацією в Україні [17].

Відповідно до вимог Європейського Союзу щодо встановлення безвізового режиму з Україною у 2011 році прийнято Закон України "Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту", згідно якого врегульовується статус осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту, та розширюються права біженців та осіб, які потребують додаткового захисту; вдосконалено Закон України "Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства", де затверджений порядок врахування біометричних даних при в'їзді та виїзді з України, визначено підстави і порядок видачі посвідки на тимчасове проживання; у 2012 році прийнято Закон України "Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні", яким встановлюється механізм забезпечення запобігання та протидії дискримінації, дія якого поширюється на всіх осіб, які перебувають на території України; прийнято Закон України "Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус", згідно з яким встановлюється порядок оформлення та видачі документів, що посвідчують особу та підтверджують громадянство України (у тому числі паспорта громадянина України і паспорта громадянина України для виїзду за кордон) і документів, що посвідчують особу та підтверджують її спеціальний статус (у тому числі посвідки на постійне проживання, посвідки на тимчасове проживання, картки мігранта й посвідчення біженця).

Виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України може стати поштовхом до підвищення ефективності державного управління міграційними процесами, але при цьому актуальними залишаються питання ефективного інституційного забезпечення міграційної політики, що є однією з основних проблем регулювання міграційних процесів. Становлення спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань міграції України супроводжувалось нестабільністю рішень та численними змінами структурного та функціонального характеру (табл. 1). Першочергово для вирішення міграційних проблем було утворене спеціальне міністерство та органи міграційної служби в регіонах. Функції міністерства зосереджувались на забезпеченні прав національних меншин та зв'язків з українською діаспорою за кордоном. Діяльність органів міграційної служби в регіонах,

що знаходились на підпорядкуванні Міністерства внутрішніх справ України, концентрувалась на реєстрації іноземців та оформленні документів громадян України для виїзду за кордон. Фактичне всестороннє регулювання міграційних процесів в межах діяльності даних установ було відсутнє. Цьому не посприяла і реорганізація відповідного міністерства у Державний комітет України в справах національностей та міграції, що займався переважно питаннями біженців. Лише у 2011 році було утворено Державну міграційну службу, яка, відповідно, до Указу Президента, яка реалізує державну політику комплексно у всіх сферах міграції (табл. 1). У цьому ж році вперше затверджено Концепцію державної міграційної політики, яка передбачає, що ефективне державне управління міграційними процесами має створювати умови для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави [18].

Незважаючи на очевидний прогрес законотворення у сфері міграційного перерозподілу людського потенціалу, регулювання міграції в Україні продовжує характеризуватись рядом недоліків та прогалин. Головною проблемою законодавчого регулювання управління міграційними процесами в Україні є те, що воно базується на нормативно-правових актах різних видавників та юридичної сили. До прикладу, фундаментальні норми кодифікуються в указах Президента (концепція державної міграційної політики, утворення Державної міграційної служби України); акти органів виконавчої влади не впроваджують регулювання, визначене законами, а самі створюють його (розпорядження Кабінету міністрів України щодо інтеграції іноземних мігрантів та реінтеграції українських мігрантів в Україні). Такий стан речей призводить до неточностей і колізій у міграційному законодавстві, відсутності чітких механізмів впровадження, що перешкоджає ефективному регулюванню міграційних процесів.

Законодавчі заходи регулювання міграційних процесів є одиничними, регулюють лише окремі сфери мобільності населення, спрямовуються під тиском зовнішніх факторів (до прикладу, перспективою встановлення безвізового режиму з ЄС тощо) і не враховують необхідність комплексного бачення та регулювання міграційних процесів, до яких залучена Україна. *Досі не розробленим у міграційному законодавстві є комплекс заходів, що забезпечував би створення умов для формування та накопичення людського потенціалу шляхом міграційного перерозподілу.*

Висновки. На сучасному етапі регулювання міграції в Україні вимагає розвитку всесторонньої, стійкої та гнучкої міграційної політики. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є *створення та впровадження комплексу заходів міграційної політики в контексті загальної стратегії соціально-економічного розвитку України та підвищення її конкурентоспроможності в світовому масштабі.* Основними цілями *впровадження комплексу заходів міграційної політики в цьому руслі* виступають задоволення освітньо-кваліфікаційної і демографічної потреб у людському потенціалі, збереження людського потенціалу, підвищення людського потенціалу, ефективне використання людського потенціалу для економічного зростання.

Література

1. Глушенко Г. Транснаціоналізм мігрантів и перспективи глобального розвитку / Г. Глушенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 12. – С. 50–57.
2. Абелла М. І. Направлення працівників за кордон. Посібник для країн з низьким та середнім рівнем доходів / М. І. Абелла. – К. : Міленіум, 2004. – 134 с.
3. Fargues Ph. Shared Challenges and Opportunities for EU and US Immigration Policymakers / Fargues Ph., Papademetriou D. G., Salinari G., Sumption M. // EU-US Immigration Systems; 2011/20; Final Report. - Florence, European University Institute / Washington, Migration Policy Institute, 2011. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/pubs/US-EUimmigrationsystems-finalreport.pdf>
4. Somerville W. Immigration and the labour market: theory, evidence and policy / W. Somerville, Sumption M. – Migration Policy Institute – 52 p. – Режим доступу : http://www.equalityhumanrights.com/uploaded_files/raceinbrit
5. Holzer H. Immigration Policy and Less-Skilled Workers in the United States: Reflections on Future Directions for Reform / H. Holzer. – Washington, DC: Migration Policy Institute – 2011 – 25 p.
6. Гапонова А. Международная миграция высококвалифицированных специалистов: направления, масштабы, регулирование / А. Гапонова // Электронная версия бюллетеня Население и общество / Институт демографии Государственного университета – Высшей школы экономики. – Режим доступу : <http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0441/analit07.php>
7. Лебедева А. И. Государственное регулирование привлечения иностранной рабочей силы в Российской Федерации : автореферат дис. на соискание канд. экон. наук : 08.00.14 / Лебедева Анна Игоревна ; Гос. ун-т упр. – М., 2007. – 17 с.
8. Потемкина О. Иммиграционная политика ЕС: от Амстердама до Лиссабона / О. Потемкина // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 42–51.
9. Малиновська О. А. Міграційна політика України: стан і перспективи розвитку / О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2010. – 32 с.
10. Мосьондз С. О. Державна міграційна політика в сучасній Україні (адміністративно-правовий аспект) : автореф. дис. на здобуття канд. юрид. наук : 12.00.07 / Мосьондз С. О. ; Нац. акад. внутр. справ України. – К., 2003. – 21 с.

11. Тиндик Н.П. Адміністративно-правовий механізм регулювання міграції в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра юрид. Наук : 12.00.07 / Н.П. Тиндик ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2009. – 40 с.
12. Законодавство України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=01&find=1&typ=1>
13. Сушко О. Формуючи дорожню карту до безвізового режиму для громадян України у відносинах з Європейським Союзом / О. Сушко, О. Врадій, І. Сушко / Центр миру, конверсії та зовнішньої політики України. – К., 2009. – 43 с.
14. Сушко О. Законодавче забезпечення руху до симетричного безвізового режиму між ЄС та Україною. Поточні оцінки візової практики країн ЄС в Україні / О. Сушко, О. Врадій, І. Сушко / Центр миру, конверсії та зовнішньої політики України. – К., 2010. – 54 с.
15. Сушко О. Безвізова Європа для країн Східного партнерства: шляхи досягнення / О. Сушко, А. Пол, А. Штігльмайер / Центр миру, конверсії та зовнішньої політики України. – К., 2010. – 64 с.
16. Безвізовий діалог між Україною та ЄС. План Дій з лібералізації візового режиму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://novisa.com.ua/ua/action_doc/?action_doc_id=60
17. Національний план з виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/288_1.pdf
18. Указ Президента України Про Концепцію державної міграційної політики від 30 травня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=622%2F2011>

References

1. Glushchenko G. Transnatsionalizm migrantov i perspektivy globalnogo razvitiya / G. Glushchenko // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyie otnosheniya - 2005. - №12 - p. 50-57
2. Abella M. I. Napravleniia pratsivnykiv za kordon. Posibnyk dlia krain z nyzkym ta serednim rivnem dohodiv / M. I. Abella. – К.: Milenium, 2004. – 134 p.
3. Fargues Ph. Shared Challenges and Opportunities for EU and US Immigration Policymakers / Fargues Ph., Papademetriou D. G., Salinari G., Sumption M. // EU-US Immigration Systems; 2011/20; Final Report. - Florence, European University Institute/Washington, Migration Policy Institute, 2011 Rezhym dostupu: <http://www.migrationpolicy.org/pubs/US-EUimmigrationsystems-finalreport.pdf>
4. Somerville W. Immigration and the labour market: theory, evidence and policy / W. Somerville, Sumption M. – Migration Policy Institute – 52 p. Rezhym dostupu: http://www.equalityhumanrights.com/uploaded_files/raceinbrit
5. Holzer H. Immigration Policy and Less-Skilled Workers in the United States: Reflections on Future Directions for Reform / H. Holzer. – Washington, DC: Migration Policy Institute – 2011 – 25 p.
6. Gaponova A. Mezhdunarodnaya migratsiia vysokokvalifitsirovannykh spetsyalistov: napravleniia, masshtaby, regulirovaniye / A. Gaponova. – Elektronnaia versiya biulletenia Naseleniye i obshchestvo. Institut demografii Gosudarstvennogo universiteta – Vysshey shkoly ekonomiki. Rezhym dostupu: <http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0441/analit07.php>
7. Lebedeva A. I. Gosudarstvennoye regulirovaniye privlecheniia inostrannoy rabochey sily v Rossiyskoy Federatsii: avtoreferat dis. ... kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.14 / Lebedeva Anna Igorevna; [Mesto zashchity: Gos. Un-t upr.] Moskva, 2007. – p. 17
8. Potiomkina O. Immigratsionnaya politika ES: ot Amsterdama do Lissabona / O. Potiomkina // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyie otnosheniya. - 2010. - № 4. - P. 42-51
9. Malynovska O. A. Migratsiina polityka Ukrainy: stan i perspektivy rozvytku / O. A. Malynovska. – К.:NISD, 2012. – 32 p.
10. Mosiondz S. O. Derzhavna mihratsiina polityka v suchasniy Ukraini (administratyvno-pravovyyi aspekt): avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk : 12.00.07 / Mosiondz S. O. ; Nats. akad. vnutr. sprav Ukrainy. – К., 2003. – 21 p.
11. Tyndyk N.P. Administratyvno-pravovyyi mekhanizm rehuliuвання migratsii v Ukraini: avtoref. dys... d-ra yuryd. nauk: 12.00.07 / N.P. Tyndyk; Nats. un-t derzh. podatk. sluzhbu Ukrainy. – Irpin, 2009. – 40 p.
12. Zakonodavstvo Ukrainy [Elektronnyi resurs]: Ofitsiynyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=01&find=1&typ=1>
13. Sushko O. Formuyuchy dorozhniu kartu do bezvizovogo rezhymu dlia hromadian Ukrainy u vidnosynah z Yevropeiskym Soyuzom / O. Sushko, O. Vradiy, I. Sushko / Tsentr myru, konversii ta zovnishnoi polityky Ukrainy. – Kyiv. – 2009. – 43 p.
14. Sushko O. Zakonodavche zabezpechennia ruhu do symetrychnoho bezvizovoho rezhymu mizh ES ta Ukrainoyu / O. Sushko, O. Vradiy, I. Sushko / Tsentr myru, konversii ta zovnishnoi polityky Ukrainy. – Kyiv. – 2010. – 54 p.
15. Sushko O. Bezvizova Yevropa dlia krain Shidnoho partnerstva: shliahy dosiahnennia / O. Sushko, A. Pol, A. Shtiglmayer / Tsentr myru, konversii ta zovnishnoi polityky Ukrainy. – Kyiv. – 2010. – 64 p.
16. Bezvizovyy dialoh mizh Ukrainoyu ta ES. Plan Diy z liberalizatsii vizovoho rezhymu [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: http://novisa.com.ua/ua/action_doc/?action_doc_id=60
17. Natsionalnyi plan z vykonannia Planu diy shchodo liberalizatsii Yevropeiskym Soyuzom vizovoho rezhymu dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: http://www.president.gov.ua/docs/288_1.pdf
18. Ukaz Prezydenta Ukrainy Pro Kontseptsiyu derzhavnoi migratsiinoi polityky vid 30 travnia 2011 roku [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=622%2F2011>

Рецензія/Peer review : 10.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ОСОБЛИВОСТІ ІНДИКАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розкрито особливості індикативного управління інвестування розвитку людського капіталу у формі організаційно-економічних та інституційних заходів. Досліджено існуючу законодавчу базу України, що регулює розвиток та відтворення людського капіталу та встановлено, що не всі положення виконуються, що призводить до зниження ефективності діяльності інституційної системи та гальмує формування системи людського капіталу інформаційного суспільства. Запропоновано заходи щодо зростання доступу громадян до отримання вищої освіти, а також застосування регуляторних інструментів з метою забезпечення інвестиційного відтворення людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, інвестиційне відтворення людського капіталу, регуляторні інструменти

O. PODRA

Khmelnytskyi National University

INDICATIVE MANAGEMENT FEATURES OF THE UKRAINIAN HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT INVESTMENT

Abstract. In article indicative management features of the human capital development investment in the form of organizationally economic or institutional actions are analyzed. It is investigated existing legislative base of Ukraine which regulates human capital development and recreation and it is established, what not all provisions are carried out that leads to institutional system activity efficiency decrease and slows down information society human capital system formation. Actions for citizens' access growth to receiving the higher education, and also usage of regulatory tools, for the purpose of providing human capital investment recreation are offered. It is offered to work out the preferential taxation regulatory tools of the enterprises innovative activity that will promote information society reorganization and market infrastructure subjects involvement to human capital investment.

Keywords: human capital, human capital investment recreation, regulatory tools

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. За умов розвитку інформаційного суспільства на перший план виходить використання інформаційно-комунікаційних технологій та високотехнологічних продуктів, які ставлять підвищені вимоги до якості робочої сили, вимагають значних інвестицій у формування якісних характеристик, що користуються високим попитом на ринку праці і в процесі реалізації капіталізуються, перетворюючись на людський капітал, що здатен приносити значні економічні, соціальні та статусні ефекти. Виникає необхідність застосування таких регуляторних інструментів інвестиційного управління людським капіталом, застосування яких забезпечувало ефективне формування, розвиток та відтворення людського капіталу на інвестиційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні теорії людського капіталу та інвестуванню в людський капітал приділено чимало уваги особливо за умов зростаючої інформатизації та інтелектуалізації всіх сфер економічної діяльності. Цим питанням присвячені праці провідних вітчизняних науковців В. Антонюк, В. Гейця, О. Грیشної, Д. Богині, О. Захарової, В. Нижника, М. Ніколайчука, Л. Семів. Водночас, незважаючи на достатнє обґрунтування, формування та розвиток людського капіталу на інвестиційній основі вимагає подальших досліджень в результаті існування нових тенденцій, в межах яких посилюється увага до інвестиційного відтворення людського капіталу та забезпечення отримання ефектів.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на наявні наукові здобутки теорії людського капіталу слід констатувати відсутність ефективних регуляторних інструментів інвестиційного управління людським капіталом, що викликає необхідність проведення досліджень у цьому напрямі.

Основний матеріал дослідження. Формування людського капіталу на інвестиційній основі вимагає наявності відповідного інвестиційного механізму, водночас, його ефективна реалізація та управління забезпечуються на основі використання регуляторних інструментів інвестиційного управління людським капіталом у формі організаційно-економічних та інституційних заходів. На нашу думку, серед них необхідно виділити найбільш актуальні та вагомі, що впливають на розвиток людського капіталу та становлення інформаційного суспільства (рис. 1).

Очевидно, що державне регулювання розвитку людського капіталу на інвестиційній основі, здійснюється відповідними уповноваженими державними органами влади: Верховною Радою України (ВРУ), Кабінетом Міністрів України (КМУ), Міністерством освіти і науки, молоді та спорту, Міністерством охорони здоров'я, Міністерством економічного розвитку і торгівлі, Міністерством фінансів, Міністерством соціальної політики, Міністерством культури, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерством охорони навколишнього природного середовища, місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.



Рис. 1 Організаційно-економічні напрями розвитку людського капіталу на інвестиційній основі

Держава виступає основним регулятором, що сприяє реалізації завдань та цілей проектного механізму інвестування в людський капітал з врахуванням чинників його формування, мотивів, джерел та інструментів інвестування, макроекономічних ефектів (рис. 2).

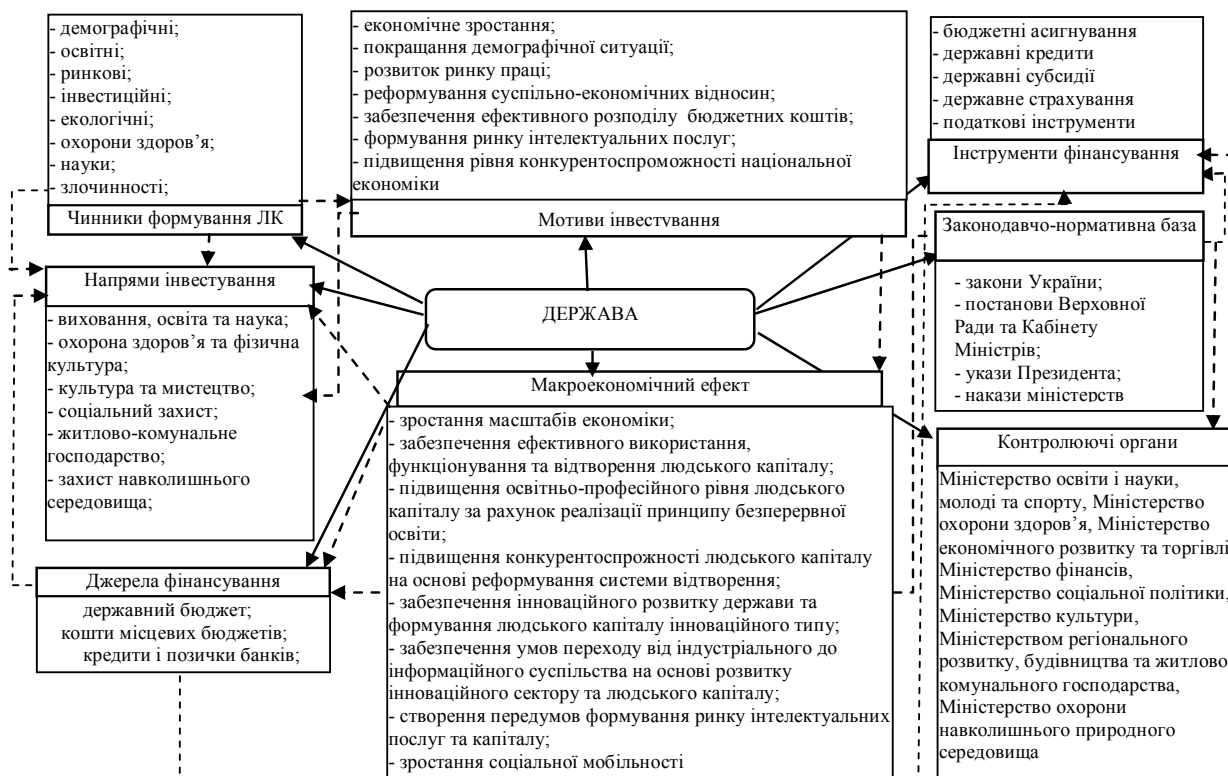


Рис. 2. Процес регулювання інвестиційного розвитку людського капіталу

Вищезазначені органи державної влади здійснюють управління процесами формування, розвитку та відтворення людського капіталу на основі законодавчо-нормативної бази, яка включає закони України (ЗУ), постанови ВРУ та КМУ, Укази Президента, накази відповідних Міністерств.

Водночас, державна політика формування людського капіталу повинна передбачати забезпечення соціального розвитку: реформування пенсійної системи, сфери освіти та охорони здоров'я, ринку праці; модернізацію економіки та суспільства: дерегулювання економіки, зростання соціальної мобільності, розвиток банківської системи та фінансових інститутів, зокрема, венчурних, пенсійних, накопичувальних та інвестиційних фондів, фондового ринку та ринку страхових послуг, як інститутів інвестиційних ресурсів для забезпечення розвитку людського капіталу.

Дослідження аналізу законодавчої бази показало, що не всі положення закріплені у законах України виконуються, що призводить до зниження ефективності діяльності інституційної системи та гальмує формування системи людського капіталу інформаційного суспільства. З метою подолання зазначених недоліків та забезпечення формування людського капіталу на інвестиційній основі необхідно створити ефективну систему розподілу державних коштів у системі розвитку та відтворення людського капіталу.

Так, у новій редакції ЗУ «Про вищу освіту» слід врегулювати питання інвестиційного забезпечення діяльності ВНЗ на основі диверсифікації джерел інвестування, тобто впровадження системи державних грантів з метою переходу на конкурсну основу розподілення бюджетних коштів. Стимулювання ВНЗ до використання фінансових інструментів: освітніх облігацій, векселів, кредитів, розвитку інших платних послуг ВНЗ, зокрема, поліграфічних, копіювальних та видавничих, останні передбачені ЗУ «Про вищу освіту» [1] та Постановою КМУ № 769 [2], однак, відсутній конкретний механізм їх розрахунку та напрямів

використання доходів.

З метою забезпечення високої конкурентоспроможності національного людського капіталу необхідно скористатися досвідом країн Європейського Союзу (ЄС) щодо впровадження безперервної системи освіти. Основні положення якої висвітлені у Меморандумі безперервної освіти ЄС, що базується на шести основних принципах: нові базові знання та навички для всіх, зростання інвестицій в людські ресурси, інноваційні методики викладання та навчання, нова система оцінки отриманої освіти, розвиток наставництва та консультування, наближення освіти додому [3]. Для реалізації Меморандуму було впроваджено програму e-Learning на основі забезпечення навчальних закладів необхідними комп'ютерними технологіями та доступом до них громадян різної вікової категорії; розроблено програму «Ворота в європейській освітній простір» (Gateway to the European Learning Area) ціль якої – забезпечення доступу громадян до інформації про робочі місця і освітні послуги; використовуються програми Socrate II, Leonardo da Vinci II, Youth, які націлені на створення партнерських мереж в області освіти та професійної підготовки, обмін досвідом.

Як наслідок, зазначені заходи сприяють високій мобільності та конкурентоспроможності людського капіталу ЄС, на основі існування ефективної системи інформаційного забезпечення, постійного вдосконалення та нагромадження знань і вмінь відповідно до викликів інформаційного суспільства.

Забезпечити доступ населення до вищої освіти та поліпшити рівень інвестування у ВНЗ, як свідчать висновки попередніх розділів, може розвиток системи освітнього кредитування, яке існує в формі цільового пільгового державного кредиту Постанова КМУ № 916 [4] та банківського кредитування освіти.

Фінансування цільового пільгового державного кредитування вищої освіти залишається мізерним, незважаючи на те, що сума кредиту повертається із сплатою 3 % річних протягом 15 років, або не повертається в разі працевлаштування за спеціальністю у сільській місцевості протягом 5 років.

Активізація банківського кредитування вищої освіти, на нашу думку, неможлива без державного сприяння, в результаті посилення впливу світової фінансової кризи, що зумовила відсутність довгострокових ресурсів та необхідність підвищення кредитних процентних ставок. За таких умов логічним виглядає участь держави у кредитуванні освіти на основі компенсації відсотків за банківським кредитом замість державного фінансування навчання студента. Дотримуємося думки, що для реалізації зазначеного механізму кредитування необхідним є врегулювання нормативно-правових аспектів на основі ухвалення ЗУ «Про кредитування на здобуття вищої освіти» [5]. Очевидно, що для забезпечення інвестиційного відтворення людського капіталу доцільно застосовувати регуляторні інструменти, зокрема, податкові пільги, наприклад, податковий кредит [6, пп. 166.3.3, п. 166.3 ст. 166], зменшення розміру єдиного соціального внеску у разі створення нового робочого місця та наймання молодого працівника [7, ст. 24].

Формування системи людського капіталу інформаційного суспільства на інвестиційній основі вимагає стимулювання розвитку інформаційних секторів та науки. Так, відповідно до ЗУ «Про інноваційну діяльність» [8] передбачено пільги у разі виконання інноваційних проектів у розмірі сплати 50 % ПДВ та 50 % від податку на прибуток, однак, внаслідок відсутності чіткого механізму бухгалтерського розрахунку доданої вартості (прибутку) саме від реалізації інноваційного проекту, скористатися нею важко. Очевидно, що з метою забезпечення переходу до інформаційного суспільства та розвитку інтелектуального потенціалу людського капіталу законодавцям необхідно розробити регуляторні інструменти пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств, які повинні бути передбачені безпосередньо в податковому законодавстві, а не у законодавстві, яке регулює інноваційну діяльність, зокрема:

- звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на підвищення кваліфікації чи перепідготовку та коштів на фінансування наукової діяльності;
- звільнення від оподаткування коштів інвестиційних компаній, недержавних пенсійних та накопичувальних фондів, страхових та венчурних компаній, фінансово-кредитних установ, які інвестують у створення людського капіталу, інноваційні підприємства та введення пільгового оподаткування коштів, отриманих в результаті інвестування;
- звільнення від оподаткування наукових установ, діяльність яких здійснюється за рахунок бюджетних коштів;
- скасування ПДВ за виконання НДДКР тощо.

Зазначені заходи сприятимуть розбудові інформаційного суспільства та залученню суб'єктів ринкової інфраструктури до інвестування людського капіталу. Наступним кроком, що забезпечить формування людського капіталу на інвестиційній основі та високий рівень віддачі на вкладені кошти є законодавче врегулювання відносин лізингу та аутсорсингу персоналу, оскільки діюче трудове законодавство, зокрема, Кодекс законів про працю [9] та ЗУ «Про зайнятість» [7] не передбачає тристороннього оформлення трудових договорів, незважаючи на це в Україні існують механізми використання запозиченої праці, прикладом чого є надання ІТ-послуг, охоронних, юридичних та бухгалтерських послуг тощо. Передумовою правового розвитку лізингу людського капіталу може стати ратифікація Конвенції МОП № 181 [10] та Рекомендації № 188 [11] щодо врегулювання діяльності приватних агенцій зайнятості, тобто рекрутингових агенцій, що передбачають наймання працівників для передачі їхньої праці третій стороні. Розвиток рекрутингових агенцій, що використовують у своїй діяльності лізинг та аутсорсинг людського капіталу може стати альтернативою державній службі зайнятості, щодо працевлаштування вивільнених працівників, а отже забезпечення збереження людського капіталу. Крім того рекрутингові агенції, які у майбутньому мають перспективу перетворитися у агенції з управління та

розвитку людського капіталу, вмотивовані у його нагромадженні та відтворенні в результаті переслідування цілі отримання високої віддачі на інвестовані кошти.

Висновки. Застосування зазначених регуляторних інструментів здатне забезпечити формування, відтворення та управління людським капіталом на інвестиційній основі і викликане посиленням ролі чинників інформаційного суспільства.

Література

1. Закон України «Про вищу освіту» № 2984-III від 17.01.2002 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>.
2. Постанова КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами та іншими установами та закладами системи освіти, що не належать до державної і комунальної форм власності» № 769 від 27 серпня 2010 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/legislation/other/8906>
3. Чикуров О. Меморандум непрерывного образования Европейского Союза // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znanie.org/jornal/n2_01/mem_nepr_obraz.html
4. Постанова КМУ Про затвердження порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти. № 916 від 16 червня 2003 р // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/916-2003-p>
5. Проект Закону про кредитування на здобуття вищої освіти № 1084 від 30.11.2007 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=30852
6. Податковий кодекс України пп. 166.3.3 п. 166.3 ст. 166 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Закон України «Про зайнятість населення» № 10497-1 від 22.05.2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=43513
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 3715-VI від 08.09.2011 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971 р. зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08>
10. Конвенція про приватні агентства зайнятості N 181 (укр/рос) / Міжнародна організація праці від 19.06.1997 № 181 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_046.
11. Рекомендація щодо приватних агентств зайнятості N 188 / Міжнародна організація праці від 19.06.1997 № 188 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_292

References

1. Zakon Ukrainy "Pro vyschu osvitu" № 2984-III vid 17.01.2002. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14> (date of apply 03.07.2013).
2. Postanova KМУ "Pro zatverdzhennya pereliku platnykh posluh yaki mozhut nadavatusya navchalnymy zakladamy ta inshymy ustanovamy ta zakladamy systemy osvity, scho ne nalezhat do derzhavnoi chy komunalnoi form vlasnosti" № 769 vid 27.08. 2010. – Access mode: <http://osvita.ua/legislation/other/8906> (date of apply 03.07.2013).
3. Chikurov O. Memorandum nepryryvnoho obrazovaniya Evropeiskoho Soyuzu. – Access mode: http://www.znanie.org/jornal/n2_01/mem_nepr_obraz.html (date of apply 05.07.2013).
4. Postanova KМУ "Pro zatverdzhennya poryadku nadannya zilyovykh derzhavnykh kredytiv dlya zdobuttya vyschoi osvity" № 916 vid 16.06.2003. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/916-2003-p> (date of apply 08.07.2013).
5. Proekt zakonu pro kredyтуvannya na zdobuty avyschoi osvity № 1084 vid 30.11.2007. – Access mode: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=30852 (date of apply 09.07.2013).
6. Podatkovi kodeks Ukrainy pp. 166.3.3 p. 166.3 st. 166. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (date of apply 10.07.2013).
7. Zakon Ukrainy "Pro zainyatiist naseleynnya" № 10497-1 vid 22.05.2012. – Access mode: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=43513 (date of apply 10.07.2013).
8. Zakon Ukrainy "Pro innovatsiinu diyalnist" № 3715-VI vid 08.09.2011. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (date of apply 12.07.2013).
9. Kodeks zakoniv pro pratzyu Ukrainy № 322-VIII vid 10.12.1971 p. zi zminamy ta dopovnennyamy. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08> (date of apply 15.07.2013).
10. Konventsiya pro pryvatni ahenstva zainyatosti vid 19.06.1997 № 181. – Access mode: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_046 (date of apply 15.07.2013).
11. Rekomendatsii schodo pryvatnykh ahenstv zainyatosti N 188 / Mizhnarodna orhanizatsiya pratsi vid 19.06.1997 № 188. – Access mode: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_292 (date of apply 15.07.2013).

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р. Надрукована/Printed : 21.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто еволюцію поглядів на категорію "людський капітал", проведено аналіз напрацювань вітчизняних та закордонних науковців з даної тематики. Визначено взаємозв'язок між категоріями "людський капітал" та "людський потенціал" і акцентовано увагу на ролі інституційної системи у формуванні та розвитку людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, розвиток, інституційна система.

О. OSIICHUK

Khmelnytskyi National University

HUMAN CAPITAL THEORY DEVELOPMENT

The aim of the research is to analyze the existing works on the problems of human capital and find out the role of institutional system in human capital development.

The evolution of thoughts on the category of human capital is described and the analysis of national and foreign scientists' works on this theme is conducted in the article. The dependency between categories of human capital and human potential is formulated. Special attention is given to the role of institutional system in the human capital formation and development.

As a result, the author gives her own vision of human capital and defines the key role of institutional system in human capital development

Keywords: human capital, human potential, development, institutional system

Постановка проблеми у загальному вигляді. Бурхливі трансформації світогосподарських процесів, спричиненні інноваційним розвитком, спровокували переорієнтацію економічних теорій з наданням першорядної ролі в економічному зростанні людському капіталу.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Підвалини теорії людського капіталу були закладені представниками Чиказької школи економіки: Т. Шульцом та Г. Беккером і надалі розроблені Г. Боуеном, В. Вейсбродом, Е. Денісоном, Дж. Кендриком, Дж. Кларком, Ф. Махлупом, Дж. Мінцером та Б. Чізвіком. Значний внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили вітчизняні вчені: В. Антонюк, О. Бородіна, С. Вовканич, О. Грішнова, І. Каленюк, В. Куценко, Е. Лібанова, М. Ніколайчук, В. Новіков, І. Петрова, Л. Семів, Л. Шевчук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний ступінь розробленості проблеми людського капіталу, в науковій літературі зустрічається часте ототожнення категорій "людський капітал" та "людський потенціал". Недостатньо висвітленими у вітчизняній науці залишаються аспекти впливу інститутів та інституційної системи на розвиток людського капіталу, їх статус в еволюції теорії людського капіталу.

Постановка завдання. Зважаючи на актуальність проблеми людського капіталу та невирішені частини проблеми, необхідно розглянути еволюцію становлення теорії людського капіталу та визначити роль інституційної системи у формуванні даної економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи причини зростання та розвитку економіки, представники усіх шкіл виділяли людину з її знаннями та здібностями як один із факторів зростання, проте ключову роль в економічній системі людина посіла лише за формування економіки знань.

Основоположником концепції людського капіталу вважають лауреата Нобелівської премії Т. Шульца, який у 1962 р. здійснив спробу описати людський капітал як особливу форму капіталу, що служить джерелом майбутніх доходів. Вчений пов'язав величину потенційних доходів з розмірами інвестицій у людський капітал та обґрунтував доцільність інвестування в людський капітал та сільське господарство для країн з низьким рівнем економічного розвитку. Людський капітал Т. Шульц розглядав як сукупність знань, вмій, навичок, які використовуються для задоволення всебічних потреб людини та суспільства [1, с. 28].

Більш ґрунтовно дослідив категорію людського капіталу послідовник економічних концепцій розроблених Т. Шульцом, лауреат Нобелівської премії Г. Беккер. Вчений стверджував, що людський капітал формується лише за реалізації знань, навичок та мотивацій, тобто при здійсненні господарської діяльності. За Г. Беккером людський капітал – це сукупність природжених здібностей і набутих знань, навичок та мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу [2, с. 8-9]. На основі інвестиційного підходу вчений виділив загальний людський капітал, що формується через загальну підготовку та специфічний, що утворюється через підготовку на певному підприємстві. Нарощення специфічного людського капіталу передбачає підвищення продуктивності праці робітника лише на підприємстві, що забезпечило навчання. Нарощення загального людського капіталу дає змогу підвищити продуктивність праці і в кінцевому результаті доходи носія капіталу на будь-якому підприємстві [3, с. 33]. Відштовхуючись від теорії нагромадження загального та специфічного людського капіталу, вчений пов'яже величину доходів з тривалістю робочого стажу.

Сформована Т. Шульцем та Г. Беккером у 60-х роках ХХ століття теорія людського капіталу, що визначає природні здібності та здобуті навички людини як фактор зростання доходів їх власників та

держави в цілому, стала основою подальших наукових досліджень. Вагомий внесок у теорію людського капіталу зробили лауреати Нобелівської премії: М. Спенс, А. Льюїс, Дж. Аркелоф, Дж. Стігліц та інші. Також варто відзначити наукові здобутки Г. Боуена, Дж. Вейзі, Е. Денісона, Т. Стоун'єра, Л. Туроу, Ф. Махлупа та ін., що досліджували різноманітні аспекти концепції людського капіталу.

Одним із перших вітчизняних вчених, що займалися дослідженням питання розвитку та відтворення людського капіталу є О. Грішнова. За визначенням О. Грішнкової: "Людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу" [4, с. 36]. Вчена акцентувала увагу на важливості освіти та професійного навчання в процесі формування людського капіталу, а також ґрунтовно дослідила рівні формування та чинники зростання даної економічної категорії, провела чітке розмежування між такими економічними категоріями, як "трудова потенція", "трудова ресурси", "робоча сила", "людський фактор", характеристиками яких часто наділяють людський капітал.

О. Бородіна вважає, що категорію "людський капітал" визначають такі складові, як людина, людські ресурси, знання та капітал. Важливими елементами, що впливають на обсяги майбутніх доходів вчена вважає професійні знання, навички та природні здібності й таланти [2, с. 12].

Н. Голікова розглядає людський капітал як вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток) [5, с. 9]. У своїх працях Н. Голікова наголошує на хибності ототожнення людського капіталу та людського потенціалу, оскільки останній стає капіталом лише за включення у виробничі відносини.

Звертаючи увагу на участь у виробничому процесі, Л. Шевчук поділяє людський капітал на потенційний та реальний. Під потенційним людським капіталом вчена розуміє абсолютно незадіяні здібності та кваліфікації непрацюючих носіїв робочої сили, або їхні здібності та кваліфікації задіяні у некваліфікованих роботах. На основі цього підходу Л. Шевчук говорить про проблему вимірювання фактичного (реального) та потенційного людського капіталу. На думку Л. Шевчук потенційний людський капітал у вартісному еквіваленті є більшим ніж реальний, оскільки перший включає вартість професійної освіти, здобутої усіма особами, що проживають в межах певної досліджуваної територіальної суспільної системи, а останній включає вартість здобутої освіти лише особами, що беруть участь у виробничому процесі [6].

Заслугою вітчизняних вчених є поглиблення теоретичних підвалин концепції людського капіталу та адаптація даної економічної категорії до сучасних українських реалій. В наукових працях представників вітчизняної економічної думки досліджуються проблеми формування, відтворення, ефективного використання людського капіталу, а також проблеми пошуку шляхів відтворення, розвитку та підвищення його конкурентоспроможності.

Здійснивши аналіз наукових праць вітчизняних та закордонних науковців, можна зробити висновок про значний ступінь розробки проблеми людського капіталу. Погоджуючись з думками вітчизняних вчених (Н. Голікової, М. Ніколайчука, Л. Шевчук та інших) про важливість застосування людського потенціалу у виробничому процесі з метою формування людського капіталу, ми звертаємо увагу на співвідношення цих понять.

Наявні вміння та здібності особи являють собою потенціал (від лат. *potential* – сила, можливість) – придатні до подальшого застосування можливості та характеристики особи. За Н. Ушенко людський потенціал – це можливості людини, які можуть бути реалізовані за належних умов [7]. С. Задорожна розглядає людський потенціал як соціально-економічну категорію, зміст якої розкривається в елементарному прояві якісних і кількісних біологічних, фізіологічних, духовних, моральних, творчих, соціальних, економічних та інтелектуальних властивостей індивіда, соціальних груп або населення країни, які лише за умови їх ефективного використання забезпечать його розширене відтворення [8, с. 15].

Людський потенціал, як і людський капітал, є невіддільним від особи-носія активу, що потенційно здатний генерувати економічні та соціальні ефекти. Взаємозв'язок між цими категоріями полягає в тому, що формування людського капіталу неможливе без наявності сформованого конкурентоспроможного людського потенціалу. Конвертація людського потенціалу в людський капітал передбачає етап капіталізації, тобто застосування потенціалу у виробничому процесі (рис. 1).

З огляду на те, що не усі здібності, знання та навички особи, що являють людський потенціал, зазнають капіталізації, гіпотеза про нетотожність цих категорій підтверджується. Звідси можна зробити висновок, що категорія "людський потенціал" є більш широким поняттям, а "людський капітал" являється його реалізованою складовою частиною.

Зважаючи на те, що теорія людського капіталу базується на принципах інституціональної, неокласичної та кейнсіанської теорії, слід зауважити, що більшість науковців досліджували сутність людського капіталу виходячи із засад неокласичної теорії, що значно обмежує рамки дослідження. На противагу неокласичному підходу до вивчення людського капіталу пропонуємо дослідити дану економічну категорію на основі його інституційного аналогу.

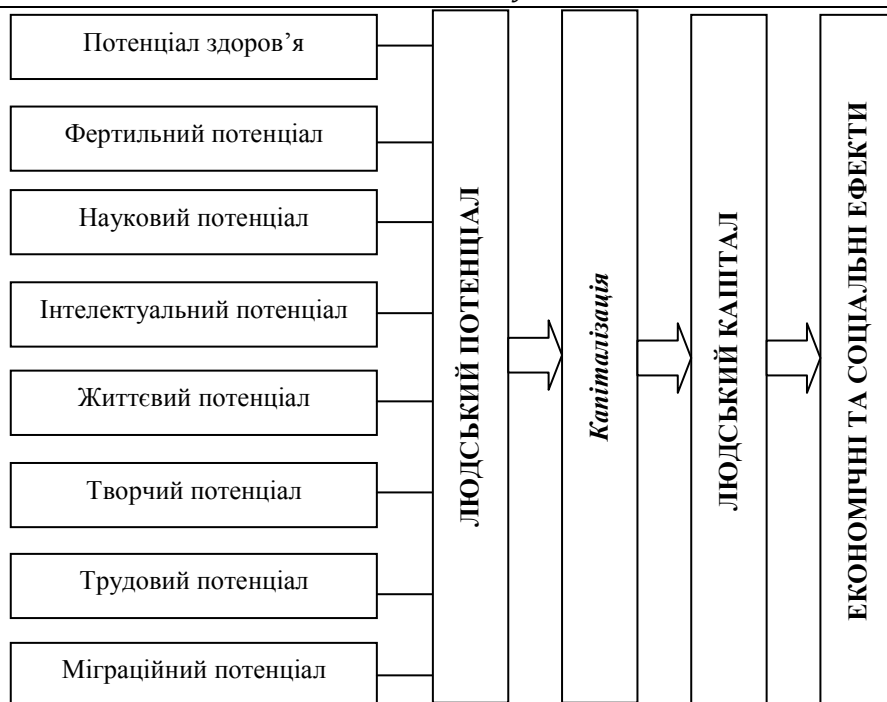


Рис. 1. Співвідношення понять людський потенціал та людський капітал

Інституційний підхід до вивчення теорії людського капіталу, на нашу думку, дає змогу більш об'єктивно відобразити процеси формування, нагромадження, відтворення та використання людського капіталу особи, оскільки дані процеси не проходять ізольовано, а відбуваються під впливом інституційного середовища. З огляду на те, що в реальному житті особа-носіє людського потенціалу не завжди володіє релевантною інформацією в достатній мірі, та часто знаходиться в умовах невизначеності, тобто підтверджується теза інституціоналістів про обмежену раціональність та неповноту інформації, [9, с. 16–17], а прийняття рішень особою залежить від рівня розвитку та якості інститутів, висування гіпотези про формування конкурентоспроможного людського капіталу в умовах несформованої інституційної системи є недоцільним.

Основою теорії інституціоналізму є функціонування інститутів. Проте, слід відзначити неоднозначність змістовного наповнення поняття "інститут" у вітчизняній та закордонній науковій літературі, під яким розуміють і закріплену одну окрему норму, й сукупність норм та правил, що визначають поведінку людей у певному секторі, й окремо взяті організації [10, с. 16]. Досить часто категорію "інститут" отожднюють з категорією "організація". Погоджуючись з думкою М. Одінцової, ми вважаємо, що це викликано тим, що організації подібно інститутам, структурують відносини між людьми [11, с. 17]. "Організація – це економічна одиниця координації, що володіє доступними для визначення межами і яка функціонує більш-менш безперервно для досягнення визначеної цілі або сукупності цілей, які розділяють члени-учасники" [12, с. 22]. Будь-яка організація характеризується певною кількістю учасників, що перебувають в ієрархічній взаємозалежності та взаємодії, наявністю чітко визначених цілей та ієрархії формальних правил і процедур.

Під інститутом Д. Норт розумів набір правил гри: створених людиною обмежень, що організують взаємовідносини між людьми у різних сферах діяльності, що складаються з формальних (правил, законів, конституцій), неформальних обмежень (норм поведінки, конвенцій, добровільного кодексу поведінки), і їх примусових характеристик [13, с. 17-18]. О. Вільямсон також розглядає інститути як набір норм, проте, він включає в структуру інститутів елементи, які на думку Д. Норта є організаціями: "Фірми, ринки і взаємні угоди є найважливішими економічними інститутами" [14, с. 15]. Вітчизняний науковець В. Тарасевич розділяє поняття інститут та організація. Розглядаючи організацію як сукупність взаємодіючих акторів, а також умов, засобів, процесів, інституцій та результатів їх життєдіяльності, вчений стверджує, що поняття "організація" є значно ширшим ніж поняття "інститут" [15, с. 32–48].

Зважаючи на розбіжності серед вітчизняних та закордонних науковців щодо сутності категорій "інститут" та "організація" ми вважаємо, що ці дві категорії не є тотожними. Інститути являються складовими частинами організацій та створюють формальні рамки для їх функціонування. Разом з тим, відштовхуючись від напрацювань попередників, ми вважаємо, що категорії "інститут" та "організація" є взаємопов'язаними та доповнюють одна одну, оскільки будь-який формальний інститут не зможе функціонувати без наявності відповідної організації. Тому, під інститутом інформаційного суспільства будемо розуміти інституціоналізовані формальні та неформальні правила і норми, що регулюють діяльність соціально-економічних суб'єктів, впливають на процеси прийняття рішень через ефективне функціонування відповідних організацій та генерують соціально-економічні ефекти. Водночас вважаємо за доцільне розглядати сукупність інститутів та організацій інформаційного суспільства, в середовищі яких проходять

процеси формування та розвитку, як інституційну систему людського капіталу на сучасному етапі, з перспективою перетворення у інститути економіки знань, в межах яких відбувається природний процес формування та застосування людського капіталу.

За своєю природою інституційна система є багаторівневою. Інститути та організації, що входять в інституційну систему можна класифікувати за рівнями: макро-, мега-, мезо-, мікро- та наноінститути. Інститути будь-якого рівня взаємодіють та доповнюють один одного [16, с. 6]. Звідси відповідному структурному рівню формування людського капіталу (індивідуальний, колективний, національний) відповідає певна сукупність інститутів та організацій. Людський капітал певного рівня, яким володіють особи-носії, через застосування у господарських процесах впливає на функціонування та розвиток інститутів відповідного рівня (рис. 2).

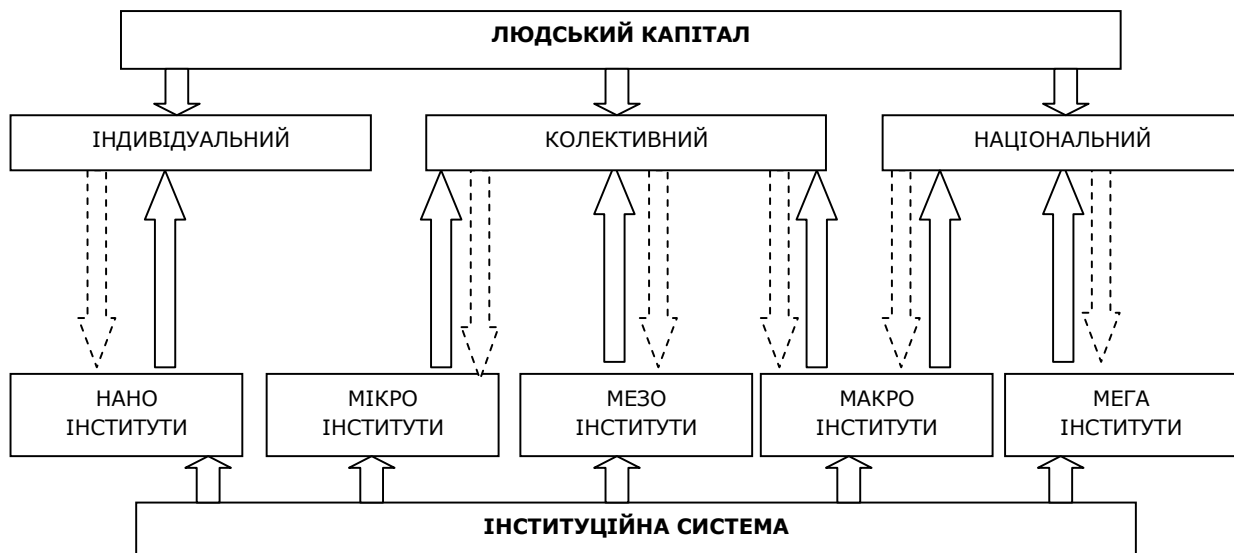


Рис. 2. Вплив інститутів різного рівня на формування структурних рівнів людського капіталу

У цьому полягає взаємозв'язок та взаємозалежність цих категорій.

Висновки. Наслідком еволюції економічної думки є створення нових теорій та концепцій. Створення теорії людського капіталу є одним з найбільших досягнень минулого століття. Зокрема обґрунтування чинників розвитку, життєвих циклів та змістовних характеристик людського капіталу дає підстави стверджувати про ключову роль інституційної системи у забезпеченні середовища його формування, капіталізації та функціонування.

Від ефективності реалізації інститутами властивих їм функцій залежить раціональність розвитку людського капіталу. Неefективне функціонування певних інститутів спричиняє недоформування певних складових людського капіталу та погіршення їх якості, в результаті чого конкурентоспроможність людського капіталу знижується. Розглядаючи взаємозв'язок між людським капіталом та інституційною системою, слід зазначити, що не лише інституційна система впливає на розвиток людського капіталу, але й людський капітал виступає фактором стимулювання її розвитку. Неконкурентоспроможний людський капітал гальмує та негативно впливає на процеси розбудови та модернізації інституційної системи, підвищення рівня її конкурентоспроможності до світових стандартів. Досліджуючи взаємозв'язок між конкурентоспроможністю людського капіталу та інституційною системою, слід відзначити, що неefормована інституційна система України, для якої притаманні риси радянської інституційної системи та функціонування рудиментарних імпортованих інститутів, не здатна створити сприятливі умови для формування та розвитку людського капіталу та забезпечити його конкурентними перевагами.

З огляду на динамічний розвиток інституційної системи, в середовищі якої формується людський капітал, вважаємо за доцільне продовжити дослідження у даному напрямку.

Література

1. Schultz T. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research, N.Y., 1971, 62 p.
2. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств : наукове видання / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
3. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1994, 412 p.
4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.
5. Голікова Н. В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 "Економічна теорія та історія економічної думки" / Н. В. Голікова. – К., 2004. – 24 с.

6. Шевчук Л. Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л. Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів : ІРД НАН України. – 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9–27.
7. Ушенко Н. В. Капіталізація людського потенціалу: процесно-функціональний підхід / Н. В. Ушенко // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2011. – № 2. – С. 36–40.
8. Задорожна С. М. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 "Демографія економіка праці соціальна економіка і політика" / С. М. Задорожна. – К., – 2006. – 21 с.
9. Цыренова А. А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды / А. А. Цыренова. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. – 88 с.
10. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / [О. М. Алімов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін.]. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
11. Одинцова М. И. Институциональная экономика / М. И. Одинцова. – М. : ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.
12. Менар К. Экономика организации / К. Менар. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
13. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / [пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера]. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.
14. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : Артек, 2001. – 472 с.
15. Тарасевич В. Н. Институциональная теория: методологические поиски и необходимые гипотезы / В. Н. Тарасевич // Постсоветский институционализм / [под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева] – Донецк : Каштан, 2005. – С. 32–49.
16. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? / Г. Б. Клейнер // Постсоветский институционализм / [под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева] – Донецк : "Каштан", 2005. – С. 408–433.

References

1. Schultz T. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research, H.Y., 1971, 62 p.
2. Nazarova H. V. Formuvannia ta rozvytok liudskoho kapitalu korporatyvnykh pidpriemstv. Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2006. – 240 pp.
3. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1994, 412 p.
4. Hrishnova O. A. Liudskiy kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiynoi pidhotovky. Kyiv. Znannia, 2001, 254 pp.
5. Holikova N. V. Liudskiy kapital yak faktor zrostannia ta rozvytku ekonomiky. Kyiv, 2004, 24 pp.
6. Shevchuk L. T. Vtraty liudskoho kapitalu v Ukraini: poniatiiino-katehoriinyi aparat i kontseptualni polozhennia. Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period. Lviv : IRD NAN Ukrainy, 2007, № . 3 (65), P. 9-27/
7. Ushenko N. V. Kapitalizatsiia liudskoho potentsialu: protsesno-funktsionalnyi pidkhid. Visnyk Donetskooho universytetu ekonomiky i prava, 2011, № 2, P. 36-40.
8. Zadorozhna S. M. Vidtvorennia liudskoho potentsialu v umovakh transformatsii regionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system. Kyiv, 2006, 21 pp.
9. Tsyrenova A. A. Razvitie chelovecheskogo kapitala v usloviakh transformatsii institutsionalnoi sredy. Ulan-Ude : VSHTU, 2006, 88 pp.
10. Alymov O. M., Danylenko A. I., Trehobchuk V. M. Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: instytutsionalne ta resursne zabezpechennia. Kyiv. : Obiednanyi instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 2005, 540 pp.
11. Odintsova M. Y. Institutsionalnaia ekonomika. Moscow: HU-VShE, 2007, 386 pp.
12. Smirnov V. T., Soshnikov I. V., Romanchin V. I., Skobliakova I. V. Chelovecheskiy kapital: sodержanie i vidy, otsenka i stimulirovanie. Moscow : Mashynostroenie-1, Orel : OrelHTU, 2005, 513 pp.
13. Nesterenko A. N. Instituty, institutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki. Moscow: Fond ekonomicheskoi knigi "Nachala", 1997, 180 pp.
14. Viliamson O. Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv. Kyiv : Artek, 2001, 472 pp.
15. Tarasevych V. N. Institutsionalnaia teoria: metodologicheskie poiski i neobkhodimye gipotezy. Postsovetskii institutsionalizm. Donetsk : Kashtan, 2005, P. 32-49.
16. Kleiner G. B. Institutsionalnye izmeneniia: proektirovanie, selektsiia ili protezirovanie? Postsovetskii institutsionalizm. Donetsk : Kashtan P. 408-433.

Рецензія/Peer review : 17.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлено структурно-логічну схему системи оцінки факторів з метою визначення їх позитивного та негативного впливу на процеси формування конкурентоспроможності персоналу підприємств. Здійснено узагальнену класифікацію зовнішніх чинників задля подальшої їх оцінки та розрахунку ступеню впливу кожного з них на формування конкурентоспроможності персоналу. На основі удосконаленої класифікації чинників здійснено бальну і коефіцієнтну оцінку факторів. Побудовано на підставі рейтингу факторну ієрархічність та встановлено взаємодію зовнішніх чинників формування конкурентоспроможності персоналу за визначений період часу і у динаміці. Розраховано середнє значення індексів зовнішніх чинників, що надало змогу визначити ступінь впливу кожного з них на процес формування конкурентоспроможності персоналу підприємств машинобудівної галузі Вінницької області.

Ключові слова: персонал, конкурентоспроможність, зовнішні фактори, оцінка.

L. MAYSTER

Vinnitsia institute of trade and economics Kyiv national university of trade and economics

INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS IS ON PROCESSES OF FORMING OF COMPETITIVENESS OF PERSONNEL OF ENTERPRISES

In the article it is presented structurally logical chart of the system of estimation of factors with the purpose of determination of them positive and negative influence on the process of forming of competitiveness of personnel of enterprises. The generalized classification of external factors is carried out for the sake of their further estimation and calculation of degree of influence each of them on forming of competitiveness of personnel. On the basis of the improved classification of factors the ball and coefficient estimation of factors is carried out. The factor hierarchical is built on the basis of rating and co-operation of external factors of forming of competitiveness of personnel is set for certain period of time and in a dynamics. The mean value of indexes of external factors is expected, that gave possibility to define the degree of influence each of them on the process of forming of competitiveness of personnel of enterprises of machine-building industry of the Vinnytsya area.

Keywords: personnel, competitiveness, external factors, estimation., evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасним вітчизняним бізнесовим структурам притаманне повільне реагування на негативні соціальні, політичні та економічні явища, що систематично відбуваються в Україні. Процес формування конкурентоспроможності персоналу відбувається під впливом різноманітних факторів, які мають позитивний чи негативний вплив. Врахування всіх чинників та обставин при розробці різних заходів удосконалення, підвищення конкурентоспроможності персоналу, зокрема, має суттєве значення. Тому, в процесі дослідження механізму підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств важливим аспектом є систематизація та обґрунтування факторів, що формують і забезпечують її.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість науковців, що досліджують зазначене питання, поділяють фактори формування конкурентоспроможності персоналу на декілька рівнів. Так, існує поділ на внутрішні та зовнішні: Данюк В., Петюх В. [1, с.33], Глевацька Н. [2, с. 25– 30]; макро та мікро, глобальні та локальні: І. Подсмашна [3, с.70– 72]; загальнооб'єктивні, соціально-демографічні, соціально-психологічні, економічної мотивації праці: Д. Богиня, Г. Куліков, Л. Лісогор [4, с.31]; на рівні підприємства та рівні самого працівника: Гаврилюк І., Славгородська О. [6, с.45]; Семикіна М. конкуренцію на ринку праці як економічний процес пропонує розглядати на таких рівнях: мікроекономічний рівень (конкуренція між працівниками підприємства, організації, відділу); мезоекономічний рівень (конкуренція між працівниками і між роботодавцями на рівні регіону, галузей, регіональна, галузева, міжгалузева); макроекономічний рівень (конкуренція на національному ринку товарів); міжнародний рівень (конкуренція на міжнародних ринках); глобальний рівень (конкуренція на транснаціональному та глобальному ринках) [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми оцінки факторів формування конкурентоспроможності персоналу, як зазначалось, не є новими. Впровадження зазначеного механізму у конкретну галузь реалізовується достатньо рідко. Так, подальшого підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу потребують підприємства машинобудівної галузі, яка є однією із пріоритетних в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). За мету публікації поставлено дослідження оцінки впливу зовнішніх факторів на процес формування конкурентоспроможності персоналу відповідно до запропонованої структурно-логічної схеми на підприємствах галузі машинобудування Вінниччини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запропонована науковцями класифікація досліджуваних факторів є достатньо різноманітною. Огляд зазначених аспектів дозволяє систематизувати та обґрунтувати власну, запропоновану автором, класифікацію у відповідності з наданими характерними ознаками. Необхідно зазначити, що незважаючи на різноманіття існуючих методик оцінки зазначених

факторів, сьогодні не існує якоїсь загальноприйнятої узагальнюючої системи, яка б була простою у розрахунках, доступною для сприйняття, а також забезпечувала підвищення ефективності конкурентоспроможності персоналу.

Вважаємо, що схема оцінки, що побудована на кількісних методах, є простою та доступною для опанування та, на нашу думку, дозволить не лише оцінити стан досліджуваних факторів, а й визначити вплив кожного з них на конкурентоспроможність персоналу (рис. 1).

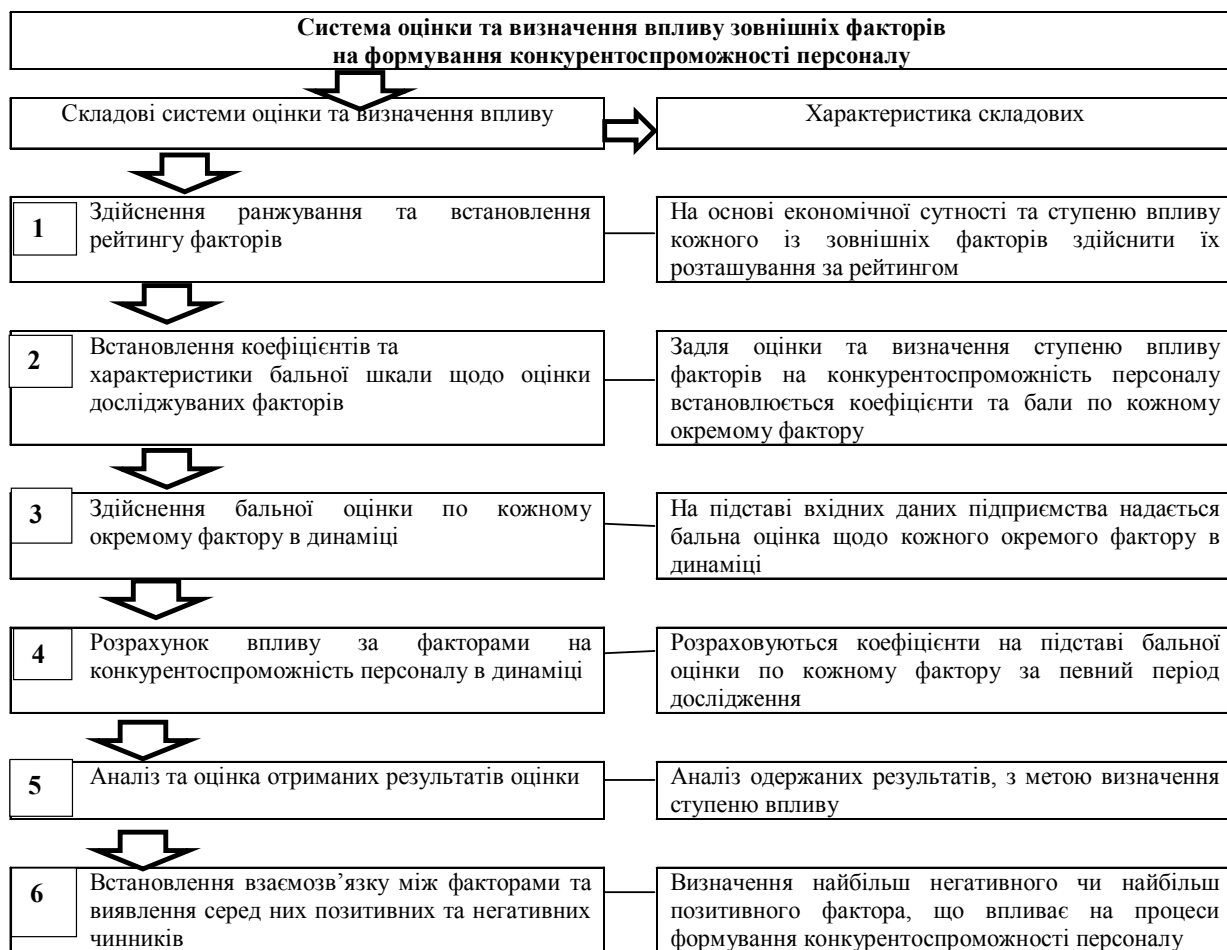


Рис. 1. Запропонована структурно-логічна схема оцінки факторів, що впливають на процеси формування конкурентоспроможності персоналу

Як свідчать дані рис. 1, запропонована система оцінки факторів складається із шести складових частин. Зазначена схема є певною комплексною системою, яка надає змогу не тільки оцінити стан того чи іншого фактору, але й визначити взаємозв'язок між ними, а також ступінь впливу кожного із них.

За зазначених умов слід здійснити оцінку та визначити ступінь впливу факторів, які формують конкурентоспроможність персоналу досліджуваних підприємств галузі машинобудування Вінницької області. З метою встановлення взаємозв'язку між факторами нами пропонується їх оцінка на зовнішньому рівні – макроекономічному.

Процес оцінки необхідно розпочинати з їх ранжування та розташування за рейтингом на основі теоретичного узагальнення кожного з них. З цією метою необхідно дослідити економічну сутність та ступінь впливу кожного із факторів на макроекономічному рівні.

До зовнішніх (макроекономічних) факторів формування конкурентоспроможності персоналу нами віднесено: соціально-економічні умови розвитку країни, регіону та області; демографічну ситуацію в країні, регіоні та області; державну політику у сфері трудових відносин; розвиток освіти, науки та техніки; попит та пропозицію робочої сили на ринку праці.

Надати оцінку державному регулюванню у сфері праці України достатньо складно, оскільки, як зазначалось, необхідно визначити ефективність заходів, що реалізує держава. Відповідно до соціального опитування, в Україні достатньо низький рівень легітимності влади, а отже і оцінка ефективності її діяльності серед населення є дуже низькою. Зазначимо, що реформи, проведені у сфері праці за останні роки також не мали успішної реалізації, підтримки серед населення України та позитивних наслідків. Нелегітимність влади підтверджує і факт постійно зростаючої кількості незайнятого та непрацевдатного населення, невідповідність споживчого кошика до мінімальної заробітної плати зокрема.

Таким чином, державне регулювання у сфері трудових відносин обумовлює зайнятість населення, рівень його освіченості, умови праці в контексті її оплати і охорони та, на цій основі, є вагомим чинником

формування конкурентоспроможності як кожного окремого працівника, так і персоналу підприємства, в цілому. Зазначений фактор серед інших зовнішніх факторів у рейтингу можна поставити на перше місце. На наш погляд, державне регулювання у сфері праці, як фактор формування конкурентоспроможності, є верхньою ланкою в ієрархічній факторності, оскільки регламентує та забезпечує ефективне функціонування більшості вказаних нами факторів.

Суспільні потреби та інтереси потребують впровадження і розробки нових технологій на основі сучасної науки, техніки та освіти, формують попит та пропозицію на ринку праці, які обумовлено наступним фактором впливу на формування конкурентоспроможності персоналу. Вплив даного фактору в кожній окремій місцевості, на різних підприємствах відмінний. Зазначений чинник, на нашу думку, спонукає до виникнення в цілому конкурентної боротьби між персоналом, оскільки саме він формує потребу в тій чи іншій спеціальності, вимоги до працівників. Нами пропонується друге місце в рейтингу щодо ступеню впливу серед інших факторів при формуванні конкурентоспроможності персоналу, такому фактору, як попиту та пропозиції на ринку праці.

Соціально-економічні умови розвитку області, регіону і країни, в цілому, визначають суспільні потреби та інтереси, а також напрямки розвитку економіки. Даний фактор координує особисті потреби та інтереси людей на підставі відповідних засобів державного та регіонального регулювання.

Оцінку соціально-економічних умов розвитку області, на наш погляд, необхідно здійснювати у напрямках її основних параметрів: ВВП у розрахунку на одну особу; доходи населення; обсяги інвестицій на одну особу; обсяги (млн. дол. США) експорту та імпорту. Оцінка зазначених параметрів можлива із застосуванням різноманітних методів та підходів що є складними та кропіткими, як і сама соціально-економічна система. Однак, загальна оцінка заданих параметрів, що має здійснюватись економічним відділом підприємств, на нашу думку, має бути доступною, зрозумілою та наочною. Кількісні методи оцінки, як зазначалось, що були впроваджені та здобули широкого застосування в діяльності західних американських компаній, цілком відповідають заданим параметрам.

Застосування графічної шкали оцінок та біхевіористичної шкали, як одних із видів кількісної оцінки оптимально підходять для оцінки соціально-економічного розвитку області, Вінницької зокрема (рис. 2).

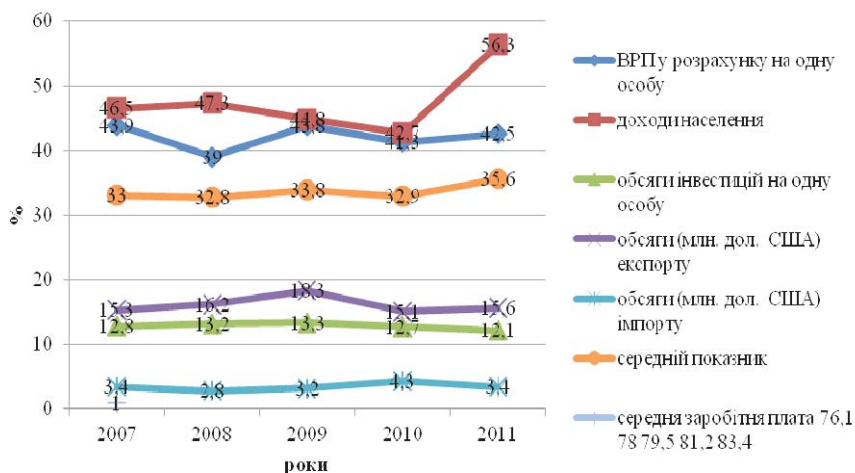


Рис. 2. Оцінка соціально-економічного розвитку Вінницької області

Валовий регіональний продукт Вінницької області слід оцінити у відповідності до інших областей України. Так, у 2007 році найбільший регіональний продукт у розрахунку на одну особу спостерігається у Дніпропетровській області – 20868,0 грн. Регіональний продукт на одну особу Вінницької області складає 43,9 %. Для зазначеного фактору встановлено третє місце в рейтингу досліджуваних факторів.

Удосконалення науки, освіти та техніки в країні є достатньо вагомим зовнішнім фактором впливу на процес формування конкурентоспроможності персоналу. Недостатня освіченість, наукова необґрунтованість та технологічна застарілість в певній галузі надають конкурентні переваги для окремого суб'єкта ринку, який має необхідну систему знань опановану ним особисто чи за межами цієї країни. Потреби суспільства та умови розвитку бізнесових структур спонукають до розробки нових видів товарів та послуг на основі революційних і ефективних технологій, що з одного боку, потребує опанування наукових та технічних новачків, з іншого – породжує конкурентоспроможність персоналу. Для зазначеного фактору встановлено четверте місце в рейтингу зовнішніх факторів.

Неможливо не виокремити вплив на формування конкурентоспроможності персоналу такого чинника зовнішнього середовища, як демографічна ситуація. Демографія визначає склад та характер людського капіталу, його розподіл за галузями господарства в областях, державі та на цій основі формує конкурентні переваги працівника. За зазначених умов фактору демографічної ситуації визначено п'яте місце у рейтингу в запропонованій системі оцінки.

Дослідження сутності факторів зовнішнього – макроекономічного рівня у процесі формування конкурентоспроможності персоналу дозволяють здійснити їх ранжування та розташування за рейтингом.

Таким чином, нами сформовано певною мірою ієрархічну факторність на підставі їх взаємодії в рейтингу при формуванні конкурентоспроможності персоналу як в цілому, так і кожного окремого підприємства.

Ступінь впливу кожного із факторів можливо оцінити загалом, однак їх загальну оцінку необхідно здійснити з урахуванням даних конкретного підприємства. Вплив одного і того ж зовнішнього фактора на різних підприємствах буде різним, що пояснюється виробничо-технічними особливостями та ефективністю систем їх управління.

Відповідно до встановленого рейтингу факторів визначено коефіцієнти, що будуть використані при оцінці ступеню впливу на формування конкурентоспроможності персоналу досліджуваних підприємств. Оцінка від 1 до 5 балів характеризує стан кожного фактору від незадовільного (найгіршого) до відмінного (найкращого). Наближення коефіцієнта до нуля визначатиме найбільший негативний вплив окремого фактору. Аналогічно, наближення значення коефіцієнту окремого фактору до одиниці та вище – максимальний позитивний вплив на процес формування конкурентоспроможності персоналу.

Використання бальної оцінки факторів дозволяє дослідити їх вплив на формування конкурентоспроможності персоналу різних машинобудівних підприємств. Відповідно до запропонованого механізму оцінки нами визначено зовнішні фактори, які впливали на процеси формування конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств Вінницької області у 2011 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка впливу зовнішніх (макроекономічних) факторів на формування конкурентоспроможності персоналу підприємств

Підприємства	ПАТ «Барський машинобудівний завод»		ПАТ «Маяк»		ПАТ «Ямпільський приладобудівний завод»		ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»		ПАТ «Вінницький інструментальний завод»	
	Бальна оцінка	Коефіцієнт	Бальна оцінка	Коефіцієнт	Бальна оцінка	Коефіцієнт	Бальна оцінка	Коефіцієнт	Бальна оцінка	Коефіцієнт
Фактори										
Державна політика у сфері трудових відносин	2	0,6	2	0,6	2	0,6	2	0,6	2	0,6
Попит та пропозиція на робочу силу на ринку праці	2	0,5	3	0,75	1	0,25	2	0,5	3	0,75
Соціально-економічні умови розвитку країни, регіону, області	1	0,2	3	0,6	1	0,2	2	0,4	3	0,6
Розвиток освіти, науки та техніки	3	0,45	4	0,6	2	0,3	3	0,45	4	0,6
Демографічна ситуація в регіоні	3	0,3	3	0,3	2	0,2	3	0,3	3	0,3

Характеристика та бальна оцінка зовнішніх факторів, які впливають на процеси формування конкурентоспроможності персоналу на досліджуваних машинобудівних підприємствах Вінницької області, є переважно різною.

Найбільш позитивно щодо формування конкурентоспроможності персоналу ПАТ «Маяк» та ПАТ «Вінницький інструментальний завод» вплинули попит та пропозиція на робочу силу, що пояснюється розташуванням даних бізнесових структур безпосередньо в м. Вінниця. Значення коефіцієнта фактору розвитку освіти, науки та техніки на вказаних підприємствах свідчать про достатньо високий, порівняно із іншими підприємствами, науково-технічний розвиток, кваліфікацію персоналу тощо.

На наш погляд, достатньо вагомим у процесі наукового дослідження є динаміка зовнішніх факторів у різні періоди часу на підприємствах (табл. 2).

Динаміка впливу зовнішніх факторів на формування конкурентоспроможності персоналу

Підприємства	ПАТ «Барський машинобудівний завод»			ПАТ «Маяк»			ПАТ «Ямпільський приладобудівний завод»			ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»			ПАТ «Вінницький інструментальний завод»		
	Темп приросту, %			Темп приросту, %			Темп приросту, %			Темп приросту, %			Темп приросту, %		
	2011 рік / 2008 року	2011 рік / 2009 року	2011 рік / 2010 року	2011 рік / 2008 року	2011 рік / 2009 року	2011 рік / 2010 року	2011 рік / 2008 року	2011 рік / 2009 року	2011 рік / 2010 року	2011 рік / 2008 року	2011 рік / 2009 року	2011 рік / 2010 року	2011 рік / 2008 року	2011 рік / 2009 року	2011 рік / 2010 року
Державна політика у сфері трудових відносин	-50,0	-33,3	0,0	-50,0	-33,3	0,0	-50,0	-33,3	0,0	-50,0	-33,3	0,0	-50,0	-33,3	0,0
Попит та пропозиція на робочу силу на ринку праці	-50,0	-50,0	0,0	-75,0	0,0	0,0	-50,0	-50,0	0,0	-33,3	0,0	0,0	-75,0	0,0	0,0
Соціально-економічні умови розвитку країни, регіону, області	-50,0	-50,0	0,0	-25,0	0,0	0,0	-50,0	-50,0	0,0	-33,0	0,0	0,0	-25,0	0,0	0,0
Розвиток освіти, науки та техніки	-25,0	0,0	0,0	+33,3	+33,3	0,0	-33,3	0,0	0,0	-25,0	0,0	+50,0	+33,3	+33,3	0,0
Демографічна ситуація в регіоні	-25,0	0,0	0,0	-25,0	-25,0	0,0	-33,3	-33,3	0,0	-25,0	0,0	0,0	-25,0	-25,0	0,0

За період з 2008 по 2011 роки вплив фактора державної політики у сфері трудових відносин на процес формування конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств Вінницької області суттєво змінився. Аналогічно до 2011 року, за всі аналізовані періоди його значення залишається однаковим для всіх досліджуваних підприємств. Дана зміна значення коефіцієнту за аналізований період свідчить про суттєве зниження ефективності державної політики у сфері трудових відносин та збільшення його негативного впливу на формування конкурентоспроможності персонал досліджуваних підприємств.

Соціально-економічні умови розвитку мають тенденцію до змін. У 2008 році, порівняно із 2011 роком соціально-економічні умови розвитку місцевості, де розташовані підприємства мали суттєвий позитивний вплив на формування конкурентоспроможності персоналу бізнесових структур.

Стан розвитку освіти, науки та техніки за аналізований період є нестабільним. Відповідно, вплив даного фактору є також нестабільним, зміна значення його коефіцієнтів коливається від (- 33 %) до (+55 %). Система освіти, науки та техніки в Україні за останні роки переживає процеси реформування, які можуть впливати як негативно, так і позитивно.

Демографічна ситуація як в Україні, так і у Вінницькій області, зокрема, як зазначалось, знаходиться в стані стрімкого спаду.

Встановлена на підставі рейтингу ієрархічна факторність та взаємодія зовнішніх факторів формування конкурентоспроможності персоналу дозволяє розрахувати індекс зовнішніх факторів:

$$F_z = F_1 \times x_1 + F_2 \times x_2 + F_3 \times x_3 + F_4 \times x_4 + F_5 \times x_5, \quad (1)$$

де F_z – індекс зовнішніх факторів на формування конкурентоспроможності персоналу;
 F_1, F_2, F_3, F_4, F_5 – коефіцієнти, що характеризують вплив кожного фактору на формування конкурентоспроможності персоналу;

x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 – бальна оцінка факторів.

Таким чином, слід розрахувати індекс зовнішніх факторів на формування конкурентоспроможності персоналу за 2011 рік за всіма досліджуваними підприємствами, а також на підставі даних можемо розрахувати зазначений індекс за аналізовані роки та середній показник зокрема:

$$F_{zs} = \frac{F_{z1} + F_{z2} + \dots + F_{zT}}{T}, \quad (2)$$

де F_{zs} – середній індекс зовнішніх факторів на формування конкурентоспроможності персоналу;
 $F_{z1} + F_{z2} + \dots + F_{zT}$ – індекс зовнішніх факторів за певний рік;
 T – кількість досліджуваних років.

Розрахунок індексів, а також їх середнього значення за зовнішніми факторами, що впливають на конкурентоспроможність персоналу машинобудівних підприємств, дозволяють визначити ступінь впливу кожного з них (рис. 3).

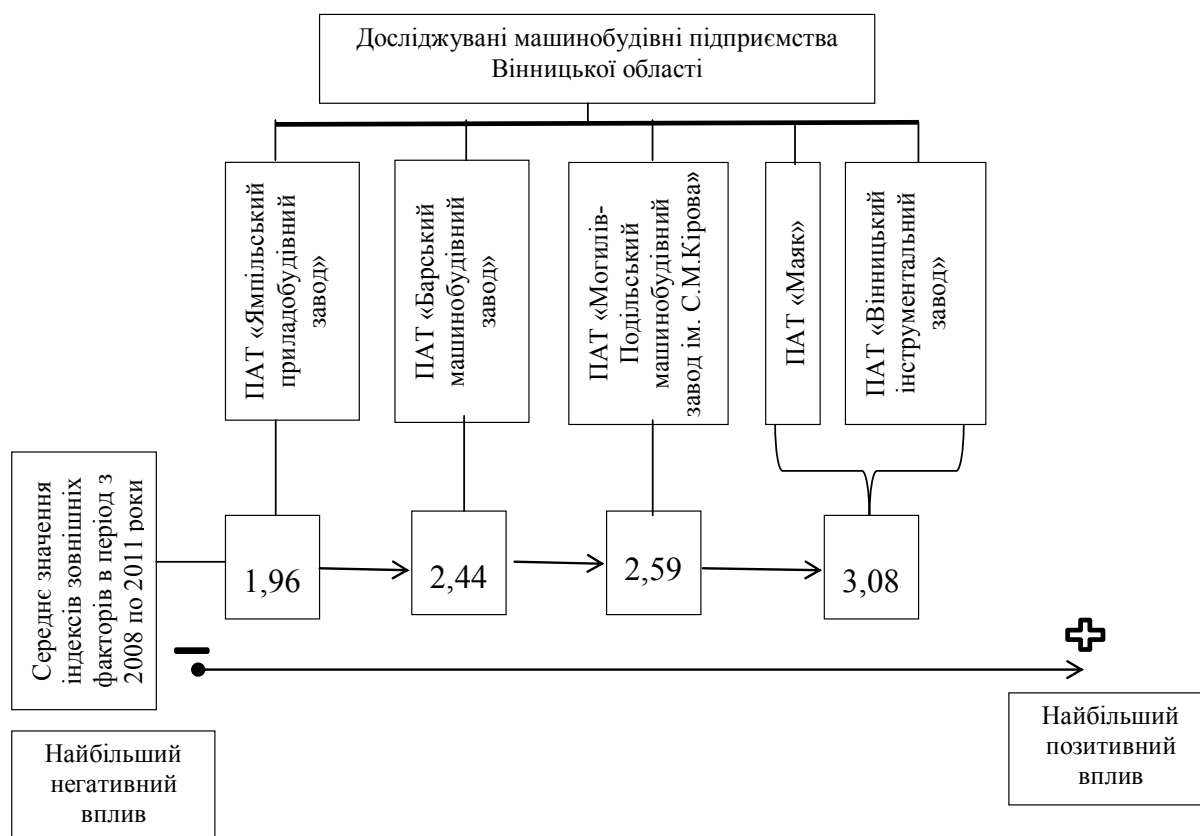


Рис. 3. Вплив зовнішніх факторів на процеси формування конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств Вінницької області

Одержані як позитивні, так і негативні результати впливу зовнішніх факторів можливо пояснити різними організаційними структурами, особливостями виробництва, а також ефективністю систем управління досліджуваних підприємств.

Висновки. Таким чином, запровадження тих чи інших заходів на рівні підприємства посилює вплив зовнішніх факторів впливу на формування конкурентоспроможності персоналу.

Дослідження факторів, що мають вплив на процеси формування конкурентоспроможності персоналу дозволяють дійти висновків щодо неефективності систем управління машинобудівних підприємств Вінницької області. За зазначених умов наступним етапом наукового дослідження слід узагальнити внутрішні (на рівні підприємства) та внутрішні (на рівні працівника – особистісні) фактори впливу на підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств.

Література

1. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / [В.М. Данюк, В.М. Петюк, С.О. Цимбалюк та ін.]; за заг. Ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – [2-е вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 330.
2. Глевацька Н.М. Стратегія забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили на підприємстві / Н.М. Глевацька // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 25–30.
3. Подсмашна І.М. Напрями підвищення конкурентоспроможності персоналу в сучасних умовах / І.М. Подсмашна // Економіка крима. – 2008. – № 23. – С. 70–72.
4. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин : монографія / [Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор та ін.] / Ін-т економіки. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 310 с.
5. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин : монографія / [Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор та ін.] / НАН України, Ін-т економіки. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – С. 31.
6. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2005. – Вып. 97. – С. 94–101.

7. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання / Семикіна М.В. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с.
8. Колот А. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник] / А.М Колот, О.О. Герасименко. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
9. <http://smida.gov.ua>

References

1. Danyuk V. M. Management of the personnel: Textbook. the 2nd issue, unchanged / Danyuk V. M., Petyuk V.M., Tsimbalyuk S.O. etc.; Red. VM Danyuka, VM Petyuha. – K: Kyiv National Economic University, 2006. – P. 33
2. Glevatska N.M. The strategy of growth of the competitiveness of the labor force at the enterprise // Management of human resources: problems of theory and practice. – K: Kyiv National Economic University, 2005. – P. 25-30
3. Podsmashna I.M. Improvement of the competitiveness of the staff in the modern world // Economy of Crimea. – 2008. – № 23. – P.70-72
4. Boginya D.P. The competitiveness of the labor force in the system of industrial relations: Monography/ D.P. Boginya, G.T. Kulikov, L.S. Lisogor etc.; NAS, Institute of Economics. – K: Institute of Economics of NAS of Ukraine, 2003. – С. 31.
5. Motivational mechanism of competitiveness of the labor. Labour economics and social sphere: Collection of scientific works. – K: Institute of Economics of NAS of Ukraine, 2002. – the 2nd issue. – P.15.
6. Slavgorodska O.Yu., Scherbak V.G. Classification of the competitive advantages of the personnel of the enterprise // Scientific works of Donetsk National Technical University. Series: Economic. – 2005. – the 97 th issue. – P. 94-101.
7. Semiklna M.V. Motivation of the competitiveness of the labor: theory and practice of regulation. – Kirovograd: PIC, 2003. – 426 p.
8. Kolot A. M. / Motivation of the staff: Textbook. – K: Kyiv National Economic University, 2002. – 337 p.
9. <http://smida.gov.ua>

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р. Надрукована/Printed : 21.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК 65.014.1:330.111.66

Н.О. СІМЧЕНКО

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СУЧАСНІ КОНЦЕПТИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджено теоретичні концепції, що утворюють системне уявлення про розвиток теорії соціального капіталу в економічній науці. Обґрунтовано значимість дослідження структури соціального капіталу та її впливу на ступінь довіри представників бізнесу до органів влади.

Ключові слова: соціальний капітал, теорія соціального капіталу, структура соціального капіталу, соціальні мережі.

N. SIMCHENKO

National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

FRAMEWORK OF THE SOCIAL CAPITAL THEORY

The modern aspects of development of the social capital theory are analyzed in this work. The processes of the corporatocracy in the former countries of Soviet Union cause the development of informal social connections between the economic agents. Furthermore the dominating of informal networks leads to the development of such informal institutions as corruption, 'double' standards of business, the lack of transparency of laws etc. The analysis of different theoretical concepts allowed making the conclusion about the interrelations between the structure of social capital and the level of business' trust to the authorities. Moreover the role of social networks is underlined by author in this article to understand better the real social-economic processes in Ukraine.

Keywords: social capital, theory of social capital, structure of social capital, social networks.

Вступ

Формування та розвиток соціально-економічної системи в Україні характеризується складними за своїм змістом соціально-економічними трансформаціями, які чинять неоднозначний вплив на розбудову демократичного діалогу між суспільством, бізнесом та державою. Домінуючі тенденції розвитку сучасного суспільства в Україні за критично важливими соціально-економічними показниками суттєво відрізняються від аналогічних у розвинених країнах світу, що засвідчує про необхідність докорінної перебудови усталеного формату соціально-економічних взаємодій між органами влади та інтересами бізнесу. В умовах посилення ролі корпоратократії у процесі формування персоніфікованого класу власників у пострадянських країнах [1] важливого значення набуває структура соціальних відносин і зв'язків між акторами, що характеризує особливості соціального капіталу та його типів. Зростання інтересу науковців та представників підприємницьких мереж до структури соціального капіталу відображає як загальний рівень орієнтованості колективних інтересів бізнесу у взаємодії з владою, так і ступінь довіри суспільства до рішень органів влади на різних рівнях економічної системи.

Очевидною формою прояву соціального капіталу в країнах пострадянського простору є домінування закритих соціальних мереж [2], що включають представників влади та бізнесу. Існування таких мереж чинить значний вплив на прискорений розвиток неформальних інститутів в суспільстві, серед яких варто виділити загрозливі форми корупції, «непрозорість» законодавчих норм, «подвійні» стандарти ведення бізнесу, зменшення довіри переважної більшості населення до органів державної влади тощо. Незважаючи на існування значної кількості наукових робіт концептуального характеру з питань розвитку теорії соціального капіталу [3–7], вельми важливими залишаються аспекти формування системного сприйняття базових концептів даної теорії на тлі загострення соціально-економічних протиріч, якими супроводжується розвиток сучасної соціальної парадигми.

Метою статті є обґрунтування базових концептів розвитку теорії соціального капіталу з урахуванням сучасних тенденцій розвитку суспільства.

Існуючі тенденції розвитку цивілізаційного суспільства актуалізують проблему досягнення збалансованості розвитку соціуму, зокрема підвищення якості життя працюючих, забезпечення узгодженості цілей акторів з інтересами персоналу, власників, споживачів, партнерів, органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських об'єднань. Ці питання стають предметом дослідження соціального капіталу як результату здійснення соціальних відносин (зв'язків) у динаміці. Відзначимо, що наповнення категорії соціального капіталу новим якісним змістом уможливилося з урахуванням особливостей домінуючої соціальної парадигми.

Таблиця 1

Теоретичні концепції, що утворюють системне уявлення про розвиток теорії соціального капіталу економічних систем

Теоретичні концепції	Характерні риси	Внесок у розвиток концепції соціального капіталу
1	2	3
<i>Теорія людського капіталу</i> (А. Сміт, С. Струмілін, Г. Беккер, Я. Мінсер, Т. Шульц)	Теорія людського капіталу досліджує залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок та природних здібностей людей. Доходи людей є закономірним підсумком раніше прийнятих рішень. Тобто людина, приймаючи те чи інше рішення, може безпосередньо впливати на розмір своїх майбутніх доходів	Теорія людського капіталу пов'язана з розвитком концепції капіталу. Ще за часів зародження капіталістичних відносин у роботах класиків політичної економії при визначенні змісту поняття "капітал" зустрічаються спроби віднести до нього саму людину або її здібності.
<i>Концепція соціального інституціоналізму</i> (А. Берні, Т. Веблен, Г. Мінз, Ф. Перру, Ж. Фурастьє, Дж. Ходжсон)	Інститут як система усталених та загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії. Норми та правила інтеріорізуються в уподобання та реплікуються у поведінку індивіда. У результаті цього умовна поведінка підпорядковується певним нормам та набуває нормативного значення, якщо люди сприймають звичай як морально-добросовісні норми.	Розвиток соціально орієнтованого управління діяльністю підприємств значною мірою визначається такими внутрішніми соціальними інститутами, як: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне пенсійне забезпечення, соціальна справедливність, корпоративна культура, структура власності, інтелектуальний капітал, соціальне партнерство.
<i>Теорія соціального простору</i> (П. Бурдьє)	Сукупність усіх соціальних відносин не є чимось аморфним і однорідним, а надлене певною структурою. Дана обставина знайшла відображення в концепті «поле», що розуміється як відносно замкнена та автономна підсистема соціальних відносин, яка функціонує незалежно від зовнішніх примусів.	Соціальний простір багатовимірний, структурується на основі розподілу різних видів капіталів (економічного, культурного, символічного), що виступають як інструменти та цілі боротьби всередині простору. Соціальний капітал — поняття, введене П. Бурдьє у статті «Форми капіталу» (1983 р.) для позначення соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигод.
<i>Теорія мереж</i> (С. Вассерман, Р. Кохен, М. Ньюман, К. Фауст)	Дослідження асиметричних відносин між дискретними об'єктами за допомогою вивчення графіків. Застосування теорії включає логістичні мережі, Інтернет, генно-регуляторні, метаболічні, соціальні, епістемологічні та інші мережі.	Соціальні мережі вивчають структуру взаємовідносин між соціальними суб'єктами - індивідами, групами, організаціями, державою та ін. Аналіз соціальних мереж є важливою складовою дослідження структури соціального капіталу економічної системи.
<i>Концепція етатизму</i> (З. Йоніс, Дж. Кук, О. Ок'яр, М. Ротбард, Ф. Хайек, З. Херслаг).	Базується на ідеології, що абсолютизує роль держави в суспільстві і пропагує максимальне підпорядкування інтересів особистостей і груп інтересам держави, а також активне втручання держави в усі сфери громадського та приватного життя. Згідно концепції етатизму держава розглядається як інститут найвищого рівня, який стоїть над усіма іншими інститутами.	Держава може сприяти розвитку чи то руйнуванню соціального капіталу. Для розвитку соціального капіталу необхідні формальні інститути. В цьому випадку соціальний капітал вимірюється нормами взаємодії, підтримуваними соціалізацією та санкціями, тобто довірою державним інститутам.
<i>Концепція економіки знань</i> (Д. Белл, П. Дракер, Н. Ікуджіро, Дж. Квін, А. Гоффлер, Т. Хіротакі)	Створення, розповсюдження та використання знань для забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможності. Усі сфери матеріального та нематеріального виробництва розвиваються на основі динамічного прирощення та оновлення знань.	Змінення характеру людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності. У структурі виробленої продукції підприємств зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової.

Продовження табл. 1

1	2	3
<i>Концепція корпоративної соціальної відповідальності</i> (Г. Боуен, К. Девіс, А. Керолл, Дж. МакГур, С. Сеті)	Соціальна відповідальність передбачає реалізацію корпоративної поведінки на рівні, який би відповідав превалюючим соціальним нормам, цінностям та очікуванням суспільства.	Управління діяльністю підприємства на засадах принципів соціальної відповідальності. Впровадження соціальних програм в економічній, соціальній та екологічній сферах діяльності підприємства у напрямку підвищення рівня ділової репутації підприємства та зростання прибутковості
<i>Концепція корпоративної соціальної сумлінності</i> (С. Вартік, Д. Вуд, Ф. Кохрен, С. Сеті)	Інтеграція поняття моральної коректності у дії та політику, що реалізуються. Критерієм «моральної коректності» є відображення відповідальності в «етичній культурі» конкретного суспільства	Дотримання підприємствами у своїй діяльності морально-етичних принципів у взаємовідносинах із заінтересованими сторонами.
<i>Концепція корпоративного егоїзму</i> (М. Фрідман)	Соціальна відповідальність бізнесу полягає в тому, щоб використовувати свої ресурси та скеровувати свою діяльність на збільшення прибутку згідно з правилами гри, тобто в рамках відкритої та вільної конкуренції без шахрайства.	В системі приватної власності менеджери підприємства несуть безпосередню відповідальність перед роботодавцями. Ця відповідальність полягає в тому, щоб вести бізнес у відповідності з очікуваннями власників щодо збільшення доходів за умов адаптації до базових норм суспільства.
<i>Концепція корпоративного альтруїзму</i> (Комітет з економічного розвитку США, ПРООН)	Корпорації зобов'язані вносити значний внесок в підвищення якості життя населення шляхом реалізації відповідної корпоративної соціальної політики.	Соціально орієнтоване управління діяльністю підприємств спрямоване на підвищення якості життя персоналу, споживачів, задоволення очікувань власників, держави, місцевих громад.
<i>Концепція «розумного егоїзму»</i> (Г. Кім, Д. Лама, А. Тоскевіль)	Соціально відповідальний бізнес – це бізнес, в якому витрати на соціальні та філантропічні програми призводять до скорочення поточних прибутків, проте у довгостроковій перспективі створюють сприятливе соціальне оточення та забезпечують стійку прибутковість у майбутньому.	Розвиток соціальної відповідальності дозволяє покращити імідж підприємства, відносини у колективі, залучити нових клієнтів, збільшити обсяги продажу продукції (послуг), що обумовлює зростання ринкових цін на акції корпорації.
<i>Концепція заінтересованих сторін</i> (Е. Фрімен, Т. Дональдсон, Л. Престон, М. Кларксон)	Заінтересовані сторони мають легітимні інтереси у різних аспектах діяльності корпорації, при цьому інтереси всіх заінтересованих сторін володіють власною внутрішньою цінністю.	Відносини підприємства із заінтересованими сторонами є джерелом створення його соціально-економічної цінності, розвиток та підтримання якої трансформуються у ключову компетенцію менеджменту, ключову передумову досягнення сталого розвитку.
<i>Концепція корпоративного громадянства</i> (Г. Боуен, Д. Вуд, К. Давенпорт, Д. Лонгсдон)	Трансформація зобов'язань корпорації у права та зобов'язання корпорації як «гарного громадянина» у процесі розподілу ресурсів на діяльність. Корпоративне громадянство фокусується не на проблемах, що породжуються взаємодією з колом заінтересованих сторін, а на потребах місцевої спільноти.	Розвиток інституту корпоративного громадянства у напрямку реалізації підприємством соціально відповідальної поведінки у суспільстві на добровільних засадах сприятиме підвищенню ділової репутації підприємства у середньо- та довгостроковій перспективі.
<i>Концепція соціального партнерства</i>	Соціальне партнерство як механізм розроблення комплексу узгоджених та багатосторонніх питань між підприємствами, представниками працюючих та уряду з метою вирішення соціально-економічних проблем шляхом знаходження компромісів.	Взаємодія підприємств з колом заінтересованих осіб на засадах соціального партнерства є необхідною передумовою для забезпечення добросовісної ділової практики стосовно споживачів, конкурентів, держави та бізнес-партнерів підприємства

Домінуюча соціальна парадигма обумовлює цілі індивідів та прошарків населення, їх сподівання та очікування, що визначають майбутнє. Вона є основою для інтерпретації та вирішення конкретних соціальних проблем, розробки законодавства, що у сукупності утворює базис сучасних суспільних відносин. Кожна парадигма характеризується сукупністю відповідних параметрів. При цьому певне цивілізаційне суспільство має свою домінуючу соціальну парадигму, яка включає цінності, вірування, суспільні інститути, традиції та інші параметри. До ключових ознак соціальної парадигми, що панує у розвинених країнах світу, віднесемо такі: забезпечення соціально-інноваційної орієнтації управління економічними процесами; формування системи формальних соціальних інститутів; розвиток механізмів соціального партнерства; дослідження проблем соціального катастрофізму та ін.

В контексті посилення соціальної орієнтації економічних реформ у розвинених країнах світу соціальний капітал виступає у формі норм, правил поведінки, які є загальноприйнятими для всіх господарюючих суб'єктів [2]. При цьому варто звернути увагу на той факт, що соціальний капітал сприймається як деперсоніфікована довіра, що відображає колективні дії господарюючих суб'єктів, які переслідують приватні інтереси не порушуючи при цьому принципу досягнення загальних для них цілей [2]. Такий тип соціального капіталу характеризує, перш за все, передумови формування певного інституційного середовища, в якому значною мірою домінують формальні інститути, а саме – законодавчі норми. Якщо даний тип соціального капіталу є характерним для високорозвинених країн світу, то у так званих країнах з перехідною економікою превалюють локальні групові норми та правила, які нав'язуються зверху привілейованою кастою (механізм корпоратократії) та є фактично обов'язковими для виконання представниками підприємницького середовища. Формування таких закритих соціальних мереж створює значні бар'єри входу та водночас високу ціну виходу з такої мережі. Аналізуючи такий тип соціального капіталу, вельми важливим є розуміння соціально-економічних реалій у системі взаємодій «влада – бізнес – суспільство» в Україні. Підкреслимо, що «закритість» соціальних мереж створює як соціальні небезпеки з точки зору поглиблення соціальної несправедливості в суспільстві та погіршення якості життя населення, так і економічні – втрату довіри бізнесу до влади, що безпосередньо впливатиме на ступінь довіри суспільства до всіх акторів. При цьому втрата довіри з боку суспільства до влади безпосередньо позначатиметься на загостренні економічних проблем в державі, серед яких варто виділити найактуальнішу на сьогодні для України проблему – втрату стратегічно важливих іноземних інвесторів з причини безпрецедентного розвитку неформального інституту – корупції.

Вищезазначені тренди структуризації соціального капіталу еволюціонували на засадах різноманітних теоретичних концепцій, знання яких, з нашої точки зору, є необхідно достатнім для розуміння та оцінки складності різних соціальних взаємовідносин між владою, бізнесом та суспільством. В табл. 1 подано результати ретроспективного огляду теоретичних концепцій, що утворюють системне уявлення про розвиток соціального капіталу економічних систем.

Критичний аналіз представлених концепцій відповідно до з'ясування ролі та значущості соціального капіталу на сучасному етапі розвитку суспільно-економічних відносин дозволяє виявити глибинні закономірності в актуалізації соціальної орієнтованості економічних процесів для різних економічних систем на макро-, мезо- та макрорівнях. Наведені теоретичні концепції розвитку соціального капіталу відбивають напрями реалізації сучасної соціальної парадигми як суспільної домінантної суми ідей та цінностей, що керує людиною та суспільством, конструює їх сприйняття навколишнього середовища. Ці складові за певних умов формують базис сучасного стану економічного устрою суспільства.

Висновки

У процесі дослідження сучасних концептів розвитку теорії соціального капіталу нами відзначено актуальність проблематики розвитку соціального капіталу крізь призму існування соціальних мереж «суспільство-бізнес-влада» та їх впливу на існування економічної системи в цілому. Розрізняючи переважну закритість функціонування соціальних мереж в країнах пострадянського простору, вельми важливим є розуміння наявних трендів структуризації соціального капіталу та їх еволюції на засадах різноманітних теоретичних концепцій, знання яких, з нашої точки зору, є цінним для розуміння та оцінки складності різних соціальних взаємовідносин між владою, бізнесом та суспільством. Подальші дослідження у цій площині варто сфокусувати на розробленні методологічних засад оцінювання впливу соціального капіталу певної економічної системи на економічну ефективність її функціонування в умовах існуючих соціально-економічних обмежень.

Література

1. Титов В.Н. Распределение социального капитала как условие модернизации российского общества / В.Н. Титов // *Общественные науки и современность*. – 2012. – № 5. – С. 89–111.
2. Курбатова М.В. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона / М.В. Курбатова, С.Н. Левина. Е.С. Каган // *Общественные науки и современность*. – 2010. – № 6. – С. 37–49.
3. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // *Экономическая социология*; [пер. М.С. Добряковой; науч. ред. В.В. Радаев]. – 2005. – № 3. – Т. 6. – С. 60–74.
4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // *Общественные науки и*

современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.

5. Бузгалин А.В. Клей, обеспечивающий устойчивость позднего капитализма, или гексоген в его основании? / А.В. Бузгалин // Общественные науки и современность. – 2011. – № 3. – С. 147–161.

6. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? / Ф. Фукуяма // День. – 2006. – № 177. – С. 11–12.

7. Мишенин Е.В. Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания / Е.В. Мишенин, Н.В. Олейник // Механизм регулювання економіки. – 2008. – № 3. Т. 2. – С. 84–91.

References

1. Titov V.N. Raspreделение social'nogo kapitala kak uslovie modernizacii rossijskogo obshhestva / V.N. Titov // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. – 2012. – № 5. – С. 89–111.

2. Kurbatova M.V. Struktura social'nogo kapitala kak faktor institucional'nogo razvitija regiona / M.V. Kurbatova, S.N. Levina. E.S. Kagan // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. – 2010. – № 6. – С. 37–49.

3. Burd'e P. Formy kapitala / P. Burd'e // Jekonomicheskaja sociologija ; [per. M.S. Dobrjakovoj ; nauch. red. V.V. Radaev]. – 2005. – № 3. – Т. 6. – С. 60–74.

4. Koulman Dzh. Kapital social'nyj i chelovecheskij / Dzh. Koulman // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. – 2001. – № 3. – С. 122–139.

5. Buzgalin A.V. Klej, obespechivajushhij ustojchivost' pozdnego kapitalizma, ili geksogen v ego osnovanii? / A.V. Buzgalin // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. – 2011. – № 3. – С. 147–161.

6. Fukujama F. Shho take social'nyj kapital? / F. Fukujama // Den'. – 2006. – № 177. – С. 11–12.

7. Mishenin E.V. Social'nyj kapital: teoreticheskie podhody k formirovaniyu sushhnosti i sodержaniya / E.V. Mishenin, N.V. Olejnik // Mehanizm reguljvannja ekonomiki. – 2008. – № 3. Т. 2. – С. 84–91.

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

УДК 331.5: 332.1 (477)

Ж.В. ДЕРІЙ

Чернігівський державний технологічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто міжрегіональні особливості людського розвитку в Україні, чинники та фактори, що впливають на становлення людського капіталу. На основі діючої методики проведено аналіз людського розвитку у регіональному розрізі та робиться акцент на соціальному вирівнюванні регіонального ландшафту.

Ключові слова: регіон, людський розвиток, асиметрія, людський капітал, методика, соціальний ландшафт.

Z. DERII

Chernihiv State Technology University, Ukraine

THE REGIONAL SPECIFICS OF THE HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE

A complex system of social production interconnections considers human's development as the final goal of the social activity. That's why it's very important emphasizing a regional vector of the human development in Ukraine that should include the reality of the current situation through the analysis of its development. It is important to estimate or to identify the regress or the progress, choose the directions of socio-economic development for a region or a country based on the conducted calculations and analysis of the regional social development indicators.

The article is dedicated to an analyze of the regional human development specifics in Ukraine and to the factors that affect the development of the human capital. In the article, based on the existing methodology, was conducted the analysis of the human development and was emphasized an importance of the social alignment of the regional landscape.

Key words: region, human development, asymmetry, human capital, methodology, social landscape.

Постановка проблеми

Останнім часом в Україні спостерігається загострення проблем регіонального розвитку економічних систем що проявляється у наявності асиметрій. Рівень розвитку окремих регіонів безпосередньо відображається на загальному рівні розвитку економічної системи. Також у сучасних умовах розвитку, що супроводжується дестабілізацією та нарощуванням кризових явищ, роботодавці відчують нестачу кваліфікованої робочої сили та очікують на виникнення кадрових проблем у майбутньому. Наявність кваліфікованих ресурсів праці є одним з головних питань, на яке звертають інвестори при прийнятті рішень щодо розміщення нових чи розширення існуючих об'єктів промисловості, торгівлі та ін. Так само людські ресурси є одним з головних чинників конкурентної боротьби та економічного зростання для регіону, визначаючи його здатність до залучення інвестицій у створення робочих місць, забезпечення утримання та зростання діючих господарюючих суб'єктів.

Складна система взаємозв'язків суспільного виробництва в якості зворотного потоку розглядає людський розвиток, що є кінцевою метою суспільної діяльності. Тому важливо робити акцент на регіональний вектор людського розвитку в Україні, з урахуванням реалій сьогодення через аналіз такого розвитку. На основі розрахунків та аналізу показників регіонального людського розвитку можливо оцінити прогрес чи виявити регрес та обрати напрями політики соціально-економічного розвитку окремого регіону держави.

Аналіз останніх публікацій. Значна низка робіт в Україні та за кордоном присвячена проблемам сталого розвитку, і його складовій – людському розвитку. Переосмислення проблеми формування конкурентоспроможності регіонів на засадах людського розвитку, здійснюється в умовах складних трансформаційних процесів та модернізації економіки України які відбуваються за наявних асиметрій у регіональному розвитку. Науковими працями, що ввійшли в основу дослідження регіональних процесів є роботи О. Алімова, М. Бутка, С. Дорогунцова, В. Захарченка, Н. Кухарської, Е. Лібанової, Т. Пепи, В. Пили, М. Фащевського, Л. Чернюк та інших вчених-економістів.

Питанням асиметрії регіонального становлення присвячено праці І. Вахович, Н. Божидарнік, І. Лакатош, В. Клочкова, О. Табалової, В. Чужикова та ін. Методологічні питання людського розвитку, відтворення та використання людських ресурсів, позиціонування людини як головного чинника сучасного розвитку досліджують такі провідні вчені, як В. Антонюк, С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, В. Геєць, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанова, Н. Ушенко. Проте, незважаючи на значну кількість наукових доробок стосовно формування ефективної регіональної політики на засадах людського розвитку, все ще актуальними залишаються питання вирішення протиріч між існуючим та бажаним станом соціально-економічного розвитку у регіонах України.

Мета статті полягає у виявленні асиметрій та особливостей сучасного людського розвитку у регіональному аспекті.

Виклад основного матеріалу. Комплексний розвиток України та її регіонів передбачає різносторонній, всебічний, пропорційно взаємопов'язаний розвиток усіх галузей господарства, що в свою чергу забезпечить швидкі темпи зростання продуктивних сил і підвищення ефективності виробництва. А саме суспільний поділ праці, його рівень і характер, які притаманні економічній системі, зумовлюють можливості комплексного економічного зростання через дію механізмів законів ринку.

В даний час в Україні спостерігається різкий контраст між соціально-економічним становищем окремих регіонів країни. У останній час ці диспропорції тільки поглибилися, а соціальні питання набувають подальшого загострення. Зі здобуттям незалежності у 90-і роки регіони держави отримали різні стартові економічні та соціальні умови. Низка кризових періодів, що мала після цього місце, лише поглибила вже наявний дисбаланс [2]. Різні рівні господарського розвитку регіонів спричинені економічними, соціальними та іншими чинниками. Економічне зростання регіону визначається рядом факторів як то: кількість та якість природних ресурсів, кількість та якість ресурсів праці, обсяг основного капіталу, технології, тобто це так звані фактори пропозиції. Крім того при визначенні факторів регіонального зростання треба враховувати фактори попиту та фактори розподілу. Якісною характеристикою такого розвитку на сьогодні є пропорційність у людській діяльності, динамічна рівновага між ресурсами, що створює підвалини для максимально ефективного використання ресурсів праці зокрема.

Проте зараз існують нерівності соціального розвитку країни, які зумовлюються рядом чинників факторів, які можна об'єднати в окремі групи: середовищем і умовами життєдіяльності функціональних територіальних спільнот різних масштабів, у тому числі природно-кліматичними та екологічними умовами; етнічно-національним і релігійно-конфесійним складом; рівнем урбанізації та характером систем розселення; спеціалізацією, диверсифікованістю та рівнем експортоорієнтованості територіальних господарських систем, структурою і масштабами офіційної й «тіньової» зайнятості, а також внутрішньо- й міждержавними трудовими міграціями населення; рівнем його доходів, часткою в них заробітної плати і соціальних виплат; масштабами маргіналізації, асоціальною поведінкою та поширеністю шкідливих звичок; медико-демографічними, в тому числі місцем проживання в певному природно-географічному середовищі, статевовіковою структурою населення; рівнем його природного відтворення; обсягами і динамікою захворюваності на соціально небезпечні патології в різних кліматичних умовах, що скорочують тривалість економічно й суспільно активного життя, а також загрожують принаймні простому відтворенню територіальних спільнот; цільовими кількісно-якісними параметрами функціонування й розвитку конкретної територіальної мезо- та макросистеми і системи міського й сільського розселення, що визначають певну ефективність соціального забезпечення та захисту населення, зокрема через зміст і механізми реалізації законодавчо гарантованих прав особи й громадянина на працю, на забезпечення пенсійне, по непрацездатності, підходи до формування територіальних систем матеріально-побутової і соціально-культурної інфраструктури [13].

Регіональний розвиток – складний процес, що впливає на зростання економіки держави, поліпшення рівня життя населення під впливом як позитивних, так і негативних факторів. Визначають 3 типи регіонального розвитку:

- асиметричний або дисгармонійний – тип регіонального розвитку за визначений період, під час якого регіони, що мають відносну перевагу з того чи іншого показника на початок періоду, в подальшому її нарощуватимуть, а регіони, що мають відносно відставання, його збільшуватимуть на відміну від симетричного;
- гармонійний (симетричний) – тип регіонального розвитку, за якого розрив у рівнях регіональних показників скорочується;
- при нейтральному типі розвитку співвідношення показників протягом періоду залишається незмінним [6].

Тобто існування асиметрії ускладнює проведення єдиної регіональної політики соціально-економічної модернізації економіки як у регіонах, так і в державі в цілому.

Регіональний розвиток впливає на стан соціального ландшафту, під яким ми розуміємо стійку сформовану систему соціальних відносин на рівні конкретного регіону. Структура соціального ландшафту, його компоненти та конфігурація визначаються встановленими міжрегіональними та внутрішньо регіональними зв'язками які мають специфіку у кожному регіоні країни. Трансформація соціального ландшафту передбачає встановлення на регіональному рівні нових соціальних відносин які відповідають викликам сучасного глобалізованого світу. У системі соціального ландшафту регіону виникає складна система взаємозв'язків та взаємодій, що ілюструють сучасні процеси, проте регіони нашої держави є неоднорідними за своїм розвитком, відрізняються вони і за ступенем людського розвитку, що також свідчить про наявність соціальної асиметрії регіонального ландшафту.

Складовою ресурсного потенціалу країни та її регіонів є людські ресурси. Тому проблема формування, розвитку та капіталізації трудових ресурсів є складовою розвитку і розміщення продуктивних сил України. Основними складовими, що формують людський потенціал регіону є: демографічна ситуація в конкретному регіоні; стан ринку праці; оплачувана праця найманих працівників; створювана інтелектуальна власність.

Саме людський потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсного забезпечення. Людина не є пасивним об'єктом управління (як найманий працівник, та головний елемент соціального розвитку), саме людина активно розвивається, змінює себе, активно впливає на регіональний розвиток, на прийняття рішень, які можуть впливати на загальний добробут у конкретному регіоні.

Охарактеризувати конкретний регіон з точки зору людського розвитку можна за допомогою таких показників як: чисельність населення у регіоні, статеві-віковий склад, середній вік населення, стаж працюючих, кон'юнктура ринку праці.

З метою оцінки стану людського розвитку та розрахунку відповідного індексу, фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи Національної академії наук за участю фахівців Державної служби статистики України розроблено методика, яка передбачає розрахунок інтегрального індексу людського розвитку.

Індекс регіонального людського розвитку – інтегрований показник, який відображає якість життя людини в конкретному регіоні у порівнянні з іншими регіонами України за оцінками їх демографічного стану, розвитку ринку праці, матеріального добробуту населення, умов його проживання, рівня освіти, стану та охорони здоров'я, соціального середовища, екологічної ситуації, фінансування людського розвитку. Таким чином, це ключовий показник ефективності людського розвитку та діяльності органів державного управління на регіональному рівні. При розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показника, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку [8].

Блок *відтворення населення* враховує такі складові, як сумарний коефіцієнт народжуваності, показник дитячої смертності, значення середньої очікуваної тривалості життя при народженні, ймовірність чоловіків дожити від 20 до 65 років, ймовірність жінок дожити від 20 до 65 років. Даний блок – це ілюстрація демографічного стану окремого регіону, саме демографія є першоосновою людського розвитку та зростання.

У блоку, який показує *соціальне становище*, враховуються показники завдяки яким ми можемо побачити стан суспільства, та побачити проблеми, які притаманні для того чи іншого регіону. Так це можна зробити завдяки інформації щодо коефіцієнту злочинності, кількості хворих із вперше встановленим діагнозом активного туберкульозу, кількості хворих із вперше встановленим діагнозом алкоголізму і алкогольних психозів, розладу психіки та поведінки внаслідок вживання наркотиків та психотропних речовин, кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, коефіцієнту підліткової народжуваності, кількості померлих від самоушкодження.

Оціночний блок *комфортне життя* зокрема включає показники: забезпечення житлом у міських поселеннях, питома вага житла, обладнаного централізованою каналізацією та водовідведенням у сільській місцевості, питома вага житла, обладнаного централізованим газопостачанням або підлоговою електроплитою у сільській місцевості, показник стану навколишнього середовища, планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів, обсяг реалізованих населенню послуг.

Для будь-якої людини є прийнятним використання благ цивілізації, що дозволяють значно економити час, більше відпочивати, оздоровлюватись, займатись туризмом. Крім того, комфортним вважається життя у такому екосередовищі, яке є екологічно безпечним та не робить шкідливого впливу на людину.

Сьогодні під добробутом розуміється ступінь задоволення певних потреб людини. Добробут населення конкретного регіону характеризує забезпеченість населення необхідними матеріальними та духовними благами і залежить від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, виражається рядом показників, що характеризують рівень життя населення.

Тому блок *добробут* побудовано на показниках: рівень бідності за відносним критерієм, питома вага домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість, кількість мінімальних продуктивних кошків, які можна придбати за середньодушовий дохід, ВРП на 1 особу, наявність базового набору товарів тривалого користування.

Блок *гідна праця* є квінтесенцією показників, що дають уявлення про стан регіональних ринків праці, можливості достойної роботи та отриманого пристойного доходу за роботу. Серед таких показників виділено:

рівень зайнятості населення, рівень безробіття, частка працівників, які отримують зарплату менше 1,5 прожиткових мінімумів, частка працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати, рівень охоплення соціальним страхуванням.

Освіта завжди є основою формування людського капіталу, а інвестиції в освіту – джерело майбутнього доходу. В теорії людського капіталу існує думка, що найвища віддача відбувається при вкладенні коштів на перших стадіях навчання: дошкільній, початковій, середній освіті. Освіта відіграє вирішальну роль у розвитку людського капіталу, оскільки попереджає його моральне старіння та стимулює збагачення за рахунок освоєння нових знань, підвищення кваліфікації, умінь відповідно до викликів наукового прогресу. Тому блок *освіта* побудовано за наступними показниками: чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком від 3–5 років, охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку, частка осіб із освітою не нижче «базова вища» серед населення +25, середня тривалість навчання осіб віком 25+, середній бал за результатами ЗНО. Інтегральний індекс регіонального людського розвитку розраховується як сума індексів за всіма шістьма блоками показників:

$$I_r = \sum_{i=1}^6 I_{ir}$$

Таблиця 1

Інтегральний індекс регіонального людського розвитку*

	1. Відтворення населення		2. Соціальне становище		3. Комфортне життя		4. Добробут		5. Гідна праця		6. Освіта		РЛР	
	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	ранг	Індекс	Ранг	Індекс	ранг	Індекс	Ранг
АР Крим	0,7916	12	0,3854	18	0,7574	1	0,5669	14	0,6026	4	0,7927	16	3,8966	6
Вінницька	0,8133	6	0,4849	10	0,4924	23	0,5250	16	0,5211	22	0,8076	11	3,6442	18
Волинська	0,8066	10	0,5426	8	0,5961	7	0,4319	24	0,5098	24	0,7547	23	3,6418	19
Дніпропетровська	0,7521	22	0,3391	25	0,5496	16	0,6438	5	0,6021	5	0,8354	1	3,7222	14
Донецька	0,7118	25	0,3772	20	0,4398	25	0,6602	4	0,6036	3	0,8342	2	3,6268	22
Житомирська	0,7573	20	0,4122	15	0,5336	17	0,4395	22	0,5433	15	0,7586	22	3,4446	25
Закарпатська	0,7940	11	0,5738	6	0,7554	2	0,5217	17	0,6116	2	0,6876	25	3,9441	3
Запорізька	0,7573	21	0,3838	19	0,5182	19	0,7088	1	0,5721	11	0,8080	10	3,7482	11
Івано-Франківська	0,8067	9	0,6660	2	0,5010	22	0,4868	18	0,5381	17	0,7412	24	3,7398	12
Київська	0,8074	8	0,4169	14	0,6128	5	0,6662	3	0,5945	7	0,8185	7	3,9163	4
Кіровоградська	0,7479	23	0,3551	21	0,5598	14	0,4604	21	0,5393	16	0,8027	13	3,4653	24
Луганська	0,7443	24	0,3425	24	0,5244	18	0,6392	6	0,5778	10	0,8112	9	3,6393	20
Львівська	0,8086	7	0,6776	1	0,5809	10	0,4722	19	0,5630	12	0,7891	17	3,8913	7
Миколаївська	0,7583	19	0,3480	22	0,5714	12	0,6274	8	0,5877	9	0,8117	8	3,7045	15
Одеська	0,7648	17	0,3910	17	0,6478	3	0,5982	12	0,6329	1	0,8202	6	3,8549	8
Полтавська	0,8225	4	0,4493	13	0,5941	8	0,6210	10	0,5528	13	0,8045	12	3,8442	9
Рівненська	0,8215	5	0,5781	5	0,5709	13	0,4674	20	0,5241	20	0,7630	20	3,7250	13
Сумська	0,7631	18	0,4538	12	0,5077	21	0,6147	11	0,5157	23	0,8330	3	3,6879	16
Тернопільська	0,8412	1	0,6601	3	0,5573	15	0,4150	25	0,5088	25	0,7743	19	3,7568	10
Харківська	0,7818	13	0,5510	7	0,5919	9	0,6223	9	0,5888	8	0,8300	4	3,9658	2
Херсонська	0,7745	15	0,3470	23	0,6319	4	0,4345	23	0,5519	14	0,7931	15	3,5329	23
Хмельницька	0,8346	2	0,4916	9	0,4748	24	0,5375	15	0,5359	18	0,8018	14	3,6762	17
Черкаська	0,7780	14	0,4718	11	0,5973	6	0,6915	2	0,5290	19	0,8291	5	3,8967	5
Чернівецька	0,8295	3	0,6169	4	0,5807	11	0,5871	13	0,5980	6	0,7588	21	3,9710	1
Чернігівська	0,7685	16	0,4033	16	0,5142	20	0,6337	7	0,5230	21	0,7873	18	3,6301	21

*Джерело [8].

Стислий огляд стану окремих компонентів регіонального людського розвитку України свідчить не тільки про існування значних можливостей його використання, але й про неефективність регіональної політики щодо реалізації та використання цих можливостей. Регіональний індекс людського розвитку (ІЛР) може служити основою для визначення ключових проблем та пріоритетних напрямів розвитку для кожного регіону.

Для таблиці 2 можна відслідкувати зміну позиції регіону у рейтингу людського розвитку. Проте враховуючи елементи методики не завжди відображається реальна ситуація щодо людського становлення та розвитку в Україні. На людський розвиток безперечно впливає економічний стан у регіоні взагалі, а не тільки кількість щеплень, тому постає питання щодо удосконалення методики оцінки людського розвитку в регіональному вимірі.

Наведені дані свідчать про те, що Україна є державою з яскраво вираженими регіональними асиметріями за економічним потенціалом територій, загрозливою є диференціація населення на рівнем доступності матеріальних та духовних благ, неоднорідною є екологічна ситуація за регіонами держави.

Класифікація регіонів за індексом людського розвитку*

Індекс людського розвитку 2005 р.		
Регіони-лідери 1– 5 місця	Регіони основної групи 6– 22 місця	Регіони-аутсайди 23– 27 місця
м. Київ	Полтавська область	Вінницька область
м. Севастополь	Рівненська	Чернівецька
Харківська область	Львівська	Кіровоградська
Закарпатська	АР Крим	Луганська
Хмельницька	Черкаська	Донецька
	Київська	
	Дніпропетровська	
	Івано-Франківська	
	Чернігівська	
	Одеська	
	Тернопільська	
	Миколаївська	
	Волинська	
	Запорізька	
	Житомирська	
	Сумська	
Херсонська		
Індекс людського розвитку 2012 рік		
Регіони-лідери 1– 5 місця	Регіони основної групи 6– 20 місця	Регіони-аутсайди 21– 25 місця
Чернівецька область	АР Крим	Чернігівська область
Харківська	Львівська область	Донецька
Закарпатська	Одеська	Херсонська
Київська	Полтавська	Кіровоградська
Черкаська	Тернопільська	Житомирська
	Запорізька	
	Івано-Франківська	
	Рівненська	
	Дніпропетровська	
	Миколаївська	
	Сумська	
	Хмельницька	
	Вінницька	
	Волинська	
Луганська		

*Джерело [8; 9].

Така асиметричність розвитку породжує тенденції, що є потенційним джерелом економічної, соціальної та політичної нестабільності в країні, стимулює соціальне розшарування та маргіналізацію суспільства. Тому нерівномірність розвитку регіонів, в тому числі людського розвитку, поляризація, асиметрія та територіальна диференціація, потребують розробки заходів щодо усунення розбіжностей шляхом створення тотожних рівнів якості життя населення.

Політика подолання соціальної нерівності повинна вибудовуватись на принципах територіальної справедливості, гармонізації соціуму і природного середовища, економічного зростання, сталого розвитку, удосконалення системи управління територіями, розвитку інфраструктурного забезпечення та ін. заходами соціального вирівнювання регіонального ландшафту можна вважати:

Висновки. Підвищення якості людського потенціалу повинно вивести на новий рівень розвитку інноваційну систему, адже регіон буде справді конкурентоспроможним лише тоді, коли сам зможе продукувати нові знання і як наслідок – нові технології. При цьому важливо не лише їх продукувати, а й впроваджувати у виробництво. Сьогодні важливо робити акцент на регіональний розвиток, саме використовуючи внутрішні резерви конкретного регіону можливо вивести на новий рівень людський розвиток в Україні.

Можна стверджувати, що розробка ефективної регіональної політики щодо забезпечення процесів формування, збереження, розвитку, реалізації та використання його людського потенціалу є вкрай необхідною, адже вона має враховувати специфіку кожного окремого регіону та сприятиме його соціально-економічному розвитку. Використання адаптивних процедур та розробка стратегічних альтернатив дозволить органам державного управління громадським інституціям впливати на стан соціального ландшафту та забезпечувати гідний людський розвиток.

1. Про стимулювання розвитку регіонів : закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15/>
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. : постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-p>
3. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації : [монографія] / І.М. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
4. Красносова О. М., Єрмоленко О. О. Теоретичні аспекти формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів в економіці регіону / О. М. Красносова, О. О. Єрмоленко // Бізнес-інформ. – 2013. – № 1. – С. 52–56.
5. Кухарская Н.А. Стратегические приоритеты трансформации экономики регионов Украины: тенденции, формы, механизмы : [монография] / Н.А. Кухарская / Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 519 с.
6. Лавровский Б.Л. Территориальная дифференциация и подходы к ее ослаблению в Российской Федерации / Б.Л. Лавровский // Экономический журнал ВШЭ. – 2003. – № 4. – С. 524–537.
7. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків / [Лібанова Е.М. та ін.]. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 494 с.
8. Методика вимірювання регіонального людського розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/>
9. Регіональний людський розвиток : статистичний збірник / Держкомстат України. – К., 2011. – 39 с.
10. Реутов В.Є. Регіональний вимір трансформаційних зрушень економіки України : [монографія] / Реутов В.Є. – Сімферополь : ПП «Підприємство «Фенікс», 2010. – 432 с.
11. Сторонянська І. Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики / І. Сторонянська // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 101–111.
12. Куценко В.І. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики) : [монографія] / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко, Я.В. Остафійчук. – Чернігів : Видавець Лозовий В.М., 2013. – 336 с.
13. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості : національна доповідь / [кер. авт. колективу Е.М. Лібанова] / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.

References

1. Pro stymuliuvannya rozvytku rehioniv : Zakon Ukrainy vid 08.09.2005 r. # 2850-IV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15/>
2. Pro zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na period do 2015 r. : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.07.2006 r. # 1001 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-p>
3. Vakhovych I.M. Finansova polityka staloho rozvytku rehionu: metodolohiia formuvannia ta mekhanizmy realizatsii: monohrafiia [Tekst] / I.M. Vakhovych. – Lutsk: Nadstyria, 2007. – 496 s.
4. Krasnosova O. M., Yermolenko O. O. Teoretychni aspekty formuvannia prostоровoi asymetrii rozmishchennia trudovykh resursiv v ekonomitsi rehionu biznes inform #1, 2013 s. 52-56.
5. Kukharskaia N.A. Stratehicheskye pryorytety transformatsyy ekonomyy rehionov Ukrainy: tendentsyy, formy, mekhanizmy: [monohrafiia] / N.A. Kukharskaia. Ynstytut problem rynku y ekonomyyko-ekolohycheskykh yssledovanyi NAN Ukrainy. – Odessa: YPREY NAN Ukrainy, 2010. – 519 s.
6. Lavrovskiy B.L. Territoryalnaia dyfferentsyatsiya y podkhody k ee oslableniyu v Rossyiskoi Federatsyy // Ekonomychesky zhurnal VShE. – 2003. – # 4. – S. 524-537.
7. Libanova E.M. Liudskiy rozvytok v Ukraini: minimizatsiia sotsialnykh ryzykiv. / Libanova E.M. ta in. – K.: Instytut demohrafiit ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy, Derzhkomstat Ukrainy, 2010. – 494 s.
8. Metodyka vymiriuvannia rehionalnoho liudskoho rozvytku. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.idss.org.ua/>
9. Rehionalnyi liudskiy rozvytok. Statystychnyi zbirnyk / Derzhkomstat Ukrainy. – K.: 2011. – 39 s.
10. Reutov V.Ye. Rehionalnyi vymir transformatsiinykh zrushen ekonomiky Ukrainy: [monohrafiia] / Reutov V.Ye. – Simferopol: PP «Pidpriemstvo «Fieniks», 2010. – 432 s.
11. Storonianska I. Otsinka asymetrii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy ta obgruntuvannia priorytetiv derzhavnoi rehionalnoi polityky // Rehionalna ekonomika. – 2006. – # 4. – S. 101–111.
12. Kutsenko V.I., Udovychenko V.P., Ostafiihuk Ya.V. Suspilnyi vektor staloho rozvytku (pytannia teorii ta praktyky): monohrafiia / V.I. Kutsenko, V.P. Udovychenko, Ya.V. Ostafiihuk. – Chernihiv: vydavets Lozovyi V.M., 2013. – 336 s.
13. Stalyi liudskiy rozvytok: zabezpechennia spravedlyvosti: Natsionalna dopovid / ker. avt. kolektyvu E.M. Libanova / Instytut demohrafiit ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy. – Uman: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr «Vizavi», 2012. – 412 s.

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри фінансів
Чернігівський державний технологічний університет Ільчук В.П.

**ТІМБІЛДІНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД КОМАНДНОГО
МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ СФЕРИ ПОСЛУГ**

У статті розглядається командний менеджмент як одна з перспективних технологій підвищення ефективності управлінської праці організації сфери послуг. Визначені стадії тимбілдинга. Розроблений системний граф процедур, що входять до складу тимбілдинга й рекомендованих до застосування в організації сфери послуг. Розглянуті моделі командоутворення. Надана порівняльна характеристика коучінга, тренінгу, консалтингу й наставництва.

Ключові слова: командний менеджмент, тимбілдинг, командоутворення, коучінг, тренінг, консалтинг, наставництво.

I. HRASCHENKO, V. HMUROVA
Kyiv National University of Technologies and Design

TEAMBUILDING IN MODERN METHOD COMMAND MANAGEMENT HUMAN SERVICES ORGANIZATIONS

The article deals with the team management as one of the most promising technologies to improve the efficiency of managerial labour organization in the service sphere. Teambuilding stages are defined. The system of procedures that are recommended to the sphere of services and are included in the teambuilding content has been formulated. The teambuilding model has been worked out. The comparative characteristics of coaching, training consulting and mentoring has been provided. The developed system graph procedures that are part teambuilding and recommended for use in the organization of services. The models teambuilding. This comparative characteristic of coaching, training, consulting and mentoring.

Keywords: team management, teambuilding, coaching, training, consulting, mentoring.

Успішна діяльність сучасних організацій сфери послуг визначається різними факторами, одним з яких є персонал, і зокрема проблема створення стабільного згуртованого колективу, питання командоутворення.

Постановка проблеми. Генрі Форд, що мав прогресивний погляд на організацію праці, говорив: "Хто ставить тільки на прибуток, в остаточному підсумку має менше, ніж той, хто ставить на людей". Специфіка діяльності підприємств сфери послуг припускає, що колектив повинен взаємодіяти як єдиний організм, зокрема клієнтоорієнтованість підприємства харчування визначається чіткістю й злагодженістю дій усього персоналу, включаючи швейцара, офіціанта, адміністратора, кухарів, кухонних робочих. Ідею командних методів роботи фахівці високоєфективного менеджменту стали розглядати менш ніж півстоліття тому. Перші дослідження командної діяльності, опубліковані на початку 1960 років, були присвячені пошукам способів підвищення ефективності й продуктивності управлінської праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасних умовах велика кількість досліджень направлена на організацію командного менеджменту. В працях Уільяма Шутца, Курта Левіна, Брюса Тукмана, Абрахама Маслоу, Мередит Белбін, Елтона Мейо розглянуто лише основні підходи, і не приділено увагу питанням впровадження тимбілдингу в діяльність підприємств.

Визначення цілей. Основною метою написання статті є визначення відмінностей тимбілдингу від інших видів командного управління.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в менеджменті існує окремий напрямок, присвячений командному управлінню – тайм-менеджмент або командний менеджмент. Командобудування являє собою одну з перспективних технологій підвищення ефективності управлінської праці. Управління за допомогою команди має велику кількість переваг:

- співробітництво на противагу конкуренції;
- збільшення можливостей кожного члена групи;
- уміння ризикувати, а не контролювати;
- децентралізація прийняття розв'язків як механізм "виправлення помилок";
- колегіальні відносини на противагу авторитарності.

Для того, щоб трудовий колектив став дійсно міцною командою, керівникові необхідно провести смну й досить кропітку роботу із поєднання співробітників [1]. У цей час основним методом розвитку командної роботи є тимбілдинг або система командоутворення, завдяки якій створюються й корегуються установки співробітників організації й вирівнюються компетентності в області командного менеджменту.

Тімбілдинг (від англійського "team building" – "побудова команди") – це заходи, спрямовані на створення певної атмосфери в колективі, яка буде сприяти досягненню загальних цілей і згуртуванню персоналу.

В Україні тимбілдинг з'явився з середини 1990 років, однак широке застосування став одержувати тільки в цей час. Серед причин його популярності – зростання числа злиттів і поглинань у вітчизняному бізнесі, а також необхідність змінювати корпоративну конфігурацію, підбудовуючи її під вимоги часу. Тімбілдинг як проект має дві стадії. Перша – створення колективу при відкритті організації. Друга –

щоденна робота з підтримки "командного духу", зміцнення взаємин і уникнення конфліктних ситуацій. Створення ефективної команди – процес складний і досить кропіткий. Ефективну команду можна охарактеризувати не тільки загальноприйнятими критеріями ефективності будь-якої організаційної структури, але й специфічними рисами – націленість усієї команди на кінцевий результат, ініціатива й творчий підхід до розв'язку завдань [2]. Висока продуктивність і орієнтованість на кращий варіант розв'язку, активне й зацікавлене обговорення виникаючих проблем доповнюють його характеристику.

Згідно з думкою Дугласа Макгрегора (Douglas McGregor), що розглядав якісні характеристики ефективності функціонування команд, ефективною можна назвати таку команду, у якій:

- неформальна й невимушена атмосфера;
- завдання добре зрозуміле й схвалюється;
- присутнє обговорення, пов'язане із завданням, у всі якому приймають участь;
- люди виражають як свої ідеї, так і почуття;
- конфлікти й розбіжності присутні, але виражаються й концентруються навколо ідей і методів, а не особистостей;

- учасники слухають один одного;
- розв'язок ґрунтується на згоді, а не на голосуванні більшості.

Розглянемо процес формування команди з погляду різних авторів [1–3]. Так Т. П. Хохлова в процедуру командоутворення включає ряд наступних практичних кроків:

- постановка загальних цілей і завдань;
- планування спільної роботи;
- налагодження системи внутрішніх і зовнішніх комунікацій;
- стимулювання командних досягнень;
- надання самостійності й ініціативи;
- формування командної культури й ідеології;
- моніторинг командних процесів.

Д. А. Аширов виділяє шість основних етапів командоутворення:

- адаптація (етап взаємного інформування й аналізу завдань);
- групування (етап характеризується створенням об'єднань по інтересах, починають складатися групова самосвідомість на рівні окремих підгруп);
- кооперація (на даній стадії відбувається усвідомлення бажання працювати над розв'язком завдання, характеризується більш відкритим і конструктивним спілкуванням, з'являються елементи солідарності, згуртованості);
- нормування діяльності (розробляються принципи групової взаємодії);
- функціонування (досягається вищий рівень соціально-психологічної зрілості, відрізняється високим рівнем підготовленості, організаційною й психологічною єдністю, характерним для командної субкультури);

- розформування (рано або пізно розформовуються навіть самі успішні команди).

Одна з найпоширеніших моделей включає п'ять основних стадій формування команди:

- формування;
- сум'яття;
- нормалізація;
- виконання;
- розпуск.

Кожний з етапів має різну тривалість, яка залежить, у першу чергу, від діяльності керівника. Як відзначалося раніше, другою стадією тимблдинга є щоденна робота з підтримки "командного духу", зміцнення взаємин і уникнення конфліктних ситуацій.

У якості інструментів процесу командоутворення можна відзначити проведення щоденних зборів, планерок. Це самий доступний і очевидний засіб згуртувати команду. Проведення зборів найбільш оптимальним чином – завдання керівника, якому необхідно оцінити очікування, бажання та звички співробітників.

Прикладом організації, що практикує даний метод управління трудовими ресурсами, виступає компанія "Форум-сервіс", що працює в сфері ресторанного бізнесу, яка проводить збори одночасно для обслуговуючого й виробничого персоналу, з метою створення сприйняття організації працівниками як цілісної системи. Багато керівників розглядають тимблдинг як ряд заходів, пов'язаних з тренінгами й корпоративними зустрічами.

Із цією метою багато великих компаній створюють власні тренінгові й навчальні центри, проводять програми навчання персоналу, загальнокорпоративні свята й виїзди, адаптаційні заняття з новим персоналом, спрямовані на згуртування колективу. Грамотна послідовність і комбінація заходів дозволяють досягти необхідного результату. Так, робота з персоналом у "Форум-сервіс" підпорядкована певній послідовності. Спочатку вступні тренінги та навчання для обслуговуючого персоналу, потім приєднується виробничий персонал, спільні з керівництвом заходи, святкове відкриття. На другому етапі, коли заклад уже працює – це щоденні планерки, зустрічі з керуючими компанією, спільні зі співробітниками інших компаній тренінги, корпоративні свята, виїзди – це інструменти, що підтримують і зміцнюють уявлення про команду.

Однак не кожна організація може мати власний навчальний центр. Тому проведення тимблдингу в багатьох компаніях – скоріше разові процедури із залученням зовнішнього провайдера, а не системна робота, яка передбачає аналітичну роботу "до" і "після".

Командоутворення – особлива технологія, яка вимагає грамотного підходу. Слід зазначити, що надмірне використання послуг зовнішніх фахівців може не привести до бажаного результату, оскільки кожна організація має свою специфіку, що вимагає індивідуального підходу, а консалтингові компанії, як правило, проводять однакові для всіх тренінги. На думку експертів, залучення зовнішніх фахівців ефективно для невеликих організацій на початковій стадії роботи: коли встановлюються загальні відомості про те, що таке команда і як вона працює [4]. Надалі функція "командоутворення" стає частиною діяльності керівника або менеджера. Складовою частиною тимблдинга є тимспірит. Тимспірит (від англійського "team spirit" – "командний дух") – це різноманітні корпоративні свята, тематичні вечори з конкурсами й концертами, що сприяють у неформальній атмосфері знайомству співробітників між собою, їх згуртуванню, зростанню довіри.

Тимблдинг може бути спрямований як на навчання топ-менеджерів, так і на проведення заходів для колективу. Тренінги командоутворення для топ-менеджерів і керівників сприяють розвитку лідерських якостей у співробітників компанії, здатності швидко ухвалювати рішення у нестандартних ситуаціях, умінню зорієнтувати кожного учасника групи на найбільш властиві їм ролі. Заходи для персоналу, на думку фахівців, допомагають виявити й розв'язати приховані та відкриті конфлікти, визначити ролі, оцінити сильні й слабкі сторони колективу. Співробітники разом опановують методи групового вирішення завдань – "мозковим штурмом", прийомами планування та контролю над виконанням завдань.

Найбільш популярним видом тимблдинга є "мотузкові курси", що включають велику кількість фізичних вправ. Уперше такі програми з'явилися в США. Вони використовувалися для підготовки військових і співробітників спецпідрозділів і ґрунтувалися на взаємодопомозі. Психологічна основа курсу полягає в тому, що, вилучені з професійної діяльності, люди рідше вертаються до звичних стереотипів поведінки й мислення.

У ході розробки проекту командоутворення не слід надавати пріоритет корпоративним святам, спортивним змаганням, турпоходам. Усе це ще не тимблдинг. Як відзначає тренер-консультант петербурзького "Інституту тренінгу" Максим Боргов, неформальні заходи, хоча й пов'язані з темою тимблдинга, але насправді вносять лише додатковий внесок. Це один з елементів єдиної системи будівництва команди. Дуже важливо чітко розділяти два основні формати заходів: корпоративний відпочинок з елементами командоутворення й командоутворювальний тренінг, що припускає ретельну роботу з персоналом.

У першому випадку в якості основної мети виступає досягнення згуртування колективу. У другому – вирішення більш складних завдань, таких як підвищення ефективності персоналу при взаємодії між відділами, формування управлінської команди й навчання технологіям спільного вироблення розв'язків, виявлення формальних і неформальних лідерів, підвищення лояльності до компанії й керівництва, залучення до корпоративних цінностей.

Тимблдинг – це безперервний процес, оскільки на команду, як і на будь-яку іншу систему, діють закони етапності розвитку, життєвого циклу. Необхідна регулярна, кропітка робота. На думку фахівців, для виходу команди на рівень продуктивної роботи в торговельній компанії знадобиться від півроку, а в компанії "управлінської" – до трьох років. Ефективна, добре підготовлена програма формування команди значно підвищує продуктивність і сприяє:

- формуванню навичок успішної взаємодії членів команди в різних ситуаціях;
- підвищенню рівня особистої відповідальності за результат;
- переходу зі стану конкуренції до співробітництва;
- підвищенню довіри між членами команди;
- підвищенню "командного духу".

Таким чином, у якості основних заходів тимблдингу можуть виступати:

- проведення тренінгів, семінарів, рольових ігор;
- управлінське консультування й підтримка;
- тренування в бізнес-таборах, переміщення в екстремальні ситуації;
- налагодження ефективних зовнішніх і внутрішніх комунікацій;
- формування командної культури;
- стимулювання командних досягнень [5-6].

Тимблдинг може стати ефективним управлінським механізмом тільки при грамотному його використанні, оскільки команда не може згуртуватися самостійно, необхідно проводити цілеспрямований комплекс заходів щодо формування у персоналу почуття приналежності, згуртованості, єдності цілей, лояльності. Таким чином, на нашу думку, система процедур, що входять до складу тимблдинга й рекомендованих до застосування на підприємствах сфери послуг, може мати такий вигляд (рис. 1).

На попередньому етапі необхідно визначити цілі, досягнення яких прагне організація, визначити ключові позиції, які повинні бути досягнуті. На їхній основі можна скласти дерево цілей, використовуючи як основу піраміди проблем (рис. 2).

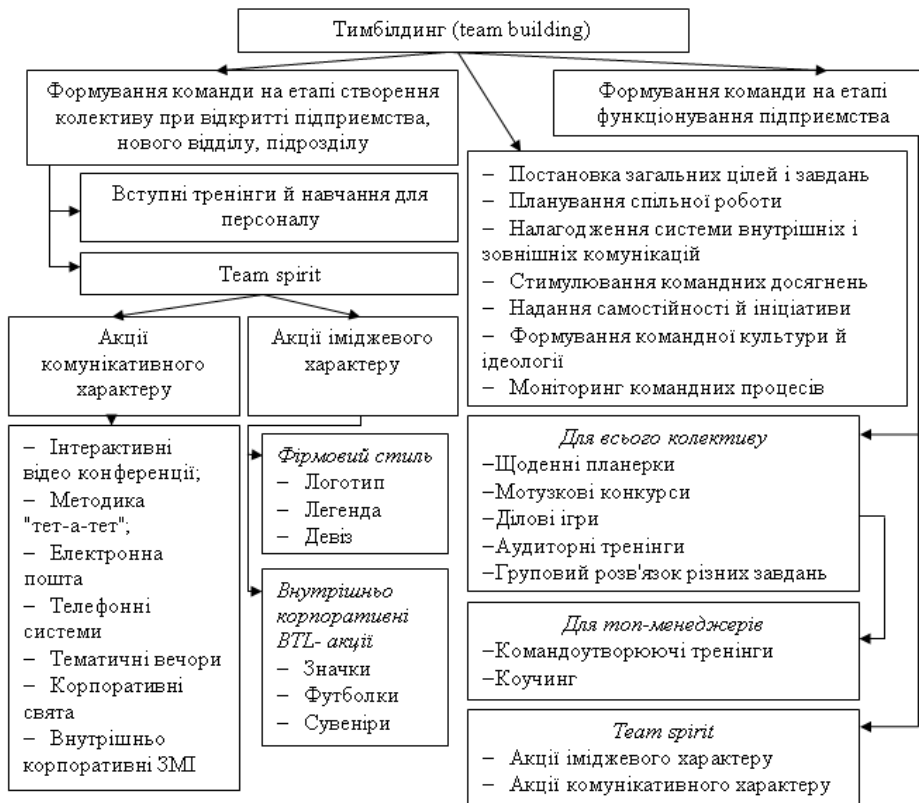


Рис. 1. Системний граф процедур, що входять до складу тімбілдінгу

Розглянемо більш докладно етап проведення командоутворюючих тренінгів для колективу й окремо для топ-менеджерів. Метою проведення тренінгів для всього персоналу є формування в співробітників уяви про те, що таке команда, які її переваги, а також чітке розуміння цілей і цінностей організації. Тренінги для топ-менеджерів мають своїм завданням розвиток лідерських якостей, розуміння того, як здійснюється процес управління командою, за допомогою якого керівник повинен зорієнтувати кожного члена команди на найбільш властиві їм ролі. Це у свою чергу дозволить оптимально й нестандартно розв'язати цілком реальні стратегічні завдання організації.

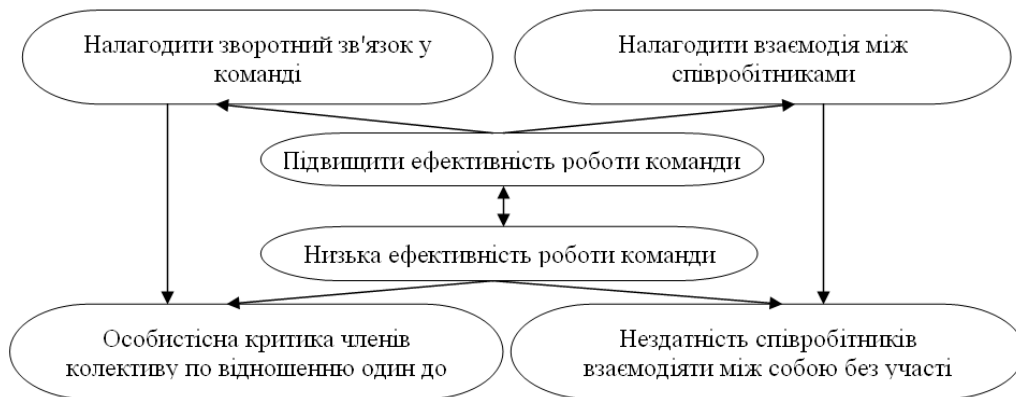


Рис. 2. Піраміда проблем. Дерево цілей

Крім тренінгів передбачається впровадження такої форми навчання як коучинг – індивідуальне тренування топ-менеджерів під керівництвом досвідченого коуча (наставника) для досягнення значимих цілей, підвищення ефективності планування, мобілізації внутрішнього потенціалу, розвитку необхідних здатностей і навичок, освоєння передових стратегій одержання результату. На думку групи тренерів компанії коучинг – нова професія, синтезована з навчання і спрямована на психології, менеджменту, фінансів, філософії, духовного поліпшення життя тих, яких навчають, у професійній і особистій сфері. Тому, коучинг дозволить не тільки ефективно розв'язати завдання навчання персоналу, але й сприяє створенню згуртованої команди, нематеріальної мотивації співробітників, формуванню конкурентних переваг організації.

У порівнянні із тренінгом коучинг розбудовує самостійність, відповідальність і заповзятливість співробітників, персонал більш чітко усвідомлює поставлені цілі й завдання, творчо включається в їхнє досягнення. Ця технологія надійно адаптує організацію й конкретного співробітника до високої конкуренції на ринку. У таблиці 1 представлені основні відмінності коучінга від тренінгу, консалтингу й наставництва.

Основні відмінності коучінгу від тренінгу, консалтингу й наставництва

Метод	Ціль	Ситуація використання	Існуючі обмеження
Тренінг	Придбання конкретних навичок, іноді – зміна відношення до роботи	У тому випадку, коли для ефективного виконання роботи виконавцеві не вистачає знань і навичок	Необхідність "перенесення" навичок з аудиторії в реальність. Часто (але не завжди) індивідуалізований підхід
Професійне консультування	Розв'язок завдання через "покупку" цього розв'язку в консультаційної групи	У тому випадку, коли проблема перебуває в певній "експертній області" і не може бути ефективно вирішена усередині організації (відсутній час, знання)	Витрати повинні бути ретельно перелічені. Консультантам треба вміти ефективно управляти. Як правило, не відбувається (або відбувається обмежено) підвищення компетентності клієнта відносно способів розв'язку проблеми
Наставництво	Розв'язок завдання через обмін досвідом	У тому випадку, коли всередині організації є співробітники, компетентні в розв'язку тих або інших питань. Коли необхідна передача вже накопиченого досвіду від більш досвідчених до менш досвідчених співробітників	В основному, передаються "готові" розв'язки й "мудрість минулого". Це рідко сприяє розвитку нових ініціатив
Коучинг	Розв'язок завдання через розвиток самостійності й відповідальності за результат у співробітника	У тому випадку, коли для успіху справи необхідна здатність співробітника до новаторства й почуття персональної відповідальності за результат	Вимагає спеціальних навичок в "коуча". Організація повинна заохочувати самостійність, відповідальність і заповзятливість співробітників

Найбільш доступним засобом при формуванні команди є проведення щоденних зборів, планерок. Дану процедуру тимблдинг слід організовувати спільно для всіх категорій персоналу, що сформує в працівників уяву про організацію як про єдину систему. З метою проведення зборів найбільш оптимальним чином керуючому необхідно оцінити запити, бажання й звички співробітників. Наступний етап – проведення мотузкових штурмів. Мотузковий штурм – це серія спеціально розроблених психофізичних вправ, що поліпшують навички командної взаємодії.

Передбачається спільна взаємодія колективу з управлінським персоналом. Мотузкові конкурси дозволять співробітникам підприємства зблизитися, навчитися довіряти один одному, довідатися колег з іншої сторони.

Пропоновані до застосування заходи щодо team spirit можна розділити на дві групи: акції іміджевого характеру й акції комунікативного характеру [7]. У першу групу входять: розробка фірмового стилю організації й проведення Btl-заходів. Фірмовий стиль – це невід'ємний елемент будь-якого підприємства, система знаково-символічних рис, яка позиціонує компанію на тлі інших. Він може мати різні прояви, починаючи від цінників, етикеток, сувенірів, і закінчуючи продукцією, сервісом і самим персоналом.

Внутрішньо корпоративні Btl-заходи включають презентацію й поширення значків, майок, кепок, годинників, сувенірів, канцелярських товарів з нанесеними на них показниками фірмового стилю організації.

Основні показники фірмового стилю: логотип + найменування організації + контактна інформація: слоган, девіз, аудіо (голосова) або відеоролик (сюжет), легенда (міф, розповідь), цитати, кращі кольори, тони, шрифти, форми. Подібні акції необхідно проводити не тільки серед потенційних клієнтів, але й усередині організації серед персоналу.

Акції комунікативного характеру – інтерактивне спілкування керівників з підлеглими, внутрішньо корпоративні ЗМІ (журнали, газети, сайт в інтернеті, радіо (аудіо записи), телебачення (відеозаписи), телефонні системи, електронна пошта, корпоративні свята, тематичні вечори – дозволяють поліпшити комунікації між управлінським і виробничим обслуговуючим персоналом. Інтерактивне спілкування керівників з підлеглими є ключовим елементом акцій комунікативного характеру, що забезпечують зворотний зв'язок [8, 9]. Методика "тет-а-тет" – найбільш фундаментальний тип спілкування, що припускає використання календаря зустрічей керівника з кожним із співробітників, під час яких можна вислухати побажання персоналу. При проведенні командоутворюючих заходів не слід зловживати проведенням

корпоративних свят і тематичних вечорів, тому що це може привести до формування корпоративного лідарства серед персоналу й зниженню продуктивності праці. Основною метою заходів team spirit повинне стати формування почуття приналежності, причетності й лояльності персоналу, а також створення й підтримки атмосфери довіри й взаєморозуміння в середині організації.

Ключовою процедурою програми тимблдингу є ділові ігри, де потрібно розв'язання певного завдання, досягнення поставленої мети [10, 11]. Слід зазначити, що в цей час використовуються, як правило, імітаційні ігри, що мають наступний алгоритм – конкуренція усередині команди на першій стадії гри при розподілі ролей, кооперація на другій стадії за рахунок компетентності й розуміння загальної мети; і зімкнення на третій стадії за рахунок протистояння негативним обставинам (незаселений острів) або іншій команді (конкуренти).

На наш погляд, більш дієвий ефект на процес командування й розвиток лояльності персоналу здійснюють ділові ігри, в основу яких покладений розв'язок реальної проблеми організації. В даному випадку гра буде не функціонально-поведінковою, а аналітико-результативною.

Висновки. У якості одного з варіантів формування працездатної команди на наш погляд слід запропонувати проведення в організації конкурсів професійної майстерності. Бажання бути одним із кращих може виявитися більш діючою мотивацією, ніж грошова винагорода. Однак змагальність не повинна переходити у тверду конкуренцію всередині колективу. Найкраще, якщо фіналісти таких внутрішніх чемпіонатів потім одержать можливість участі в такому заході з колегами з інших організацій, при цьому буде відбуватися згуртування співробітників, оскільки за кожного учасника будуть вболівати його колеги. Конкурси не тільки будуть стимулювати ріст професійної майстерності, але й забезпечувати "горизонтальний" кар'єрний ріст. Співробітникам необхідно продемонструвати перспективу їх розвитку.

Ефективність інвестицій у розвиток персоналу визначається на основі трендового аналізу – прогнозу одного з показників, що характеризують ефективність витрат праці. Традиційно – це продуктивність праці. Визначається тенденція зміни показника до проведення процедур тимблдингу й зіставляється з отриманими в підсумку фактичними даними. Різниця між трендом і фактичним результатом буде відображенням впливу проведеної програми тимблдингу. Слід зазначити, що процедура оцінювання повинна також включати анкетування персоналу організації до та після проведення командування заходів, що дозволить зрівняти отримані результати опитування з первісними й зробити відповідні висновки.

Таким чином, впровадження тимблдингу в організаціях сфери послуг є ефективним методом активізації діяльності персоналу. Формування команди на підприємстві – це можливість якісно змінити існуючу систему управління, вибудувати найбільш продуктивну форму організаційної взаємодії, забезпечити ефективність діяльності й підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Література

1. Аширов Д.А. Организационное поведение / Д.А. Аширов. – М. : Проспект, 2006. – 360 с.
2. Хохлова Т.П. Организационное поведение : [учеб пособие] / Т.П. Хохлова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Магистр, 2009. – 509 с.
3. Стернин И.Г. Деловая игра как инструмент развития корпоративной культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.corpculture.ru/content/delovaya-igra-kak-instrument-razvitiya-korporativnoi-kultury> 21/12/2007)
4. Шаклеина М. Коллективизация / М. Шаклеина // Ресторатор. – 2008. – №3. – С. 32–37.
5. Шаповалова И. Технология одной команды / И. Шаповалова // Управление персоналом. – 2006. – № 2. – С. 93–95.
6. Работа с персоналом : электронный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ubo.ru
7. Dyer William G. Team Building. Addison-Wesley 1st ed. 1977. 139 p.
8. Dyer William G. Team Building: Current Issues and New Alternatives. Addison-Wesley Publishing Company, Third edition. 1994. 154 p.
9. Lowendahl B. Strategic Management of Professional Service Firms. Copenhagen Business School Press, 2005. 219 p.
10. Porter Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: The Free Press, 1985. 592 p.
11. Thompson A., Strickland A. and Gamble Jh. Crafting and Executing Strategy. The Quest for Competitive Advantage: Concepts & cases. McGraw-Hill Irwin. The 15th Edition. 2007. 74 p.

References

1. Ashyrov D.A. Orhanyzatsyonnoe povedeniye / D.A. Ashyrov– M.: Prospekt, 2006. – 360 p.
2. Khokhlova T.P. Orhanyzatsyonnoe povedeniye: ucheb posobyе / T.P. Khokhlova. – 2-e yzd., pererab. y dop. – M.: Mahystr, 2009. – 509 p.
3. Sternyn Y.H. Delovaiа yhra kak ynstrument razvytiya korporatyvnoi kultury <http://www.corpculture.ru/content/delovaya-igra-kak-instrument-razvitiya-korporativnoi-kultury> 21/12/2007)
4. Shakleyna M. Kollektvyzatsiya // Restorator. – 2008. – 3. – p. 32-37.
5. Shapovalova Y. Tekhnolohiya odnoi komandy // Upravlenye presonalom. – 2006. – 2. – p. 93-95.

6. Elektronnyi zhurnal «Rabota s personalom» www.ubo.ru
7. Dyer William G. Team Building. Addison-Wesley 1st ed. 1977. 139 p.
8. Dyer William G. Team Building: Current Issues and New Alternatives. Addison-Wesley Publishing Company, Third edition. 1994. 154 p.
9. Lowendahl B. Strategic Management of Professional Service Firms. Copenhagen Business School Press, 2005. 219 p.
10. Porter Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: The Free Press, 1985. 592 p.
11. Thompson A., Strickland A. and Gamble Jh. Crafting and Executing Strategy. The Quest for Competitive Advantage: Concepts & cases. McGraw-Hill Irwin. The 15th Edition. 2007. 74 p.

Рецензія/Peer review : 10.7.2013 р. Надрукована/Printed :18.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., директор інституту заочної та дистанційної освіти
Київського національного університету технологій та дизайну Тарасенко І.О.

УДК 316.454.4:316.325

В.В. КИРИЛЮК

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СОЦІАЛЬНА ЗГУРТОВАНІСТЬ ЯК ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті висвітлено сутність соціальної згуртованості як основного інституту розвитку громадянського суспільства, розкрито основні складові соціальної згуртованості, визначено вплив соціального відторгнення та соціального залучення на встановлення та розвиток громадянського суспільства, проаналізовано стан соціальної згуртованості в Україні та сформуовано пропозиції щодо підвищення рівня соціальної згуртованості українського суспільства.

Ключові слова: соціальна згуртованість, соціальне відторгнення, соціальне залучення, громадянське суспільство.

V. KYRYLYUK

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

SOCIAL COHESION AS AN INSTITUTION OF CIVIL SOCIETY

The article deals with the nature of social cohesion as the main institution of civil society. Today cohesion of society is a fundamental value that ensures its effective existence. Social cohesion can orient society in transformation and globalization, resist degradation, crisis, decline, neutralize the intense conflicts and promote social stability and its improvement and strengthening, which positively affects the development of civil society, because the natural desire for social integration, cohesion is immanent feature of human society Reveals the main components of social cohesion, determined the impact of social exclusion and social inclusion in the establishment and development of civil society, analyzed social cohesion in Ukraine and generated proposals for improving social cohesion Ukrainian society

Keywords: social cohesion, social exclusion, social inclusion, and civil society.

Постановка проблеми. Сьогодні згуртованість суспільства виступає фундаментальною цінністю, що забезпечує його ефективне існування. Природне прагнення до соціальної інтеграції, згуртованості є іманентною рисою людського суспільства, що обумовлено складністю, а іноді і неможливістю індивідуальної, або мікрогрупової життєдіяльності. Соціальна згуртованість здатна орієнтувати соціум в умовах трансформаційних та глобалізаційних процесів, протидіяти деструкції, кризі, занепаду, нейтралізувати напружені конфлікти, і сприяти стабільності суспільства, його вдосконаленню та зміцненню, що позитивно впливає на розвиток громадянського суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням соціальної згуртованості займалися такі зарубіжні науковці, як Л. Вітте, Я. Дреновські, Л. Козер, А. Сен, В. Роік, М. Волгін, Ю. Пахомов та інші. В Україні питання соціальної згуртованості досліджували Е. Лібанова, А. Колот, А. Гриненко, А. Сіленко та інші.

Виділення невирішених частин проблеми. Незважаючи на весь спектр проведених досліджень та розгляду значної кількості питань щодо сутності і значення соціальної згуртованості та її окремих складових, залишається відкритим питання формування соціальної згуртованості як інституту розвитку громадянського суспільства.

Формулювання цілей. Мета дослідження полягає у визначенні сутності соціальної згуртованості та її впливу на формування і розвиток громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу. Згідно трактування Ради Європи, соціальна згуртованість – це здатність суспільства забезпечувати благополуччя всіх своїх членів, мінімізуючи диспропорції в розвитку й уникаючи маргіналізації людей.

Основні складові соціальної згуртованості зображено на рис. 1.

Великий вплив на встановлення та розвиток соціальної згуртованості суспільства відіграють два протилежні явища – соціальне відторгнення та соціальне залучення. Європейський Союз визначає соціальне відторгнення як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Це відокремлює їх від працевлаштування, отримання доходів і можливості

навчання, а також від соціальних і суспільних інститутів та заходів. Вони мають обмежений доступ до влади та прийняття рішень органами влади і, таким чином, часто не можуть взяти участь у процесах розроблення та прийняття рішень, що впливають на їх повсякденне життя.

Появу поняття "виключення" відносять до французької соціології середини 1960-х років. На той час це явище пояснювалось існуванням у суспільстві окремих осіб або груп населення, які є соціально непристосованими через певні індивідуальні вади, головні з яких безвідповідальність та легковажність. Пізніше (у 1970-х роках) у роботах Р. Ленуара було показано, що феномен "виключення" набуває характеру не індивідуальної невдачі та непристосованості деяких індивідів ("виключених"), а соціального феномену, витоки якого полягають у принципах функціонування сучасного суспільства [5].

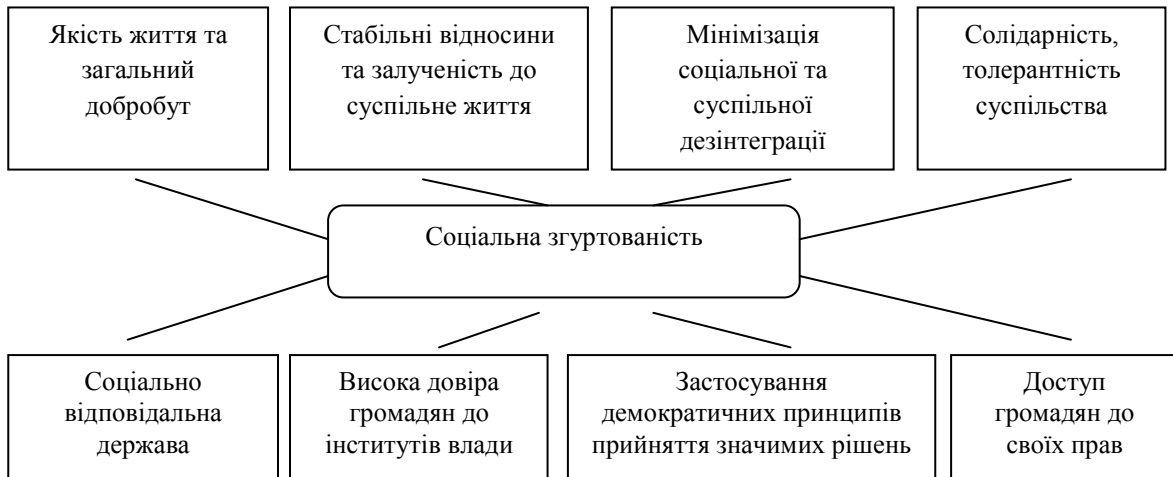


Рис. 1. Основні складові соціальної згуртованості [4, с. 262]

Термінологія соціального виключення була прийнята на рівні Європейського союзу наприкінці 1980-х – початку 1990-х років. У 2001 році на Європейському самміті в Лакені (королівській резиденції під Брюсселем) були визначені статистичні індикатори "соціального включення", які мали дати можливість зіставляти прогрес країн-учасниць у досягненні цілей розвитку Європейського Союзу. Ці індикатори віддзеркалюють чотири важливих прояви "соціального включення" і "соціального виключення" (відторгнення): бідність (рівень доходів), зайнятість, здоров'я та освіту.

Сьогодні термін "соціальне відторгнення" розуміють як явище, що полягає у тому, що окремі люди або групи людей страждають від низки взаємопов'язаних проблем (низький рівень доходів, погані умови життя, відсутність можливостей отримувати освітні та соціальні послуги і т.д.).

Соціальне відторгнення поділяється на чотири основні види:

- 1) політичне відторгнення (через відсутність доступу до політичного життя суспільства);
- 2) культурне відторгнення (через обмеження у доступі до закладів і послуг культури, а також до культурних надбань цивілізації);
- 3) економічне відторгнення (через низькі доходи);
- 4) соціальне відторгнення (через позбавлення можливостей отримання послуг соціального захисту та підтримання соціальних зв'язків) [5].

Причини соціального відторгнення мають складний та багатоплановий характер. Їх можна розглядати на різних рівнях (рис. 2).

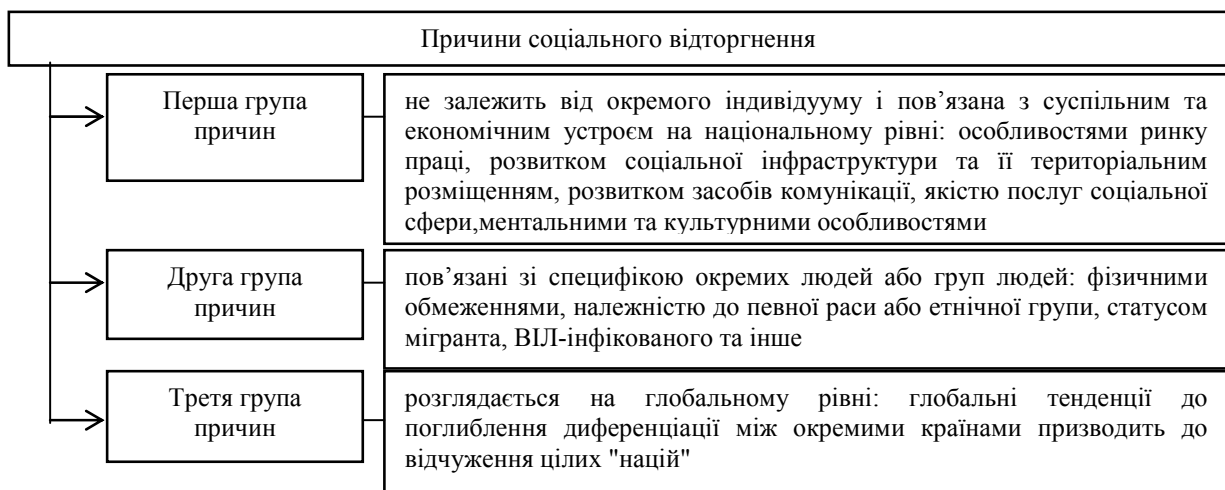


Рис. 2. Основні причини соціального відторгнення

Найуразливішими групами в Україні, які найбільшою мірою зазнають обмежень від усіх чотирьох аспектів буття, є інваліди (особи з особливими потребами), діти-сироти, багатодітні сім'ї, бездомні, нелегальні мігранти.

Всі види і прояви соціального відторгнення, окрім добровільної аскези та добровільної соціальної ізоляції, слід розглядати як неприпустиме явище, що має бути мінімізоване і не відтворюватися в майбутньому. Залучення до активного соціального життя якомога більш численних груп населення є найважливішою передумовою формування громадянського суспільства, його згуртування задля вирішення нагальних проблем життєдіяльності, зміни світоглядних орієнтирів та переходу до нової якості мислення.

Соціальне залучення – процес, що забезпечує для тих, хто має ризик бідності та соціального відторгнення, можливості та ресурси, необхідні для того, щоб повною мірою брати участь в економічному, соціальному та культурному житті, досягти рівня життя та добробуту, що відповідає нормальним стандартам у суспільстві, у якому вони живуть [1].

Одним з можливих шляхів формування і розвитку соціальної згуртованості виступає соціальна інтеграція людини. Послідовність і успішність інтеграції індивіда, а в майбутньому – соціальної згуртованості, визначаються цілою гамою чинників:

- онтогенетичний потенціал особистості;
- власна активність індивіда;
- спрямованість соціалізаційного впливу сім'ї;
- специфіка середовища неформального спілкування, і місце проживання, географія регіону;
- соціокультурний вплив, рівень освіти;
- здоров'я;
- економічний статус;
- ставлення до релігії.

Соціальна інтеграція виступає початковим етапом соціального згуртування, що обумовлює її соціально цінність. Процес інтеграції (від лат. *integratio* – з'єднання, відновлення) являє собою об'єднання в єдине ціле раніше розрізаних частин та елементів системи на основі їх взаємозалежності і взаємодоповнюваності [2, с. 67].

Г. Спенсер у своїй соціологічній теорії трактує інтеграцію як перехід від простого до складного, а Е. Гідденс як упорядкування взаємодії між індивідами, колективними утвореннями, засноване на відносинах відносної автономії і залежності між учасниками інтеграції. Впорядкованість, порядок в якості основи інтеграції розглядає Ч. Міллс, латентно вказуючи на важливість адміністративного ресурсу, соціального контролю у досягненні цілісності суспільства. З точки зору П. Сорокіна, основою інтеграції індивідів виступає ступінь їх схожості та характер даного подібності, а П. Бурдьє вважав: «Немає нічого більш універсального і об'єднуючого, ніж труднощі, які необхідно долати індивідам».

Відповідно до поглядів Т. Парсонса, центральний фокус процесу соціальної інтеграції як органічної частини соціалізації полягає в інтернаціоналізації культури того суспільства, де народився індивід, який "вбирає" в себе простіші цінності (аксіологічні патерни) в процесі спілкування зі "значно іншими" [2, с.68].

Розгляд вченими єдності цілей, цінностей, поглядів і переконань індивідів в якості однієї із головних основ їх соціальної інтеграції є недостатньо правомірним, оскільки відбувається об'єднання індивідів з різними цінностями. Враховуючи, що кожна людина має свою власну систему поглядів, цінностей, а процес соціальної інтеграції передбачає насамперед організацію спільної діяльності на основі міжособистісної взаємодії, взаємоадаптації, її і необхідно розглядати в якості головної ознаки соціальної інтеграції. Крім цього, аналіз уявлень про підстави соціальної інтеграції, її специфіки приводить нас до висновку про системність даного явища.

Д. В. Зайцев пропонує таке визначення поняття соціальної інтеграції, як процесу системного включення індивіда в соціокультурні відносини організації спільної інтерперсональної діяльності з метою задоволення комплексу потреб. У рамках даного включення, діяльності можливе формування спільних інтересів, загальних цінностей, які в майбутньому складуть фундамент соціально-інтеграційних процесів, формування соціальної згуртованості [1].

Реалізація процесів соціальної інтеграції людини на практиці може реалізуватись через систему певних норм (рис. 3).



Рис. 3. Форми соціальної інтеграції людини в суспільство

При повній інтеграції здійснюється найбільш успішне "вливання" людини в суспільство, ефективне засвоєння нею простору соціокультурних контактів, міжособистісної комунікації, що створює передумови

для наступної соціальної солідаризації і соціальної згуртованості. Успішна соціальна інтеграція на груповому рівні потенційно створює передумови для успішної мікросоціальної згуртованості, а інтеграція в суспільство – основу для ефективної мікросоціальної згуртованості.

В Україні рівень соціальної згуртованості знаходиться на невисокому рівні. Концепція соціальної згуртованості тісно пов'язана із концепцією людського розвитку. Людський розвиток передбачає створення такого середовища, в якому людина має можливість повністю розкрити свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії зі своїми потребами та інтересами. Таким чином, люди є справжнім багатством суспільства і людський розвиток є процесом розширення можливостей і вибору для кожного члена суспільства.

В останньому рейтингу індексу людського розвитку Україна займає 76-е місце. Експерти оцінили український потенціал у 0,729 бали і зарахували державу до категорії "країни з високим рівнем потенціалу". Схожі показники мають Перу, Ямайка, Грузія, Венесуела й інші країни. Так український показник вищий за середній світовий (0,682 бали), але нижчий від середнього європейського показника (0,751 бали).

Індекс людського розвитку у різних країнах відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Індекс людського розвитку у країнах світу в 2011 році [4, с.263]

Позиція в рейтингу	Країна	Показник індексу людського розвитку
1	Норвегія	0,943
2	Австралія	0,929
3	Нідерланди	0,910
4	США	0,910
39	Польща	0,813
65	Білорусь	0,756
66	Росія	0,755
76	Україна	0,729
111	Молдова	0,649

Важливим соціальним індикатором соціальної згуртованості є довіра. Динаміка довіри громадян України до основних соціальних інститутів відображено в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка зміни рівня суспільної довіри в Україні за період вересень 2010 року – лютий 2011 року

Наскільки Ви довіряєте кожному із цих соціальних інститутів та організацій? (повна та переважна довіра)	Вересень 2010 року	Лютий 2011 року	Різниця
Церква	68,2%	67,1%	-1,1%
Українські ЗМІ	50,8%	46,4%	-4,4%
Збройні сили	43,5%	40,1%	-3,4%
Російські ЗМІ	41,4%	37,4%	-4%
Західні ЗМІ	33,6%	36,5%	+2,9%
Президент	41,3%	31%	-10,3%
Служба Безпеки України	35%	28,3%	-6,7%
Місцеві органи влади	32,6%	25,6%	-7%
Уряд	29,7%	22,9%	-6,8%
Верховна Рада України	21,4%	18,7%	-2,7%
Міліція	25%	17,4%	-7,6%

Довіра є "ядром" соціальної згуртованості. Про важливу роль довіри в економіці писав ще понад 200 років тому А. Сміт, хоча він чітко не пов'язував довіру в суспільстві з рівнем його багатства.

В економіці довіра описується як "кількісна динамічна характеристика взаємовідносин різних економічних суб'єктів, які засновані на вигідності економічних результатів взаємодії і на впевненості в добросовісності (лояльності, щирості та ін.) один одного".

Проблема довіри в концептуальному плані полягає в тому, що цей складний соціальний феномен часто розглядається спрощено, без врахування історичного і культурного контексту, як раз і назавжди даний. З таким "статичним" підходом пов'язана і проблема визначення довіри:

- деякі вчені (наприклад, Фукуяма або Гідденс) трактують довіру як елемент віри ("довіра"), тобто як ірраціональне відношення або соціальну звичку;
- інші (Луман, Колмен, Штомпка), навпаки, підкреслюють, що довіра – це раціональне ставлення до майбутнього.

Однак, незважаючи на удавану суперечність зазначених точок зору, вони можуть бути інтегровані, якщо враховувати різну природу довіри в традиційних і сучасних суспільствах.

Ринкова економіка постійно ставить перед індивідом проблему вибору: довіряти чи ні (і якщо довіряти, то якою мірою) іншим агентам ринкових відносин. Причому довіра в цьому випадку ґрунтується

на вільному виборі самого індивіда та інших людей. Тотальний контроль поведінки іншого індивіда не ставить проблему довіри взагалі [1].

На сьогоднішній день міжособистісна довіра в Україні знаходиться на низькому рівні. На нашу думку, це можна розглядати як процес руйнування старого соціального капіталу, який у нинішніх умовах став непродуктивним. Замість нього повинен сформуватися новий соціальний капітал, заснований не так на безрозсудній довірі (яке мало місце в радянський час), а на раціональній, розумній довірі.

Основними перешкодами щодо встановлення високого рівня соціальної згуртованості в Україні є ряд різноманітних факторів (рис. 4).

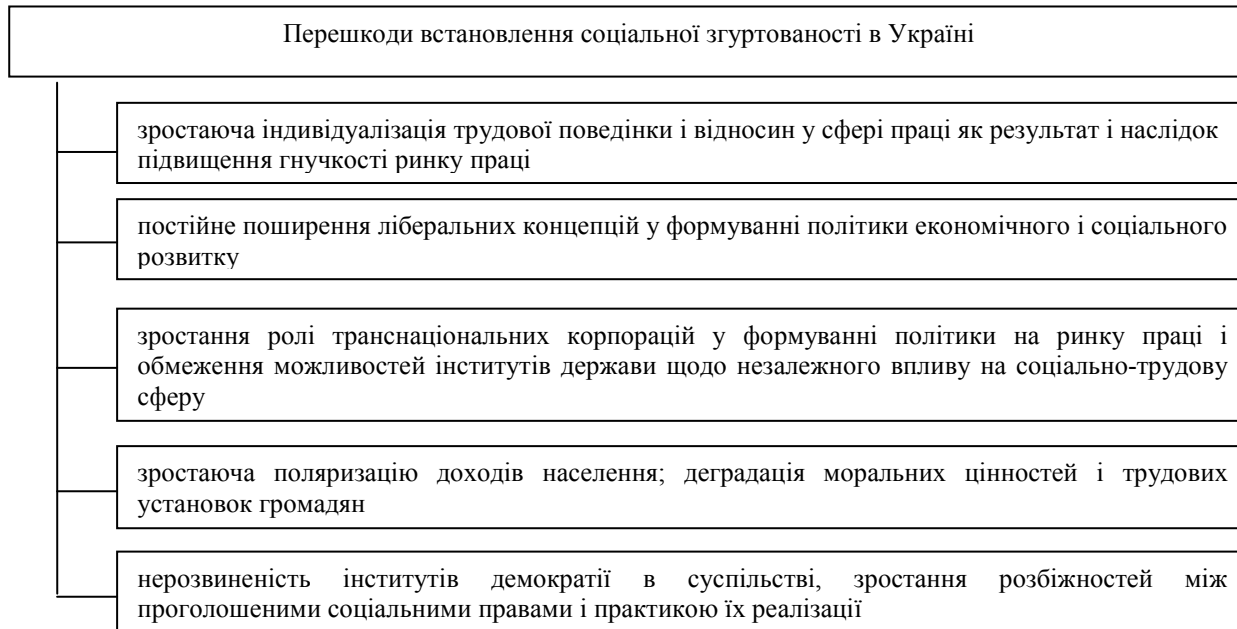


Рис. 4. Основні перешкоди щодо встановлення соціальної згуртованості в Україні

До пріоритетних векторів національної (вітчизняної) соціальної політики з урахуванням її нинішнього стану, а також комплексу соціетальних проблем, на наш погляд, слід віднести:

- вдосконалення соціального законодавства в цілях розвитку згуртованості українського суспільства;
- забезпечення правового захисту громадян, рівності всіх перед законом, невідворотності санкцій (незалежно від соціального статусу індивіда);
- соціетальної протидії монополізму та сприяння відкритій конкуренції у сфері соціального обслуговування, на ринках соціальних послуг, що потенційно сприяє зростанню їх якості та зниженню вартості, а отже, сприяє підвищенню якості життя соціально-дезадаптованих категорій населення;
- орієнтація державної соціальної політики на інтеграцію членів суспільства і його частин (розробка та реалізація концепцій, програм, технологій соціокультурної, освітньої та іншої інтеграції, інклюзії у відношенні всіх членів суспільства, незалежно від рівня їх психофізичного розвитку, етнічної, релігійної та гендерної належності, соціально-економічного статусу);
- створення реальної, а не віртуальної доступною (без бар'єрного) навколишнього середовища для маломобільних груп населення та формування толерантного ставлення до них у суспільстві з метою активізації ресурсів і забезпечення стійкості життєдіяльності;
- конструювання інформаційного простору соціальної згуртованості з метою трансляції ідей інтеграції, злагодності і солідарності суспільства, формування "патріотичного", громадянського менталітету з допомогою використання ресурсів та засобів масової інформації.

Висновки. В Україні необхідна орієнтація соціальної політики не тільки на задоволення потреб людей, сприяння у досягненні їх термінальних та інструментальних цілей, вирішення нагальних проблем, а й формування "об'єднуючого" соціокультурного простору, толерантності, патріотичної ментальності, підвищення рівня індивідуальної та національної культури, розвитку громадянської активності і відповідальності, інформаційних уявлень про пріоритетні значущості постматеріальних цінностей у житті людини. Саме це допоможе у формуванні та розвитку сильного громадянського суспільства, де люди і їхні соціальні відносини є найвищою цінністю.

Література

1. Алешина М.В. Векторы социальной политики в контексте формирования сплоченности российского общества [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vakizdat.ru/>
2. Алешина М.В. Концептуализация социальной интеграции человека в стратегии формирования сплоченности российского общества / М.В. Алешина // Известия высших учебных заведений: Поволжский

регион. – 2011. – № 2 (18). – С. 66–76.

3. Гриненко А.М. Ціннісні орієнтири в формуванні соціальної згуртованості суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/197/1.pdf>

4. Гриненко А.М. Соціальна згуртованість суспільства: соціально-політичний аспект / А.М. Гриненко, В.В. Кирилук // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2013. – Випуск 8. – С. 261–264.

5. Макарова О.В. Соціальне відторгнення в Україні: специфіка проявів та методологія вимірювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtse/2011_1/p_57-68.pdf

References

1. Aleshina M.V. Vektory social'noj politiki v kontekste formirovaniya splochnosti rossijskogo obshhestva. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.vakizdat.ru/>

2. Aleshina M.V. Konceptualizacija social'noj integracii cheloveka v strategii formirovaniya splochnosti rossijskogo obshhestva / Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij: Povolzhskij region. – 2011. - № 2 (18). - S. 66-76.

3. Hrynenko A.M. Tsinnisni oriientyry v formuvanni sotsialnoi zghurtovanosti suspilstva. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/197/1.pdf>

4. Hrynenko A.M., Kyryliuk V.V. Sotsialna zghurtovanist suspilstva: sotsialno-politychny aspekt / Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnogo universytetu imeni Ivana Ohiiienka. Ekonomichni nauky. Vypusk 8. – Kamianets-Podilskij: Abetka, 2013. – S. 261-264

5. Makarova O.V. Sotsialne vidtorhnenia v Ukraini: spetsyfika proiaviv ta metodolohiia vymiriuvannia. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtse/2011_1/p_57-68.pdf

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф. каф. управління персоналом та економіки праці
Державного вищого навчального закладу

"Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана" Савченко В.А.

УДК 331.101

І.Р. БОДНАРУК

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ

Обґрунтовано важливість здійснення оцінки людського потенціалу підприємства. Розглянуто методичні підходи до оцінки людського потенціалу, що використовуються в практиці управління персоналом. Запропоновано дослідження особистісного потенціалу працівників шляхом оцінки його складових з використанням методу «180 градусів».

Ключові слова: людський потенціал, методи оцінки, персонал, особистісний потенціал працівників.

I. BODNARUK

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF EMPLOYEES' POTENTIAL EVALUATION

Abstract - The importance of the enterprise's human potential evaluation is justified in the article. It is regarded as an element of the control by which success and failure of employees, their strengths and weaknesses are determined, decisions to improve human potential usage are made. Methods of employees' evaluation used in the practice of enterprise's human resource management are reviewed. It is noted that the potential of the team staff is made up of individual potentials. Therefore, the research of individual employees' potential by evaluating its components using the method "180 degree" is proposed. This technique is effective for feedback of employee's potential evaluation by supervisor and co-workers, and so for self-development.

Key words: human potential, evaluation methods, personnel, individual employee's potential

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується впровадженням високотехнічного обладнання та нових технологій, скороченням некваліфікованої ручної праці, широким застосуванням інтелектуальних та творчих здібностей працівників. Все це вимагає постійного підвищення ефективності управління використанням людського потенціалу підприємств для забезпечення позитивних результатів діяльності. Одним з методів є оцінка людського потенціалу, що розглядається як елемент управління, завдяки якому визначаються успіхи та невдачі працівників, їх сильні та слабкі сторони, приймаються рішення щодо підвищення кваліфікації та розвитку потенціалу, застосування тих чи інших методів мотивації, що сприятимуть покращенню професійних здібностей та більш ефективному використанню потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки потенціалу працівників розглядаються у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Гриньової В.М., Ядранського Д.М., Мішковець Л.В., Верхоглядової Н.І., Крушельницької О.В., Федоніна О.С., Дяківа О.П. та інших. Наукові праці охоплюють дослідження багатьох показників і методик, що використовуються в практиці управління персоналом підприємства. Зустрічаються дослідження, спрямовані на оцінку на різних рівнях: макро-, мезо-, окремого підприємства та особистості. Варто відмітити, що серед показників оцінки людського потенціалу

найвідомішим є індекс людського розвитку, що використовується при загальному порівнянні рівня життя різних країн і регіонів, а отже стосується макрорівня.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Серед науковців, що описують процес оцінки потенціалу працівників підприємства, недостатньо уваги приділяється питанню оцінки особистісного потенціалу працівників, а також немає єдності думок з приводу змісту процедур оцінки, методів оцінки, періодичності і термінів її проведення, хоча і повністю признається необхідність оцінки персоналу для підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Метою даної статті є розробка інструментарію для оцінки особистісного потенціалу працівників підприємства. Для досягнення поставленої мети пропонується вирішення наступних завдань: з'ясування важливості оцінки людського потенціалу, дослідження методичних підходів до оцінки людського потенціалу та визначення підходу до оцінки особистісного потенціалу працівників підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із всієї сукупності цілей і напрямків проведення оцінки людського потенціалу слід виділити основну – покращення управління діяльністю організації. Підприємство не може розраховувати на довготривалий розвиток без ефективного управління персоналом та організації його діяльності. Основою забезпечення цього і є оцінка працівників як відправна точка для удосконалення персоналу, його мотивації [1, с. 163]. Як зазначається у роботі [2], оцінка є необхідною для визначення потенціалу окремих працівників і використання результатів оцінки для заповнення вакансій на вищих ієрархічних ланках або ж для переміщення на інші робочі місця, де краще буде використовуватись потенціал та забезпечуватиметься розвиток здібностей та навичок.

Здійснюючи оцінку персоналу підприємства важливим є дотримання таких принципів:

- гласності – всебічне ознайомлення працівників з порядком і методикою проведення оцінки;
- оперативності – своєчасність і швидкість оцінки, регулярність її проведення;
- демократизму – участь членів колективу в оцінці колег і підлеглих;
- єдності вимог оцінки для всіх осіб однорідної посади;
- простоти, чіткості і доступності процедур оцінки, обов'язковості, загальності (оцінюють кожного);
- результативності – обов'язкове й оперативне прийняття відповідних заходів за результатами оцінки [1, с. 236].

Здійснити оцінку трудового потенціалу можна за допомогою витратної методики, що враховує суми минулих витрат на його підготовку, поточне утримання та майбутній розвиток. Для цього пропонується використовувати такі показники: продуктивність праці промислово-виробничого персоналу, коефіцієнти змінності роботи робочого місця, змінності робочої сили, творчої активності працівників, повних витрат праці. Ще одним методом, що дає змогу краще врахувати ефективність використання трудового потенціалу підприємства є оцінка на основі живої праці. Розрахунки виконують поетапно: визначають одиницю оцінки живої праці одного робітника через встановлення її фондового аналогу у вартісному виразі; далі – трудовий потенціал технологічного персоналу підприємства; потім – управлінський потенціал у вартісному виразі визначають на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства; й нарешті – загальний трудовий потенціал підприємства визначають додаванням вартості трудового потенціалу технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу. Досить поширеною є також коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу, згідної якої здійснюється розрахунок відповідних коефіцієнтів: посадового досвіду, освіти, підвищення кваліфікації, оперативності виконання робіт, раціоналізаторської активності [3, с. 193–198].

Результатна оцінка людського потенціалу, на відміну від витратних методик, базується на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства. В якості ефекту роботи працівників підприємства, як правило, приймають кількість чи вартість виготовленої продукції. Але при цьому виникають значні труднощі у визначенні конкретних результатів окремих категорій персоналу [3, с. 198].

Ще одним з методів оцінки працівників, що найчастіше використовується в практиці управління персоналом, є атестація, результатом якої є визначення відповідності вимогам щодо кваліфікації та сумлінності праці. Варто відмітити, що поняття атестації має дещо інший зміст у західних країнах, адже розглядається не як оцінювання, а підведення підсумків діяльності за певний період.

Такі методи мають свої переваги, серед яких простота, загальнодоступність, а також незначні витрати при впровадженні. Проте, варто згадати і про недоліки, зокрема неможливість враховувати особисті якості працівника, від яких залежить результат праці, а також потенціал працівника.

Тому все частіше в практиці управління персоналом підприємства використовується анкетування, тестування, метод експертних оцінок тощо.

Також набули поширення так звані «сучасні методи» оцінки працівників підприємства, зокрема:

- ділові ігри або кейс-методи, що дають можливість оцінити рівень володіння професійними, комунікативними та іншими навиками; стратегічне, тактичне та аналітичне мислення; вміння прогнозувати ситуацію та приймати рішення; особистісні якості учасників;
- метод «ассесмент-центр», суть якого полягає в тому, щоб створити вправи, котрі моделюють ключові моменти діяльності того, кого оцінюють, із метою виявлення наявних професійно важливих

якостей. [4, с.100]. Даний метод найчастіше використовується для оцінки компетенцій керівників вищого рівня і вважається найбільш об'єктивним і повним, оскільки дозволяє отримати результати оцінки в умовах, що є наближеними до реальних. У роботі [5, с.15] зазначаються такі сильні сторони даного методу: дозволяє оцінити характеристики у комплексі; оцінка є неупередженою зі сторони того, кого оцінюють; не викликає негативних наслідків.

Проте варто зазначити певні недоліки зазначених методів. Зокрема, вони є трудомісткими і потребують додаткового часу, що може бути використаний більш ефективно, наприклад, для навчання та вдосконалення певних навиків працівників.

Тому, враховуючи запропоновану структуру людського потенціалу у роботі [6, с. 89], оцінку використання людського потенціалу пропонуємо здійснювати у двох площинах: оцінку особистісного потенціалу працівників та оцінку потенціалу колективу працівників. Оскільки потенціал колективу працівників формується з особистісних потенціалів, вважаємо необхідним дослідження потенціалу окремих працівників шляхом оцінки його складових, а саме освітньо-професійного потенціалу, інтелектуального, мотиваційного, фізичного, соціально-психологічного потенціалів.

Крім того, вважаємо, що наявність одного зведеного показника для оцінки людського потенціалу не може надати можливість керівнику прийняти вірне рішення щодо управління людським потенціалом підприємства в цілому. Тому доцільно використовувати таку систему оцінювання людського потенціалу, завдяки якій можна аналізувати окремого працівника з урахуванням складових людського потенціалу.

Слід зазначити, що оцінювання повинне бути спрямоване не тільки на визначення використовуваного потенціалу, а також на визначення його потенційних здібностей, а головне – можливість використання цих здібностей у процесі діяльності для досягнення запланованих результатів.

Для здійснення оцінки необхідно сформулювати систему критеріїв, які визначає керівник підприємства в залежності від специфіки праці кожного працівника. Кожний із критеріїв, що входить у систему оцінки, по-різному впливає на оцінку загальних результатів роботи фахівця, тобто має визначену питому вагу в групі критеріїв, яку також визначають керівники чи запрошені експерти. В якості критеріїв використовуються складові людського потенціалу та чинники, які на нього впливають.

Кожен із критеріїв оцінюється за «методом 180 градусів», який являється досить надійним завдяки тому, що інформація про дії персоналу в реальних ситуаціях, а також про проявлені ним професійні якості, поступає від співробітників, які спілкуються з ним на різних рівнях управління підприємством: керівника, колега та безпосередньо самого працівника. Оцінки проставляються по кожному з вибраних критеріїв.

Перед безпосереднім здійсненням оцінки необхідно поінформувати персонал про те, що така оцінка буде відбуватись, про мету та наслідки, написати чітку і доступну для сприйняття працівників інструкцію: за якими критеріями вони мають оцінювати, як позначити свої оцінки тощо.

Зокрема, критеріями освітньо-професійної складової людського потенціалу можуть бути професійні знання та кваліфікація, тобто група якостей, що включає знання, уміння, професійну універсальність, отримані працівником підприємства протягом життя, і досвід практичної діяльності, що дозволяє йому бути компетентним в питаннях, пов'язаних з виконанням професійних функцій. Адже це саме ті навички, які кожна людина може розвивати протягом свого життя, а отже і підвищувати свій потенціал.

За результатами проведеної оцінки здійснюється розрахунок коефіцієнту за формулою:

$$K_n = \sum_{i=1}^n O_i \times B_i, \quad (1)$$

де K_n – коефіцієнт потенціалу працівника,

B_i – вагомість i -го критерію,

O_i – бальна оцінка i -го критерію (з точки зору самого працівника, керівника або співробітників)

n – кількість критеріїв, за якими проводиться оцінка.

Ця технологія дозволяє оцінити компетенції, будь-які вміння або навички, які є необхідними для виконання співробітником своїх посадових обов'язків і досягнення цілей, а також співставити оцінки самого працівника, керівника та колега.

Для того, щоб зробити висновки та наголосити на моментах, на які потрібно звернути найбільшу увагу з метою підвищення особистісного потенціалу, потрібно проаналізувати показник кожного критерію, а також здійснювати оцінку потенціалу окремо кожного працівника чи окремих відділів.

Доцільно за результатами оцінки розрахувати коефіцієнт варіації, скориставшись формулами:

- розраховуємо середньоквадратичне відхилення S для множини отриманих коефіцієнтів:

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (K_{ni} - \overline{K_n})^2}{n}}, \quad (2)$$

де $\overline{K_n}$ – середнє значення показника потенціалу для множини можливих оцінок, розраховуватимемо за формулою:

$$\overline{K_n} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ni}}{n} \quad (3)$$

Наступним кроком є розрахунок коефіцієнта варіації V (зміна, коливання величини ознаки) за формулою:

$$V = \frac{S}{\overline{K_n}} \quad (4)$$

Ідеальним є варіант, коли самооцінка працівника (K_1) співпадає з баченням керівника щодо наявності ключових професійних компетенцій відповідно до займаної посади (K_2), а також оцінкою співробітників (K_3) (рис. 1).

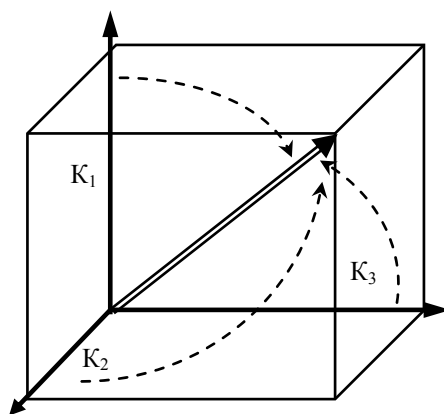


Рис. 1. Просторова модель оцінки особистісного потенціалу працівників

Таким чином оцінка людського потенціалу набуває комплексного характеру з врахуванням думки самого працівника, а також колективу, в якому він працює [7]. Крім того, у роботі [8] зазначається, що отримання оцінки працівником з різних джерел, зокрема оцінки керівника, колег, підлеглих та інших, має більш сильний вплив на людей, ніж єдина оцінка, наприклад, безпосереднього керівника. Оцінки, отримані з декількох джерел, вважаються більш справедливими, точними, достовірними. В результаті працівники краще мотивовані, щоб покращити свої професійні здібності та підвищити свій потенціал для отримання поваги своїх колег.

Також оцінка персоналу може допомогти у розв'язанні таких значних задач, як:

- встановлення зворотного зв'язку зі співробітником з професійних, організаційних та інших питань;
- задоволення потреби співробітника в оцінці власної праці і якісних характеристик;
- підвищення ефективності наявної системи мотивації праці;
- виявлення необхідності навчання того чи іншого працівника, а також перевірка дієвості навчальних програм;
- виявлення нереалізованого людського потенціалу на підприємстві.

Зазначена методика є дієвою для отримання співробітником зворотного зв'язку щодо оцінки його потенціалу іншими і, відповідно, його особистого саморозвитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оцінка особистісного потенціалу працівників дозволяє виявити стан та перспективи інтенсифікації його використання на підприємстві. А отже, важливими є розширення та апробація методичних підходів до оцінки особистісного потенціалу з метою формування пропозицій щодо прийняття управлінських рішень у напрямку підвищення ефективності використання людського потенціалу на підприємстві.

Література

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – [2-е вид., переробл. й доп.]. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
2. Noruzi, Mohammad Reza. Three Necessity of Employee Evaluation in an Organization or Enterprise to its Development, 2004-2007. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=986188> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.986188>
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 316 с.
4. Дяків О.П. Оцінка персоналу методом assessment center / О.П. Дяків, М.В. Пилипчук // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ, 2011. – № 14 (168). Ч. I. – С. 100–104.

5. Thornton, George C. Assessment centers in human resource management: strategies for prediction, diagnosis and development / George C. Thornton III, Deborah E. Rupp. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2006.

6. Боднарук І.Р. Щодо уточнення структури людського потенціалу підприємства / І.Р. Боднарук // Матеріали II-ї Міжнародної науково-практичної конференції [«Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем»] : ч. 2. – Чернівці : ЧНУ, 2013. – С. 88–90.

7. Fransis D. The new unblocked manager: a practical guide to self-development / D. Fransis, M. Woodcock. - Great Britain: Gower Publishing Limited, 1982 – 255 p.

8. Edwards, M. R., & Ewen, A. J. 360 Degree Feedback: The Powerful New Model for Employee Assessment and Performance Improvement. - New York, NY: Amacom, 1996.

References

1. Krushelnyska O. V. Upravlinnia personalom: navch. posibn. / O. V. Krushelnyska, D. P. Melnychuk. – 2-he vyd., pererobl. i dop. – K. : Kondor, 2005. – 308 p. [in Ukrainian]

2. Noruzi, Mohammad Reza. Three Necessity of Employee Evaluation in an Organization or Enterprise to its Development, 2004-2007. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=986188> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.986188>

3. Fedonin O.S. Potensial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posibn. / O.S. Fedonin, I.M. Riepina, O.I. Oleksiuk. – K. : Vyd-vo KNEU, 2003. – 316 p. [in Ukrainian]

4. Diakiv O.P. Otsinka personalu metodom assessment center / O.P. Diakiv, M.V. Pylypchuk // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia, vol. 14 (168), chastyna I, Luhansk, 2011, pp. 100-104. [in Ukrainian]

5. Thornton, George C. Assessment centers in human resource management: strategies for prediction, diagnosis and development / George C. Thornton III, Deborah E. Rupp. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2006.

6. Bodnaruk I.R. Shchodo utochnennia struktury liudskoho potentsialu pidpryemstva. Materialy II Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii “Rynkova pryroda instytutsiinykh transformatsii suchasnykh ekonomichnykh system”, vol. 2, Chernivtsi, CHNU, 2013, pp. 88-90. [in Ukrainian]

7. Fransis D. The new unblocked manager: a practical guide to self-development / D. Fransis, M. Woodcock. - Great Britain: Gower Publishing Limited, 1982 – 255 p.

8. Edwards, M. R., & Ewen, A. J. 360 Degree Feedback: The Powerful New Model for Employee Assessment and Performance Improvement. - New York, NY: Amacom, 1996.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Петренко В.П.

**ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН НА ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

УДК 001.8:[65.012.23:339.138-04]-042.3

П. М. ГРИГОРУК
Хмельницький національний університет

**НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ**

В статті розглянуто питання використання системно-кібернетичного підходу як науково-методологічної основи побудови механізмів управління процесом прийняття маркетингових рішень. Розглянуто структуру системно-кібернетичного базису формування таких механізмів, наведена стисла характеристика його елементів. Відображено взаємозв'язок між складовими механізму та складовими запропонованого базису.

Ключові слова: системно-кібернетичний підхід, системно-кібернетичний базис, механізм управління, процес прийняття маркетингових рішень.

P. HRYHORUK
Khmelnytsky National University

**SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL DATA WARE FOR THE FORMATION OF MECHANISM OF
MANAGEMENT OF MARKETING DECISIONS ACCEPTANCE PROCESS**

Abstract. The aim of the article is to determine the scientific and methodological providing for marketing decision based on system-cybernetic approach.

Investigated the essence and justified the necessity of the use of system-cybernetic approach to the analysis of marketing decision. Defined the concept of system-cybernetic basis of decision-marketing solutions offered its structure, formed the scientific and methodological support. The properties of the basis are presented. Described an approach to the formation of organizational and economic mechanism of the decisions acceptance process control, established a connection between its sub-systems and basis. The proposed system-cybernetic basis can be a base for the build of mechanism of management of decisions acceptance process.

Keywords. System-cybernetic approach, system-cybernetic basis, mechanism of management, marketing decisions acceptance process.

Вступ

В умовах посилення конкурентної боротьби, зростання рівня інформатизації суспільства, підвищення вимог споживачів до якості і асортименту продукції вирішення проблеми розвитку підприємництва шляхом прийняття ефективних рішень і забезпечення конкурентних переваг набуває вирішальної ролі, що потребує застосування концепції маркетингово орієнтованого управління як засобу інтенсифікації діяльності, основною метою якої є не лише збут і стимулювання продажів, а й управління попитом. Тому важливого значення набувають маркетингові рішення, специфіка яких зумовлює виокремлення їх в окрему групу зі своїми характерними рисами та особливостями. Вони виступають важливою системоутворюючою складовою загальної системи управління підприємством, забезпечуючи, разом із іншими типами управлінських рішень, створення необхідних умов для вирішення важливої соціально-економічної проблеми розвитку підприємництва.

Маркетингові рішення будемо трактувати як альтернативний цілеспрямований вибір сукупності взаємопов'язаних заходів, розроблених на основі комплексного, планомірного і систематичного вивчення закономірностей і особливостей розвитку ринку з урахуванням дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, спрямованих на подолання протиріч між попитом і пропозицією, визначення і задоволення потреб споживачів більш ефективним, ніж у конкурентів способом [1]. Гносеологічна сутність маркетингових рішень відображається у виявленні та використанні закономірностей розвитку ринкових процесів та явищ з метою набуття нових знань за допомогою модельного інструментарію реалізації цілеспрямованих впливів на них.

Прийняття рішень потребує системного сприйняття проблемної ситуації (її структуризації, виявлення і детального аналізу чинників, пошуку шляхів для її вирішення), тому його доцільно розглядати як процес зі своєю структурою і тривалістю. Автором запропоновано під процесом прийняття маркетингових рішень розуміти системний процес виявлення і вирішення маркетингової проблеми шляхом вивчення закономірностей розвитку ринку з подальшим визначенням домінуючих орієнтацій у вигляді цілепокладання, формування концепції рішення, розробки, альтернативного цілеспрямованого вибору і впровадження сукупності ефективних за певними критеріями заходів, спрямованих на подолання протиріч між попитом і пропозицією та визначення і задоволення потреб споживачів.

Ефективне управління процесом прийняття маркетингових рішень повинне ґрунтуватись на є визначення його науково-методологічної бази. Відповідно до класифікації Ст. Біра [2], економічні системи відносяться до слабо структурованих імовірнісних систем, які не підлягають адекватному аналітичному опису. Для дослідження таких систем з метою управління ними широко використовується кібернетичний підхід, започаткований Н. Вінером [3] та розвинений В. М. Глушковым [4], Ст. Біром [2], Дж. Форрестером [5] та іншими вченими, який базується на принципах управління, пов'язаних з організацією

цілеспрямованих дій шляхом переробки інформації. Фундаментальне положення класичної кібернетики полягає в тому, що управління як в машинах, так і в живих організмах здійснюється єдиним чином – за допомогою зворотного зв'язку, який являє собою процес обміну інформацією, що регулює поведінку системи. Він передбачає наявність у системи певної мети і здійснення постійного контролю за проміжними, поточними станами системи з метою оперативного коректування її поведінки. Кібернетична система являє собою цілеспрямовану цілісність, множина взаємозв'язаних елементів якої здатна сприймати, запам'ятовувати, переробляти і обмінюватися інформацією. З огляду на це, будь-яку соціально-економічну систему можна віднести до класу кібернетичних систем.

Кібернетичну систему можна подати у вигляді двох взаємозв'язаних підсистем: керуючої і керованої. Підсистеми знаходяться в постійній взаємодії: підсистема, що управляє, передає команди, сигнали керованому об'єкту, який, у свою чергу, надає інформацію щодо свого поточного стану. Внаслідок наявності зворотного зв'язку між підсистемами кібернетична система здатна до саморегулювання і саморозвитку. Кібернетика визначила механізм управління як стрижень розвитку економічної системи, створюючи організаційний порядок з хаосу.

Економічна система існує не відокремлено, вона знаходиться у постійному взаємозв'язку з іншими складовими соціальної системи найвищого порядку – суспільства: політичною, культурною, екологічною, тощо. З іншого боку, економічна система сама є складним утворенням, між елементами якого також існують різноманітні зв'язки. Це зумовлює використання системного підходу до її дослідження, у основі якого покладена методологія виявлення властивостей об'єкту бути одночасно єдиним і неподільним цілим і в той же час мати множину проявів через складові елементи і зв'язки, виявлені між ними. З одного боку, системний підхід спрямований на розкриття цілісності об'єктів, виявлення та дослідження в них різноманітних типів взаємозв'язків. З іншого боку, він спирається на діалектичний закон взаємозв'язку і взаємообумовленості явищ і процесів в світі і суспільстві, з якого випливає необхідність розгляду явищ, процесів і об'єктів не лише як відокремлену систему, а і як підсистему деякої більшої системи, відносно до якої дана система не може розглядатися як замкнута.

Таким чином, системність дослідження з одного боку, спрямована на викриття цілісності об'єктів, виявлення між ними різноманітних зв'язків, а з іншого – на виявлення взаємообумовленості впливу та взаємозв'язків з іншими системами.

Для обох наукових підходів характерним є абстрактний підхід до дослідження об'єктів шляхом аналізу загальних моделей. Тому логічним розвитком цих підходів стало поєднання їх пізнавального інструментарію, що призвело до появи системно-кібернетичного підходу. Він являє собою інтеграцію системного підходу з загальними законами і принципами розвитку об'єктів, процесів і явищ, властивих живій, неживій і штучній природі [6]. Теорія систем збагатилася цей напрямком структуризацією, параметризацією, декомпозицією досліджуваної системи. Кібернетика надала теоретико-методологічні та інструментальні засоби для виявлення та дослідження законів управління з використанням механізму зворотного зв'язку, що визначають поведінку системи за різних станів та впливів зовнішнього середовища.

Одним з найважливіших завдань системно-кібернетичного підходу є побудова і розвиток пояснювальних моделей, які ґрунтуються на збиранні й подальшому аналізі розрізаних фактів з подальшим узагальненням і виявленням емпіричних закономірностей та побудовою механізмів, що реалізують ці закономірності. Пізнання цих механізмів сприяє поясненню та передбаченню поведінки системи. Це обґрунтовує необхідність побудови структури системно-кібернетичного базису, який відображає науково-теоретичні засади та інструментарій формування такого механізму. При цьому необхідно відзначити, що пояснювальний механізм, як і будь-яка модель, має обмежену достовірність, він справедливий для певних умов.

В основу системно-кібернетичного підходу покладені три фундаментальні аспекти кібернетики [7]: інформаційний, управлінський та організаційний. Дослідження об'єкта здійснюється на таких рівнях абстрактного опису: символічно-лінгвістичному, теоретико-множинному, логіко-математичному, теоретико-інформаційному, евристичному. Новим у системно-кібернетичному підході є те, що його складові аспекти розглядаються в динамічній єдності. При цьому організація і управління виступають як єдине ціле завдяки об'єднуючій ролі інформації.

Застосування системно-кібернетичного підходу знайшло своє відображення при дослідженні політичних систем (К. Дойч [8], Г. Хауфе [9]), біологічних систем (А. Б. Савінов [10]), інформаційних інтелектуальних систем (Г. С. Теслер [6], В. А. Косс [11]), виробничих та економічних систем (Ю. Г. Лисенко [12], Б. М. Ігумнов та Т. П. Завгородня [13], М. М. Лена зі співавторами [14], С. К. Рамазанов зі співавторами [15] та багато інших). Зважаючи на значний науковий доробок наведених науковців в зазначеній царині, варто зауважити, що стосовно маркетингових систем застосування даного підходу є недостатньо висвітленим. Ці обставини зумовлюють вибір цілей статті, пов'язаних з формуванням науково-методологічного забезпечення процесу прийняття маркетингових рішень на основі системно-кібернетичного підходу.

Основний розділ

В 90-х роках минулого століття в рамках системно-кібернетичного підходу була введена система базисів: елементного, інформаційного, алгоритмічного та організаційного [6], орієнтованих на розв'язання завдань різноманітних предметних галузей, у тому числі і на управління складними системами великої розмірності. Найбільшого застосування знайшов елементний базис при розгляді структур комп'ютерних систем у зв'язку відображенням у ньому елементної бази таких систем, хоча запропонована система базисів

використовувалась і для вирішення інших завдань.

Ми вважаємо, що така система базисів може бути застосована і при вирішенні завдань управління, зокрема і для аналізу процесів прийняття маркетингових рішень. Надалі, враховуючи джерела та передумови виникнення цієї системи, її доцільно назвати системно-кібернетичним базисом. Інтенсивне використання інформаційних та комунікаційних технологій в усіх сферах управлінської діяльності сприяє тому, що даний базис, з певною його трансформацією та адаптацією, може виступати основою для створення механізмів управління процесом прийняття рішення. Однак на наш погляд, його в даному випадку доцільно доповнити ще трьома складовими: моніторинговим, правовим та психологічним базисами, та виділити в складі алгоритмічного базису модельну складову як важливий науково-пізнавальний стрижень, який забезпечує поряд з формуванням інструментарію управління процесом прийняття рішень функціонування інших складових базису [16]. Під системно-кібернетичним базисом процесу прийняття рішень будемо розуміти ієрархічну структуру, що є сукупністю засобів і ресурсів, які мають логічний зв'язок з його складовими, і з функціональної точки зору відображають певні сторони цього процесу та дозволяють будувати ефективні механізми управління ним. Кожен тип складової цього базису має певні функції, спрямовані на реалізацію відповідних завдань управлінської діяльності.

На наш погляд, складові системно-кібернетичного базису процесу прийняття рішення мають наступне призначення. Елементний базис відображає окремі задачі конкретного галузевого спрямування, вирішення яких і становить управлінське рішення. В кожній проблемній ситуації можна виділити деяких набір типових завдань, що складають проблему. Відповідно, глобальна ціль управлінського рішення може складатись з локальних цілей, кожна з яких відображає вирішення цих завдань. Отже, елементний базис також відображає зв'язки між цілями і завданнями.

На формування елементного базису істотний вплив здійснюють фундаментальні науки тієї предметної галузі, в межах якої здійснюється прийняття рішень. Вони задають теоретико-методологічне обґрунтування рішення з позиції його конкретного застосування.

Алгоритмічний базис – відображає функціональну складову процесу прийняття рішення. Він являє собою сукупність методів, алгоритмів, моделей, вирішальних правил, що становлять з одного боку інструментальну основу процесу прийняття рішення, а з іншого – забезпечують функціонування інших базисів.

Складовим цього базису притаманні наступні властивості: масовість – можливість застосування до вирішення завдань певного класу; ця властивість може набувати структурованого характеру, коли елементи базису утворюють структурні групи, орієнтовані на певне застосування; адаптивність – здатність враховувати мінливість зовнішніх та внутрішніх умов прийняття рішення, і, як наслідок, забезпечення універсальності його використання. Ця властивість повинна проявлятися, в першу чергу, в модельному інструментарії базису.

Алгоритмічний базис в свою чергу можна представити у вигляді трьох складових – базисів другого рівня ієрархії: модельного, процедурного та програмного.

Модельний базис являє собою сукупність засобів різного спрямування, орієнтованих на вирішення завдань моделювання окремих процесів прийняття маркетингових рішень. Більше детально його структура буде розглянута у наступному підрозділі роботи.

Процедурний базис містить основні процедури прийняття рішень, характерні для ОПР, основані на використанні економіко-математичного моделювання. Серед них можна виділити такі процедури [17, с. 34–38]: ситуативної класифікації, модельної класифікації, формування стратегій мети пошуку рішень, пошуку цільових керуючих рішень, визначення можливих результатів рішень, обґрунтування рішень, синтезу рішень, вибору рішень, оцінювання результатів реалізації рішень, трасування рішень, інформаційного діалогу, визначення інформаційного базису для прийняття рішень, адаптації та навчання, автоматизованого проектування СППР.

Ефективність використання цієї складової алгоритмічного базису особливо проявляється при її реалізації в адаптивній системі підтримки прийняття рішень для організації людино-машинного діалогу в рамках побудови управляючих комплексів керування складними соціально-економічними системами. В основі побудови процедур покладено окрім апарату економіко-математичного моделювання, інструментарій обчислювальної математики, логіки, теорії множин.

Програмний базис є сукупністю алгоритмів та їх програмної реалізації, організованих у вигляді комп'ютерних інформаційних систем, систем підтримки прийняття рішень, експертних систем тощо. Він відображає прикладний аспект алгоритмічного базису

Інформаційний базис – це інтелектуальний ресурс, який являє собою інформацію, подану у вигляді деякої сукупності знань. Знання являють собою інформаційний результат опрацювання даних з урахуванням шляхів його використання для досягнення конкретних цілей. Зазвичай вони узагальнюються у вигляді різноманітних уявлень, теорій, законів, концепцій тощо, тобто, всього того, що складає основу прийнятого рішення, і можуть як відображатись у свідомості людини, так і фіксуватись на одному з носіїв у вигляді даних та мати електронне подання у вигляді бази знань. Серед найважливіших властивостей знань варто відзначити: внутрішню інтерпретованість, логічну обґрунтованість, об'єктивність, систематизованість, структурованість, зв'язаність, активність, відкритість для загального використання.

Зв'язок між інформаційним та модельним базисом реалізується через базові технології, на яких ґрунтується процес прийняття рішення, включаючи інформаційні технології збору, подання і опрацювання

маркетингових даних, підготовки та вибору альтернатив рішення, експертні технології, комунікаційні технології тощо. З цієї точки зору технологічна складова є спільною і для алгоритмічного, і для інформаційного базисів. Варто підкреслити важливу роль експертних технологій, тому що прийняття рішень досить часто здійснюється з умовах інформаційного дефіциту та невизначеності. Особливо це стосується маркетингових рішень, оскільки вони багато в чому орієнтовані на прогнозування споживчої поведінки, яка піддається важкій формалізації.

Інформаційний та алгоритмічний базиси є центральними ланками запропонованої базисної структури, які відображають її інтелектуальне забезпечення і створюють необхідне підґрунтя для моделювання процесів прийняття маркетингових рішень.

Організаційний базис являє собою множину дій, які здійснюються особами, що приймають рішення, спрямованих на організацію цього процесу. На його основі формується організаційне забезпечення прийняття рішення, що є скоординованою у часі та просторі, відповідним чином підкріпленою ресурсами всіх видів сукупністю дій, які забезпечують процеси, що виникають при прийнятті рішень.

Основою формування організаційного базису виступають закони теорії організації, знання, пов'язані з організаційним управлінням. Вони є сукупністю професійних навичок, умінь, здібностей, уявлень, особистих та ділових контактів. Важливу роль у формуванні організаційної складової системно-кібернетичного базису відіграє також організаційна культура підприємства, яка відображає систему корпоративних цінностей, зразків поведінки, переконань, процедур управління, які надають загальний сенс діям щодо прийняття рішення. Складові організаційного базису виступають базою для побудови організаційно-економічних механізмів управління як самим процесом прийняття рішень, так і окремими його складовими.

Організаційний базис також має щільний зв'язок з іншими складовими системно-кібернетичного базису, оскільки здійснює істотний вплив на формування та забезпечення використання їх елементів.

Моніторинговий базис є сукупністю дій, спрямованих на виконання контролю як процесом підготовки і прийняття рішення, так і за його виконанням, включаючи адекватну реакцію на відхилення від запланованої траєкторії досягнення результатів рішення шляхом внесення коректив у процеси розробки та виконання рішення, оцінювання його апріорної та апостеріорної ефективності тощо.

Важливу роль у процесі контролю відіграє діагностування, метою якого є виявлення причин можливих відхилень у процесі виконання рішення від запланованої траєкторії і визначення коректуючих впливів. На наш погляд, серед причин, які зумовлюють необхідність діагностування варто відзначити такі, як хибність інформації, що була використана при прийнятті рішень; наявність інформаційного дефіциту при прийнятті рішень, що є наслідком невизначеності зовнішнього середовища; припущення щодо наявності помилок в процесі прийняття рішень; необхідність внесення коректив у виконання рішення у зв'язку зі зміною зовнішнього середовища; необхідність внесення організаційних змін та керуючих впливів з метою більш чіткого виконання рішень.

Р. М. Лепою запропоновано реалізацію складових моніторингового базису в рамках ситуаційного механізму прийняття рішень. Метою такої підсистеми є відстеження змін і аналізу сукупності показників з метою надання вичерпної інформації для розпізнавання і ідентифікації ситуацій [18]. Ми вважаємо, що ці ідеї можуть бути реалізовані в рамках механізмів управління інших типів. Крім того, складові цього базису можуть використовуватись для оцінювання ефективності прийнятих рішень. Результатом моніторингу процесу реалізації управлінських рішень є вироблення систематичних рекомендацій та здійснення керуючих впливів з метою регулювання траєкторії щодо досягнення запланованих значень показників, або їх зміни. При цьому моніторинг процесу реалізації управлінських рішень повинен здійснюватися на всіх рівнях ієрархії управління підприємства. Варіанти можливих керуючих впливів також становлять зміст моніторингового базису. Отже, по суті він є логічним доповненням до організаційного базису.

Психологічний базис є сукупністю рис, що відображають психофізичні особливості осіб, що приймають рішення, їх вплив на процес прийняття рішення, а також виховування необхідних для цього якостей. За психологічною сутністю процес прийняття рішення є вольовим актом формування послідовних дій, котрі забезпечують досягнення мети на підґрунті перетворення інформації за умов невизначеності. Його суттєвою характерною рисою є обов'язкова наявність альтернатив, відсутність яких означає відсутність вибору, за цим – відсутність вольового акту, що унеможлиблює прийняття рішення.

Процес прийняття управлінських рішень характеризується новими психологічними особливостями і з погляду їхньої реалізації, оскільки вони реалізуються переважно не в діяльності самого керівника, а в діяльності інших членів групи, організації. У зв'язку з цим загальна задача вироблення і прийняття управлінських рішень також ускладнюється і збагачується додатковими психологічними функціями: переконання в обґрунтованості і перспективності рішення, доведення рішення до виконавців, конкретизації рішення і розподілу ролей з його реалізації, контролю за виконанням рішення, корекції рішення аж до ініціації нового рішення у випадку неефективності попереднього.

Отже, метою психологічного забезпечення процесу прийняття рішень, ґрунтованого на використанні елементів створеного базису, є створення такого ділового клімату, психологічної атмосфери, які б стимулювали всіх учасників процесу вироблення і реалізації рішення до творчої, активної і цілеспрямованої діяльності.

Правовий базис містить сукупність довготривалих або одночасних локальних нормативних актів, що регулюють функціональні й правові відносини підлеглих та відповідальності у процесі вироблення і реалізації рішення. Важливим елементом цього базису є директиви Міжнародного кодексу ESOMAR [19].

Використання складових цього базису зокрема передбачає: узгодженість маркетингових рішень з чинним законодавством України, міжнародним правилам та нормам ведення бізнесу; всебічне використання засобів і форм юридичного впливу на суб'єкт і об'єкт управління з метою забезпечення високої якості підготовки і реалізації маркетингових рішень; заміну чинних чи застарілих і таких, що втратили силу нормативних актів, які стримують якісне вирішення проблем; укладання необхідних угод з різними організаціями, які залучаються до розробки і реалізації рішень; документальне оформлення результатів реалізації рішень; відповідність маркетингових рішень принципам добросовісної конкуренції, етиці маркетингової діяльності.

Таким чином, правовий базис забезпечує дотримання нормативно-правових та етичних аспектів прийняття рішень.

Нами пропонується представлену базисну структуру подати у вигляді трьох взаємопов'язаних складових: цільової, функціональної та забезпечувальної. Перша пов'язана з процесами цілепокладання формулювання завдань, друга спрямована на реалізацію основних складових процесу прийняття рішення, метою третьої складової є створення передумов його успішної реалізації та організаційного супроводу.

До цільової компоненти системно-кібернетичного базису віднесемо елементний базис. Функціональна компонента базису містить алгоритмічний, та моніторинговий базиси. До складу забезпечуючої компоненти віднесемо організаційний, правовий та психологічний базиси. Інформаційний базис є спільним для всіх складових.

Доповненням до функціональної підсистеми виступає технічне забезпечення процесу прийняття рішення, яке складається з сукупності різноманітних апаратних засобів, що забезпечують виконання своїх функцій всіма учасниками цього процесу. Ці засоби виконують допоміжну, але від того не менш важливу роль, забезпечуючи як оперативне виконання комунікативної та контролюючої функцій, так і використання та взаємодію всіх складових функціональної підсистеми.

Очевидно, що вміст кожної складової системи базисів не є сталим. Реалії та мінливість ринкового середовища, зміни у політичній, економічній, екологічній та інших сферах суспільного життя породжують нові проблеми, які можуть включати унікальні завдання, вирішення яких не мало аналогів у минулому.

Проблема прийняття рішень відноситься до класу задач, які не вирішуються в межах окремих наукових напрямків, навіть якщо вони стосуються конкретної предметної галузі, а вимагають використання міждисциплінарного підходу. Тому формування запропонованого системно-кібернетичного базису ґрунтується на теоретичних засадах як загальнонаукових дисциплін, так і конкретних науково-практичних напрямків, в межах яких розглядається прийняття рішень. Теоретичне підґрунтя відібране за принципом методологічної придатності та категорійної сумісності із запропонованим підходом до вирішення даної проблеми. Науково-методологічне забезпечення формування системно-кібернетичного базису процесу прийняття маркетингових рішень відображено в [16].

Перший рівень формування базису становить філософія, яка задає загальну методологічну основу формування базису. Філософські методи носять загальний характер, являючи собою по суті систему «м'яких» принципів, операцій та прийомів. Тому їх не можна описати в рамках логіки та експерименту, вони не піддаються математизації та формалізації. Їх призначення полягає у визначенні загальної стратегії формування базису. Але вони не детермінують його кінцевий результат.

Другий рівень становлять системний аналіз та теорія управління, в якій особливо слід виділити кібернетичну теорію. Вони задають генеральний напрямок формування базисної структури процесу прийняття рішень, відображаючи його загальнонаукові принципи, методи і інструменти. Отже, загальнонаукові методи виступають проміжною ланкою між філософськими методами і методами фундаментальних наук. Характерними їх рисами певне об'єднання понять, термінів і категорій цих наук, а також можливість формалізації, використання виразів математичної теорії і символічної логіки.

Третій рівень відображає фундаментальні науки, які здійснюють вплив на формування базису. Слід зазначити, кожна з наук здійснює свій вплив не лише на відповідну складову базису, але внаслідок системності процесу будови базису вона побічно здійснює дію і на формування інших складових.

На четвертому рівні розташовані складові системно-кібернетичного базису. Окремо відзначено технічне забезпечення формування базису.

Відзначимо, що наукові галузі, відображені на перших трьох етапах схеми, також приймають участь у формуванні науково-методологічного підґрунтя власне процесу прийняття рішення. Отже, наведена схема відображає взаємозв'язок науково-методологічного та системно-кібернетичного базисів. При цьому перший базис формує методологічне забезпечення процесу прийняття рішень, а другий – інструментальне.

Ефективна організація всіх зусиль, спрямованих на прийняття маркетингових рішень, урахування науково-методологічного інструментарію, закладеного у сформованому системно-кібернетичному базисі, зумовлює використання дієвого механізму управління цим процесом. Він дозволить скоординувати та оптимізувати зусилля ОПР з розробки рішення, узгодити синхронізацію окремих процесів, що мають при цьому місце, зменшити витрати ресурсів та часу, здійснити своєчасне надходження інформації, обрати раціональні засоби її опрацювання, знизити ступінь впливу невизначеності та ризику, задіяти необхідний модельний інструментарій для підготовки альтернатив, вибору та реалізації рішення.

В роботі [20] автором запропоновано побудову організаційно-економічного механізму управління процесом прийняття маркетингового рішення (ОЕМУППМР), який являє собою сукупність цілей управління, принципів, організаційно-економічного інструментарію, інформаційного, організаційного та

ресурсного забезпечення, які спрямовані на забезпечення взаємодії та координації процесів розробки, прийняття і реалізації ефективного рішення стосовно задоволення споживацького попиту. Інструментарій являє собою сукупність методів, моделей, інформаційних технологій, засобів, та важелів науково-методичного, організаційного, економічного, психологічного, правового характеру, спрямованих на організацію процесу управління прийняттям рішень з метою досягнення економічного ефекту. Вони можуть об'єднуватись у різного типу технології для здійснення комплексного управлінського впливу. Інформаційне забезпечення відображає вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на процес прийняття рішень, є базою для їх вироблення. Ресурсне забезпечення містить всі види ресурсів підприємства, що можуть бути задіяні в процесі прийняття рішень. Організаційне забезпечення складається з організаційних структур, які спільно із засобами науково-методичного, нормативно-правового, психологічного впливу спрямовані на організацію процесу управління.

Головним призначенням розглянутого механізму є спрямування процесу прийняття маркетингових рішень на досягнення заданих цілей функціонування підприємства.

З позицій системно-кібернетичного підходу ОЕМУППМР можна представити як єдність трьох складових: проблемно-цільової, забезпечувальної та функціональної. Це цілком узгоджується з думкою багатьох науковців з приводу структури організаційно-економічного механізму, зокрема Т. Л. Безрукової [21], О. С. Кузьміна та М. І. Долішнього [22] та інших.

Теоретико-методологічне підґрунтя ОЕМУППМР становить системно-кібернетичний базис прийняття маркетингових рішень. Взаємозв'язок між його складовими та складовими механізму представлений на рис. 1. Взаємодія між підсистемами механізму проявляється через три типи зв'язків:

- інформаційні – через інформаційні потоки, які призначені для здійснення керуючих впливів та організації зворотного зв'язку. У їх формуванні яких значна роль відводиться аналітичним економіко-математичним моделям та моделям формування споживчого відношення;
- організаційні – через делегування повноважень та розподіл виконавців на всіх етапах процесу прийняття рішень. На їх формування істотний вплив здійснюють концептуальні моделі менеджменту, моделі організаційного розвитку і стратегічного управління, психологічні моделі прийняття рішень
- функціональні – через взаємозв'язок процесів, здійснення керуючих впливів, які також багато в чому формуються в результаті використання аналітичних та психологічних моделей прийняття рішень.



Рис. 1. Схема взаємозв'язків між системно-кібернетичним базисом та ОЕМУППМР*

*Розроблено автором

Практичне застосування механізму сприяє підвищенню ефективності управління процесом прийняття маркетингових рішень відповідно до потреб ринку та цілей підприємства.

Висновки

Таким чином, в статті проаналізовано сутність системно-кібернетичного підходу до процесу прийняття маркетингових рішень. Обґрунтовано необхідність побудови системно-кібернетичного базису як науково-теоретичного та інструментального підґрунтя формування механізмів управління цим процесом. Визначено поняття системно-кібернетичного базису процесу прийняття рішень як ієрархічної структури, що є сукупністю засобів і ресурсів, які мають логічний зв'язок з його складовими, і з функціональної точки зору

відображають певні сторони цього процесу та дозволяють будувати ефективні механізми управління ним, запропоновано його структуру як сукупності елементного, інформаційного, алгоритмічного, правового, організаційного, моніторингового та психологічного базисів першого рівня. Обґрунтовано роль алгоритмічної та інформаційної складової базису, які створюють його інтелектуальне забезпечення та надають дієвий інструментарій для аналітичного супроводу та моделювання окремих процесів прийняття маркетингових рішень. Констатовано важливість модельного базису, що входить до алгоритмічної складової.

Література

1. Григорук П. М. Роль и характерные особенности маркетинговых решений в системе управления предприятием / П. М. Григорук // Экономика и управление. – 2012. – № 12 (86). – С. 81–85. – ISSN 1998-1627
2. Бир Ст. Кибернетика и управление производством / Ст. Бир. – М. : Наука, 1965. – 392 с.
3. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине / Н. Винер; пер. с англ. И. В. Соловьева и Г. Н. Поварова; под ред. Г. Н. Поварова. – 2-е изд. – М. : Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. – 344 с.
4. Глушков В. М. Кибернетика. Вопросы теории и практики / В. М. Глушков. – М. : Наука, 1986. – 488 с. (Наука. Мироззрение. Жизнь).
5. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) / Дж. Форрестер; пер. с англ.; общ. ред и предисл. Д. М. Гвишиани. – М. : Прогресс, 1971. – 340 с.
6. Теслер Г. С. Новая кибернетика / Г. С. Теслер. – К. : Логос. – 2004. – 404 с.
7. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации / Р. Ф. Абдеев. – М. : ВЛАДОС, 1994. – 336 с. – ISBN 5–87065–012–7.
8. Deutsch K.W. The Nerves of Government: models of political communication and control / K. W. Deutsch. – New York : Free Press, 1966. – 316 p.
9. Хауфе Г. Политическая кибернетика / Г. Хауфе // Политология: краткий тематический словарь. – М. : Интерпресс, 1992. – Вып.1. – 111 с.
10. Савинов А.Б. Методология системно-кибернетического подхода в экологическом мониторинге А. Б. Савинов // Экологический мониторинг. Методы биологического и физико-химического мониторинга. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2000. – Ч. 4. – С. 342–366.
11. Теслер Г. С. Системно-кибернетический подход к анализу функций активных объектов для их реализации в современных технологиях / Г. С. Теслер, В. А. Косс // Математичні машини і системи. – 2006. – №2. – С. 3–13.
12. Лысенко Ю. Г. Экономика и кибернетика предприятия. Современные инструменты управления : монография / Ю. Г. Лысенко. – 2-е изд. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 356 с. – ISBN 966–374–097–3.
13. Игумнов Б. Н. Кибернетические основы построения экономических систем для предприятий / Б. Н. Игумнов, Т. П. Завгородняя. – Хмельницкий, 2000. – 343 с. – ISBN 966–7789–08–X.
14. Моделирование процессов управления развитием промышленных предприятий / [Н. Н. Лепа, Р. Н. Лепа, А. И. Пушкаръ и др.]. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 348 с. – ISBN 966–374–070–1.
15. Ризики, безпека, кризи і сталій розвиток в економіці : методологія, моделі, методи управління та прийняття рішень: монографія / [С. К. Рамазанов, О. А. Бурбело, В. В. Вітлінський та ін.]; [під заг. ред. проф. С. К. Рамазанова]. – Луганськ: Ноулідж, 2012. – 948 с.
16. Григорук П.М. Формування базисної структури прийняття рішень / П. М. Григорук // Економічний аналіз : збірник наукових праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 128–133. – ISSN 1993–0259.
17. Милов А. В. Адаптивные системы поддержки принятия решений / А. В. Милов // Адаптивные модели в системе принятия решений : монография / под ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. – Х. : ИНЖЕК, 2007. – 368 с. – ISBN 978–966–148–8.
18. Лепа Р. Н. Мониторинг процессов реализации управленческих решений / Р. Н. Лепа // Економіка промисловості. – 2006. – № 2. – С. 132–143.
19. Директиви та керівництва ESOMAR / [упоряд. А. Ф. Павленко, І. В. Лилик] – К. : УАМ, 2003. – 180 с.
20. Григорук П. М. Организационно-экономический механизм управления процессом принятия маркетинговых решений / П. М. Григорук // Scientific letters of international Academic Society of Michal Baludansky. – 2013. – Vol.1. – No. 2. – p. 42–46. – ISSN 1338-9432
21. Безрукова Т. Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации : монография / Т. Л. Безрукова, Е. І. Сапронов, С. С. Морковіна. – М. : Изд-во «КноРус», 2008. – 163 с.
22. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність : проблеми науки і практики. Монографія / [О. Є. Кузьмін, М. І. Долішній, І. П. Булеев та ін.]. – Харків : ИНЖЕК, 2006. – 248 с.

знаходиться у центрі уваги як іноземних так і вітчизняних економістів.

Так, серед сучасних дослідників проблематики регулювання новітніх процесів в економіці можна виділити Беккера, Д. Белла, П. Друкера, В. Іноземцева, Т. Стюарта, А. Тоффлера, М. Кастельса, Дж. Мокіра, Г. Кларка, Дж. Сакса, Дж. Малгана, О. Долгіна тощо. Окремі питання функціонування інформаційного ринку в умовах глобалізації, в тому числі і в контексті інституційного аналізу, розглядалися такими вітчизняними вченими, як В. Гесць, А. Гальчинський, Ю. Пахомов, С. Сіденко, А. Чухно тощо. З посиленням інтернаціоналізації та її наступного етапу – глобалізації, в рамках індустріального, а потім і постіндустріального суспільства змінювалися і підходи до ведення бізнесу. Хоча, вищезазначені вчені-економісти розглядали в тому числі і питання підприємництва, їх наукові здобутки не мають і не можуть мати завершеного характеру, оскільки сучасні динамічні процеси в економічному середовищі суспільства зумовлюють потребу в постійному осмисленні теоретичних і прикладних аспектів розвитку та регулювання підприємницької діяльності.

Метою даної роботи є дослідження підходів до ведення бізнесу в інформаційній економіці, розгляд новітніх тенденцій, що відбуваються в підприємницькому середовищі та спроби прогнозування майбутніх суспільних змін, до яких це призведе.

Основна частина

Світова спільнота вже давно говорить про нову економіку, яка на сьогодні хоча і не має сталої загальноприйнятої назви, проте формує новий уклад життя. Багато вчених називають нову економіку “економікою знань”, “креативною економікою”, “економікою вражень”, “інформаційною економікою”, “інтелектуальною економікою”, “гуманістичною економікою”, “метаекономікою” (нове визначення, надане А. Гальчинським) [1] тощо. Величезна кількість різноманітних факторів, як наприклад мотиви вчинків, культурні цінності, художні смаки, моделі поведінки, побажання, настрої, рівень освіти, увага тощо не враховуються традиційною економікою, але в той же час здійснюють на неї значний вплив. Нова економіка та життя, яке вона формує нерозривно пов’язані з виробництвом, розповсюдженням та використанням інформації, тому її визначають як “інформаційну економіку”.

Останніми десятиріччями спостерігалось значне зростання соціальних мереж, які пов’язали особисті профілі одних користувачів з можливістю пошуку та зв’язку з іншими. Інтернет-мережі, як наприклад Myspace, Cyworld, Skyrock, Facebook, відрізнялись від попередників важливим аспектом – вони в центр інтернет-суспільств поставили саму людину, а їх прості інтерфейси спростили доступ до користування навіть для відвертих гуманітаріїв. В епоху Facebook ми спостерігаємо значне збільшення обсягів інформації, якою люди готові поділитися з друзями в інтернеті. Мова йде про зрушення суспільних норм в сторону більшої відкритості і хоча конфіденційність в інтернеті все ще залишається величезною проблемою для багатьох, зростання таких служб як Foursquare, які дозволяють друзям повідомляти своє місцезнаходження є яскравим прикладом змін людських стосунків. Суспільні трансформації, що відбуваються привели до розвитку декількох тенденцій, які в наступні десятиріччя будуть лише розвиватися. По-перше, зростання впливу друзів на рішення, що приймаються споживачами. Люди завжди були схильними звертатися один до одного за порадами, проте використання для цього електронної пошти, особистих зустрічей чи телефонних дзвінків – значне витрачання сил та часу. Соціальні мережі значно спростили цей процес. З одного боку вони дозволяють користувачам розміщувати запити, які відразу можуть бачити всі інтернет-друзі та відповідно можуть на них реагувати. З іншого – вони створили соціальні плагіни на інших сайтах, що дозволяють користувачам спілкуватися з друзями і там. Facebook пов’язаний з більш ніж 7 млн різноманітних сайтів та додатків [2]. В результаті друзі стають все важливішими соціальними фільтрами контенту, а інтернет активніше колонізується соціальними мережами. Блоги та соціальні мережі сприяють розвитку ще одного важливого напрямку – вони дозволяють користувачам швидше ніж раніше організовуватися в групи за важливими для них темами та питаннями, дають можливість широко публікувати свої претензії, не звертаючись за допомогою газет та телебачення. Соціальні медіа здійснюють все більший вплив не лише на особисте життя але й на професійну діяльність. Велика кількість компаній створюють внутрішні мережі, сторінки та інші інструменти для покращення та пришвидшення співробітництва всередині компанії та прискорення появи нових ідей. Іншою важливою тенденцією є розвиток професійних соціальних мереж. Загалом, найближчими десятиріччями ми будемо жити в «соціалізованій державі», де інтернет-друзі будуть завжди доступні, а такі поняття як колективний розум стануть розповсюдженими. Однією з ознак нової економіки є стрімке зростання витрат, пов’язаних з обробкою інформації, які значно перевищують витрати на фізичне виготовлення товарів. Наступною ключовою відмінністю є значне зростання нематеріальних речей (кіно, музика, література, бренди) в структурі споживання. Предмети все активніше використовуються не лише як речі, що мають корисні властивості, а як знаки, сигнали та сповіщення. Люди спілкуються за допомогою речей. У відповідності до змін в структурі споживання, яке стає індивідуалізованим та різноманітним, змінюється співвідношення виробництва та торгівлі. Виготовити річ стає значно дешевше ніж її продати. Націнку визначають витрати, пов’язані з просуванням товару до кінцевого споживача, при цьому суттєва частина витрат має інформаційний характер. Інформаційна економіка не обмежується розвагами, культурою та інтернетом. Такі сегменти ринку як одяг, харчування, електронні прилади, автомобілі функціонують за новими правилами і відносяться до інформаційної індустрії, хоча на перший погляд здаються повністю матеріальними. Речі сьогодні виходять зі споживання задовго до їх реального зносу, що значить, що моральна амортизація обігнала фізичну.

Характерним для нового суспільства є підрив ринкових відносин, насамперед закону вартості.

Панування сфери послуг означає, що найбільш поширеним продуктом стають послуги, витрати на виготовлення яких визначити дуже важко [3]. Економічна наука вже давно дійшла висновку, що в суспільстві майбутнього товарне господарство буде змінено. Індустріальна економіка і постіндустріальна економіка докорінно відрізняються. Фактори виробництва індустріальної економіки такі як земля, капітал, праця і підприємництво в постіндустріальній економіці замінені факторами, що в своїй основі мають інформаційну природу, переважно інформацією та знаннями. Інформація, перетворюючись на основний фактор виробництва перестає бути безкоштовною, проникає в усі сфери життєдіяльності і стає засобом обміну. Поняття капіталу в інформаційній економіці також змінюється. Він розуміється як накопичення досвіду та знань, прав власності на нематеріальні активи, ліцензії, ноу-хау, патенти, тоді як в індустріальній економіці під капіталом ми розуміли переважно матеріальні речі, такі як будинки, обладнання тощо. В сучасній економіці розвинутих країн капітал переважно являє собою знання та здібності людей, він відкриває простір для більшої незалежності та індивідуальної діяльності. Під впливом комерції спрощується і культурний ландшафт. Розумний та надскладний текст втрачає аудиторію. Ним неможливо заробити засобів до існування. Сучасне покоління не любить читати. Творці підлаштовуються під масовий попит, а народ зрозумів, що набагато цікавіше власна творчість, ніж спостереження за чужими витворами мистецтва. Промисловість в свою чергу підтримала вигідну для неї тенденцію: електронний звук дозволив непрофесіоналам створювати музику, блоги створили умови для ведення постійних записів та нотаток, комп'ютерна графіка дала їм змогу відчувати себе дизайнерами, цифрові фотоапарати та сучасні телефони – фотографами та режисерами.

Слід відзначити значний вплив розвитку технологій та інформації на працю людини. Якщо в доіндустріальному суспільстві праця переважно була некваліфікованою, то наразі масово зросла кваліфікація працівників, з'явилась можливість навчання онлайн, праця набуває ознак інтелектуалізації. В сучасному світі праця людини має переважно творчий характер, переважає сфера послуг і сфера обробки інформації. На зміну економічній, раціональній людині поступово приходить людина творча. Мотивація праці, що раніше визначалась матеріальним заохоченням, задоволенням своїх потреб та потреб родини змінюється новими мотивами, які відповідають новому творчому характеру діяльності. З розвитком технологій, доступу до інформації та знань збільшується і вимоги до працівників, їх освіти, професійної підготовки. У розвинених країнах, де широко використовуються інформаційні технології зростає творчий характер праці. Потужним стимулом діяльності стають реалізація, зацікавленість, творчий інтерес. Визначальним фактором сьогоденного суспільства є всебічний розвиток розумових та фізичних здібностей населення. Так Е. Тоффлер вважає: "через те, що послаблюється необхідність у сирому необробленому матеріалі, праці, часі, просторі й капіталі, знання стають основним джерелом розвитку економіки. В міру того як це відбувається, цінність знань значно зростає" [4]. Важливо враховувати і тенденції трансформації підприємницьких здібностей. Оскільки фактори виробництва постіндустріального суспільства докорінно інші порівняно з індустріальним, вони вимагають іншого підприємницького підходу. В умовах постіндустріального суспільства поведінці суб'єкта господарювання характерна ініціативність, креативність, гнучкість та відповідальність. Світ нової економіки заповнений товарами, споживчі якості яких оцінити виходячи з характеристик, наданих виробником, практично неможливо. Комп'ютери, телевізори, автомобілі мають величезну кількість параметрів, з якими можна ознайомитись заздалегідь, проте, зважаючи на їх величезну кількість та неможливість пересічному споживачеві розібратися у всіх функціях, а також важливість дизайну, комфортності речі, ціни комплектуючих тощо, простіше діяти методом онлайн консультацій та тестування. Це стосується абсолютної більшості сучасних товарів, що є прогнозованим, зважаючи на різноманітність моделей та виробників. В той же час, в більшості випадків, безкоштовне тестування товару неможливе. Виходом з цієї ситуації стають консультації та рекомендації інших споживачів. Технологія інформаційної взаємодії між людьми та спрощений доступ до досвіду інших осіб дозволяє вирішувати найрізноманітніші завдання від підвищення ефективності споживчого виробу до розрахунку та ефективного використання особистого часу. Інтернет консультування підвищує економічну ефективність суспільства в цілому, скорочуючи витрати традиційної схеми розповсюдження товарів та зменшуючи таким чином кількість робочих місць в сфері торгівлі, перенаправляючи їх в інші сфери діяльності, а також покращуючи якість товарів.

Комунікація сьогодні відіграє особливе значення. За умов існування в середовищі інформаційної економіки, більше значення набуває система обміну досвідом, що дозволяє обирати об'єкти та інформацію залежно від смаків кожної особи. Так, на основі судження людей про якість чи корисність речі створюються групи однодумців, всередині яких налагоджується обмін інформацією. Створення таких груп є необхідним інструментом для суспільства, що задихається від надлишку товарів та послуг. Якщо уявити собі, що на ринку існують дійсно якісні товари, проте їм не просто заявити про себе, отримати прихильність покупців не загубившись серед неякісних, то люди, які стикнулися з ними та оцінили достойно є для фірми виробника найкращою рекламою. Користувачі рекламують лише ті товари, які вони випробували самостійно та високо оцінили. Проблема лише в тому, що їх схвалення на адресу продукту не мають широкого резонансу. У випадку, коли думка прихильників буде публічно заявлена в мережі, вона буде доведена до потенційних споживачів. Нова економіка – економіка інтернет-зв'язків та співтовариств, призначення яких – задовольняти потреби людини в якісних комунікаціях. Якість життя людини залежить від її оточення, а також характеру взаємодії з ним. Мова йде про співтовариства, де налагоджуються корисні зв'язки, існують спільні теми для обговорення, поле діяльності, де особа отримує визнання. Нова економіка працює саме з

облаштуванням та наповненням таких співтовариств, вона надає все необхідне для формування груп, кіл з яких складається структура соціуму. Її індустрії працюють на виробництво атрибутів та знаків, за якими відбувається розподіл на групи. Вся система знаків, зупинення вибору на певних видах товару, брендів – це з одного боку пропускна система в клуби, в які приймають “своїх”, з іншого боку – інформаційні блага, які споживаються в межах клубів. Йдеться про те, що сьогоднішня ціна речей все менше пов’язана з їх універсальною цінністю, а все більше відображає індивідуальну цінність, сформовану через сприйняття інших людей. Ціль величезної кількості сьогоднішніх покупок – формування потрібного іміджу. Кожна особа позиціонує себе в соціумі, вибираючи відповідну за рівнем комфортну нішу. Інтернет мережі надають величезні можливості для формування співтовариств. Сучасний спосіб взаємодії між людьми допомагає їм знайти один одного, об’єднатися та діяти задля взаємної користі. Акцентуємо увагу й на тому, що сучасне споживання великою мірою пов’язане з особистими інвестиціями: освіта, творчість, прослуховування музики, читання тощо. Змінюється часова структура людського життя, склад та типи життєдіяльності. По-перше, скорочується час праці, що необхідна для задоволення базових потреб людини та відповідно збільшується час для дозвілля. По-друге, якість часу, що відводиться на працю суттєво трансформується, адже праця перетворюється в особистий розвиток, творчість. По-третє, змінюється дозвілля. Загалом, змінюється якість особистого часу людини. Величезна кількість підприємств надають послуги пов’язані саме з розвагами та організацією дозвілля. Однак, тут виникає інша проблема – обмеженість людських ресурсів: вух, очей, пам’яті, часу, емоцій тощо. Індустрія медіа та розваг збільшує пропозицію, проте наштовхується на дефіцит ресурсів. Інтернет спричинив революцію, забезпечивши миттєвий зв’язок людей та доступ до величезної кількості інформації. Користувачі не лише знаходять та створюють контент, а й самі його фільтрують. Кількість онлайн інформації зростає колосальними темпами. Сотні тисяч пісень, відеозаписів та фільмів, а також блоги, тексти, мільйони різноманітних записів розміщені в інтернеті і сьогодні доступні практично кожному.

Одне з найважливіших питань, що сьогодні хвилює підприємців: чому серед величезної кількості послуг та компаній найбільш успішними та популярними стають одиниці, і при цьому не завжди найкращі. Типовою є ситуація, коли конкурентне оточення ні в чому не поступається лідерам, і, здавалося б могло досягти такої ж успішності. Величезна різниця в прибутках може мати місце коли в якості продукції немає суттєвої різниці. Часто, розрив в популярності пояснюється перевагою на старті. Перша компанія на ринку, що пропонує нову послугу поступово завойовує прихильників і на конкурентів, що запізналися з пропозицією залишається лише невелика частка ринку. На прикладі інтернет-сайтів це означає набір так званої критичної маси користувачів, що вже звикли до функціоналу, дизайну, виклали певну інформацію про себе, отримали доступ до сторінок так званих “друзів”, для того, щоб переманити їх в іншу соціальну мережу потрібно або застосувати величезне зусилля або запропонувати значно кращі можливості. Постає також питання з якої причини певні проекти рухаються та набирають популярності. Пружиною, що запускає механізм є потреба людей в спілкуванні та якісних зв’язках, яка задовольняється шляхом входження в співтовариства та соціальні мережі. В інтернеті відбір проводиться за смаками, уподобаннями та інтересами.

Ще одна новація, що активно обговорюється та навіть запроваджена деякими новаторами – постфактумна оплата. Тобто товари та послуги віддаються на безгрошовій основі в надії на те, що за них буде сплачено по факту використання, при цьому винагорода не обов’язкова, а добровільна. Деякі автори саме так збирають авторський гонорар за опубліковані твори. Якщо читачам праця сподобалась, вони нараховують високий гонорар, якщо ж ні – низький або взагалі не сплачують автору винагороду. Такий спосіб розрахунків виглядає не очікувано. В той же час, враховуючи надлишок публікацій та дефіцит часу споживачів, постає питання чи дійсно читачі мусять сплачувати автору за його працю чи автор читачам за те, що надихнули його на творчість та надали безліч нових ідей для написання творів. Комунікації сьогодення вирізняє взаємність та паритетність вкладень сторін. Перевагою оплати постфактум є і те, що наразі на виявлення продукції, що розповсюджується онлайн з порушенням авторських прав витрачаються величезні кошти, в той же час кількість інтернет-контенту та можливостей розповсюдження нелегальної продукції зростає, а контролювати її стає все важче. У зв’язку з розвитком цифрових технологій виникли ринки, які в чомусь опираються на традиційну економіку, а в іншому – діють в економіці, де традиційні закони виявляються безсилими. Не зрозуміло як вести бізнес, коли блага опиняються у відкритому обігу: за бажання людина може отримати те ж саме не заплативши. З іншого боку, схема за якою ми під дією реклами купуємо важливу для нас книгу, а отримуємо непотрібну макулатуру, яка не містить абсолютно ніякого інтересу, теж не є правильною. На більшості ринків споживачу дозволяють спочатку переконатися в якості товару: спробувати на смак, приміряти, зробити тест драйв, а вже потім сплачувати за нього кошти. Те саме, на думку автора, має бути і в інтелектуальній сфері. Відомі експерименти рестораторів з постфактумною оплатою за їжу. Звісно, випробування всього нового завжди ризик і в даному випадку він теж був присутнім, проте авантюра виявилася прибутковою. Модель повинна працювати шляхом об’єднання груп людей з однаковими уподобаннями. Так, кількість грошей, яку залишає клієнт прямо корелює з його уподобаннями та задоволенням, яке він отримав від їжі. Особа, що нижче або вище ніж інші учасники оцінює надані послуги, поступово буде переміщена системою в іншу групу. Відповідно, нечесність невігідна власне самим клієнтам.

Просування нових технологій переважно відноситься до категорії пошуку та вдачі. В сучасному світі загальноприйнятних рецептів не має, і бути не може. Особливе значення, як правило, віддають першості на ринку і емоційному сприйняттю послуги. Окремим напрямком досліджень вчених-економістів виступає імпринтинг, тобто емоції та враження, що виникають у людини при знайомстві з товаром чи послугою [5].

Найбільш повно імпринтинг вивчений на тваринах. Встановлено, що ще до появи на світ їх перші кроки запрограмовані у вигляді певного набору реакцій на окремі умови життя. Ці дослідження разом з інформацією про структуру мозку допомогли зрозуміти секрети співу птахів, пояснити, як риба, що йде на нерест знаходить шлях до давно покинутого місця народження, як орієнтуються в часі й просторі тварини тощо. Людина вивчена з точки зору інстинктів набагато менше. Проте, незважаючи на недостатність даних, механізм є настільки важливим для рекламодавців, продавців, політиків, що нехтувати їм не можна, адже очевидним є його зв'язок з механізмами прийняття рішень. Принциповим є те, що ще до того, як людина опиняється в ситуації прийняття рішення, її вибір запрограмовано не лише звичайними раціональними міркуваннями, а й суттєвими епізодами минулого, а скоріше спогадами та почуттями, які вони залишили. Кредо торгових марок формулюється таким чином, щоб співпасти з очікуваннями людей та перетворити товар, що рекламується в фетиш. Найбільш популярними стають не випадкові товари, а ті, що апелюють до відповідних установок в свідомості. Причому ми говоримо не про раціональні очікування товарів певної якості, а про глибинні образи. Так, деякі продукти асоціюються у нас з певною країною, а відтак з якістю. Італійська моцарела, італійські спагетті, швейцарський шоколад, французьке вино, німецькі чи японські автомобілі тощо. Подібні товари міцно вплетені в систему асоціацій. Відомо, що люди схильні до сенситивності, тобто того стану психіки, коли вона відкрита для сприйняття чогось. В певні періоди життя відбувається фіксація на позитивних чи негативних образах, які набувають особливого значення та зберігаються протягом довгих років, визначаючи установки, схильності, способи сприйняття реальності. Як правило, такі періоди у людей виявляються в дитячому чи юнацькому віці найбільш яскраво, хоча в менш виразній формі спостерігаються і в більш пізньому віці. Вченими визначено, що за допомогою певних технік можливий і реімпринтинг, тобто змінення, перепрограмування образів. Наслідком імпринтингу є сильна емоція, що зачіпає найбільш вразливі струни душі. Зв'язок емоцій, очікувань та відчуттів вивчається економістами і є особливо значущим для маркетологів, продавців та виробників товарів та послуг. Сьогодні зв'язок між соціальними опитуваннями та реальними очікуваннями далеко не завжди очевидний. Інколи потрібні величезні зусилля, щоб потрапити в зону сенситивності та виправдати очікування. Коли маркетологи роблять опитування стосовно майбутніх якостей товару, відповіді, як правило містять далеко не ті фактори, якими покупці будуть користуватися на момент вибору. Споживачі, зазвичай, говорять про кращі споживчі якості, та насправді хотіли б отримати щось надзвичайне та екстравагантне. Вибір кінцевого продукту, зазвичай, визначається сумішшю фантазій, екстраординарності та функціональності. Тому, часто виробники найбільші зусилля застосовують саме для розробки саме того дизайну продукту, що сподобається споживачам.

Окрім того, поступово в минуле йде торгівля через посередників. Весь товарообіг побудований на тому, що існує ланка фірм-посередників, агентів, які в міру близькості до кінцевого споживача володіють все детальнішою інформацією про попит. Ступені торгівельних націнок – це значною мірою плата за інформацію, а не лише за транспорт, логістику, технологію та фінансування. Спроби виробників покрити всі різновиди смаків та індивідуальні потреби й побажання призводить до нарощування асортименту продукції. Порівняно з уніфікованим виробництвом широкий асортимент потребує більших виробничих витрат та дорожчої дистрибуції, оскільки важко точно передбачити скільки якого товару потрібно виготовити та покласти на склад. Економічний факт в тому, що чим скромніший вибір, тим нижча ціна. Багаторазово збільшена свобода вибору обходиться набагато дорожче. Якщо певну суспільну потребу задовольняють декілька підприємств, що мають обмежений вибір, товар обходився б покупцям ненабагато вище собівартості. Така ситуація спостерігається в плановій економіці, в Радянському Союзі, наприклад. Всі пам'ятають однаковий одяг, іграшки та невеликий асортимент іншої продукції. Суспільство жило в уніфікованому світі. Саме тому не дуже коректно порівнювати ВВП того часу та сучасні ВВП пострадянських країн за рахунок невідповідності показника асортименту продукції. Навіть, якщо ВВП рівний, економіка більш ефективна. В розподільчій економіці витрачається набагато менше зусиль щоб одягти, нагодувати та розважити. Завдяки сьогоднішнім технологіям, та, зокрема, мережі, інформація про попит надходить безпосередньо від користувачів, а потреба в посередниках значно знизиться. В мережевій системі видно кількість людей, що виявили інтерес до того чи іншого продукту, тим самим для виробника окреслено приблизний попит. Все це дозволяє перейти на економічні схеми товарообігу, як, наприклад, підписка, торгівля без посередників, рекламування товару завдяки першим споживачам, яка надала гідні оцінки. Загалом, мова йде про формування нових бізнес моделей. Наслідком цих процесів буде кращий зв'язок «попит – пропозиція», скорочення витрат на маркетинг, покращення асортименту за рахунок скорочення не витребуваної, неліквідної продукції. Прямий зв'язок між споживачем та виробником містить в собі величезну економію на суспільних витратах.

Висновки

Споживча експертиза та добровільна постфактум оплата, а також інші нові бізнес моделі вже поступово входять в широку практику. Всі подібні нововведення широко зачіпають інтереси бізнесу, а тому активно обговорюються в професійних колах та пресі. Питання лише в тому як швидко інтернет-сфера захоплюватиме бізнес. Практики та норми поведінки характеризуються сітьовим ефектом: щобільше людей їх сповідують тим вони стабільніше і швидше зростають. Відповідно, поки кількість людей недостатня, від інтернету або соціальних мереж досить небагато користі, проте коли певний бар'єр подолано, починається стабільне зростання. Так, наприклад, від телефону мало користі, якщо ним володіє одна людина, проте, коли телефоном користується все населення, він надає зовсім інші можливості. Так само і з соціальними мережами та сервісами рекомендацій. Варто зауважити, що кількість споживачів інтернет-послуг зростає щоденно і, на

думку економістів, надалі збільшуватиметься ще швидше. Хоча довгострокове прогнозування, надане вченими не завжди виявляється точним і в більшості випадків показує свою неспроможність, варто відзначити, що майбутній розвиток буде в будь-якому випадку пов'язаний зі сферою інформаційних технологій.

Політики, науковці та пересічні громадяни мають розуміти, що шлях до розвиненої економіки та покращення життя населення нашої країни лежить в розвитку інтелектуальної складової. Сьогодні виробництво не обмежується виготовленням матеріальних благ та продуктів харчування. Матеріальне виробництво має розвиватися на основі розвитку техніки, технологій та знань. Україна, яка має досить високий рівень освіти, а відповідно значний інтелектуальний потенціал, поки що зберігає можливості використання даного потенціалу для швидкого економічного розвитку.

Література

1. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : [курс лекцій] / Гальчинський А.С. – К. : “АДЕФ-Україна”, 2010. – 572 с.
2. Деніел Франклін. Мир в 2050 году / Деніел Франклін, Джон Ендрюс. – М. : Манн, Иванов и Фербер 2013. – 368 с.
3. Чухно А.А. Твори. Том 2. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / Чухно А.А. – К. : ЗАТ “ВІПОЛ”. – 510 с.
4. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Тоффлер Э.; [пер. с англ.; науч. ред., предисл. П.С. Гуревича]. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2002. – С. 121. – (Серия «Philosophy»).
5. Долгин А. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка / Долгин А. – М. : АСТ, 2010. – 224 с.

References

1. Halchynskiy A.S. Ekonomichna metodolohiia. Lohika onovlennia: Kurs lektsii. – K.: “ADEF-Ukraina”, 2010. – 572 s.
2. Denyel Franklyn, Dzhon Endrius. Myr v 2050 hodu. – M.: Mann, Yvanov y Ferber 2013 – 368 s.
3. Chukhno A.A. Tvory. Tom 2. Informatsiina postindustrialna ekonomika: teoriia i praktyka. – K.: ZAT “VIPOL”, – 510 s.
4. E.Toffler. Metamorfozy vlasty. – s. 121.
5. Dolhyn A. Manyfest novoi ekonomyky. Vtoraia nevydymaia ruka rynka. – M.: AST, 2010. – 224, [32] s.

Рецензія/Peer review : 17.6.2013 р.

Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д.т.н., проф. декан факультету економіки і бізнесу, зав. кафедрою менеджменту сфери послуг Київського національного університету технологій та дизайну Ігнат'єва І.А.

УДК 330.322

Л.Б. БУШОВСЬКА

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті проведено аналіз інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності. Визначено ряд державних економіко-правових заходів для поліпшення ситуації на ринку інвестицій. Проаналізовано надходження іноземних інвестицій в окремих регіонах України, у тому числі і в Хмельницькій області.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний ринок, підприємство, основний капітал.

L. BUSHOVSKA

Khmelnitsky National University

INVESTMENT ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

This article analyzes investment in fixed assets by type of industrial activity. A number of government economic and legal measures to improve the situation in the investment market. Analyzed the volume of foreign investments per capita in some regions of Ukraine including in Brussels.

Keywords: investing, investment, investment market, venture capital.

Постановка проблеми. У процесі формування ринкового середовища необхідною умовою виживання й основою стабільного становища і розвитку підприємства є здійснення ним ефективної інвестиційної політики, що передбачає можливість маневрувати фінансовими ресурсами і шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, на основі його постійного розширення і відновлення. Інвестиційна діяльність підприємства – це цілеспрямовано здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми і забезпечення її реалізації. Значну допомогу в реалізації цієї мети надає аналіз інвестиційної діяльності

підприємства, адже з його допомогою виробляється стратегія й тактика розвитку інвестиційної діяльності підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення в цій сфері, здійснюється контроль за виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності інвестицій, оцінюються результати реальних і фінансових інвестиційних проектів у цілому та за видами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інвестиційних процесів в Україні присвячено багато наукових праць. В умовах ринкової економіки, коли інвестиції займають значне місце в господарській діяльності підприємства, інвестиційна діяльність стає об'єктом дискусій як теоретиків-науковців, так і практиків. Фундаментальні питання аналізу інвестицій досліджували такі вітчизняні вчені, як І.Бланк, Є.Мних, С. Покропивний, М.Скворцов, а також зарубіжні – М.Алексєєв, Л. Бернстайн, Р.Ентоні, А. Шеремет та інші.

Аналіз інвестиційної діяльності є важливим елементом у системі управління інвестиційною діяльністю підприємства, який являє собою процес дослідження інвестиційної активності та ефективності інвестиційної діяльності підприємства з метою виявлення резервів їхнього росту. Головна мета аналізу інвестиційної діяльності підприємства – вибір найбільш ефективних і реальних інвестиційних проектів та обґрунтування програм їх реалізації.

Основний матеріал дослідження. В Україні ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в 90-х роках характеризувалося різким спадом, що стався внаслідок зменшення можливостей бюджетів усіх рівнів, напруженого стану внутрішніх фінансових ресурсів підприємств і відсутності дійових механізмів залучення коштів недержавних джерел фінансування.

Для поліпшення ситуації на ринку інвестицій держава вдалася до ряду економіко-правових заходів. Серед них впровадження сучасних механізмів зовнішньої торгівлі, демонополізація основних секторів економіки, розробка системи стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, зниження податкового навантаження на товаровиробника, створення економічних зон і територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності скорочення взаєморозрахунків та бартерних операцій. Наслідком проведених заходів стало поживлення інвестиційного процесу, намітилася тенденція до збільшення інвестицій [1].

Важливо також відмітити, що і структура інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності за останні роки змінилася, та вказує на активізацію інвестиційної діяльності окремих галузей промисловості. На підтвердження наведеного вище свідчать статистичні дані (табл. 1) [5].

Дані таблиці свідчать, що в Україні спостерігається зміна інвестицій в основний капітал. У порівнянні з 2011 роком відбувається активізація інвестиційної діяльності в усі галузі, крім добувної. Найбільший приріст спостерігається у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води 122,6%, в обробній промисловості – 119,0% зокрема у машинобудуванні – 108,9%.

Таблиця 1

**Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності
(у фактичних цінах, млн грн.)**

№ пор.	Види промислової діяльності	Роки		відсотків до попереднього року
		2011	2012	
	Вся промисловість	13651	15112	110,7
1	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2333	2860	122,6
2	Добувна промисловість	4234	3819	90,2
3	Обробна промисловість	7084	8433	119,0
	у тому числі			
3.1	машинобудування	940	1024	108,9
3.1.1	виробництво машин та устаткування	395	448	113,4
3.1.2	виробництво електричного та електронного устаткування	289	297	102,8
3.1.3	виробництво транспортного устаткування	256	279	108,9

Розгляд сучасного стану інвестиційної діяльності підприємств був би не повним без оцінки джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств по Україні представлено в табл. 2 [5].

Отже, спостерігається стійка тенденція до зниження питомої ваги власних коштів підприємств та організацій у фінансовому забезпеченні їх інвестиційної діяльності (65,81%), така тенденція стримує зростання інвестиційної активності, тому що більшість підприємств мають гостру нестачу власних обігових коштів через важкий фінансовий стан та відсутність вправного менеджменту. Серед інших джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності необхідно виділити іноземні інвестиції і банківський кредит, частка яких у загальній структурі інвестицій становила 5,56% і 5,33%.

**Інвестиції в основний капітал по Україні за джерелами фінансування
(у фактичних цінах, млн грн.)**

№	Джерела фінансування	Роки			
		2008	2009	2010	2011
1	Всього	17552	23629	32573	37178
	у тому числі за рахунок коштів:				
1.1	- державного бюджету	1341	1210	1749	1863
1.2	- місцевих бюджетів	686	975	1332	1365
1.3	- підприємств та організацій	12370	16198	21770	24470
1.4	- іноземних інвесторів	677	1400	1413	2068
1.5	- кредитів банків та інших позик	132	391	1400	1985
1.6	- інших джерел фінансування	2346	3455	4909	5427

Для підприємств з іноземними інвестиціями характерні невеликі за розміром статутні фонди, схильність до диверсифікації видів діяльності, а серед іноземних інвесторів переважають дрібні фірми, головним інтересом яких є швидке отримання прибутку, і надзвичайно мало стратегічних інвесторів, які готові вкладати кошти у довгострокові проекти.

Що стосується Хмельницької області, то показник обсягу інвестицій на душу населення становить 19,9 дол. США і є одним з найнижчих серед регіонів-сусідів [5]. Наявність великого інвестора в регіоні суттєво впливає на ситуацію по області в цілому. Значні відмінності в розподілі іноземного капіталу пояснюються економічним потенціалом регіону та діяльністю місцевої влади щодо залучення інвесторів.

Однією з реальних інвестицій в економіку Хмельницької області є прямі іноземні інвестиції, шляхом створення спільних підприємств. Таке інвестиційне співробітництво має значні переваги: українськими підприємствами залучаються матеріальні та фінансові ресурси, які безпосередньо не потребують оплати; об'єднуються інтереси партнерів у розвитку виробництва і освоєнні нових ринків збуту; іноземний інвестор використовує досвід і господарські зв'язки українського партнера всередині країни. Обсяг вкладених інвестицій складає 11,8 млн дол. США, а середній обсяг інвестицій на одне підприємство складає 247 тис. дол. США. Цей показник вказує на скерування інвестицій у невеликі підприємства. Підприємства з прямими іноземними інвестиціями вважаються підприємства-резиденти, які мають не менше 10 відсотків іноземних інвестицій в загальному обсязі статутного фонду, або не менше 10 відсотків голосів в управлінні підприємством; підприємства, до яких надійшли інвестиції в результаті укладання договору на спільну інвестиційну діяльність. Всього в області налічується 73 підприємства з іноземними інвестиціями [5]. Для підприємств з іноземними інвестиціями характерні невеликі за розміром статутні фонди, схильність до диверсифікації видів діяльності, а серед іноземних інвесторів переважають дрібні фірми, головним інтересом яких є швидке отримання прибутку, і надзвичайно мало стратегічних інвесторів, які готові вкладати кошти у довгострокові проекти.

Серед галузей промисловості, що приваблюють іноземний капітал, виділяється машинобудування, зокрема виробництво машин, електричного та електронного устаткування. Електротехнічна галузь в Хмельницькій області має тенденцію до зростання і вважається перспективною для інвестування. Машинобудівний комплекс представлено низкою підприємств в м. Хмельницькому, м. Какам'янець-Подільському, які є основними об'єктами інвестування з боку Німеччини (1690,13 тис. дол. США), Сполучених Штатів Америки (1003,58 тис. дол. США), Італії (58,36 тис. дол. США) [5].

Висновки. Отже, аналіз інвестиційної діяльності – важливий елемент у системі управління інвестиційною діяльністю підприємства, який являє собою процес дослідження інвестиційної активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства з метою виявлення резервів їхнього росту. Для створення більш сприятливого середовища для інвестиційної діяльності потрібно вирішити проблему фінансової нестабільності підприємств, що стримує інвесторів, тобто фінансове оздоровлення підприємств повинне стати першочерговим завданням як керівництва країни, так і області.

Література

1. Бондар М.І. Стан та вдосконалення аналізу ефективності інвестицій / М.І. Бондар // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 8–11.
2. Данилишин Б.М. Сприятливий інвестиційний клімат – передумова економічного розвитку регіону // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С.15–18.
3. Ковальчук О.В. Моніторинг інвестиційних процесів в Україні / О.В. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 36–42.
4. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О.В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 3. – С. 119–136.
5. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html#sg

1. Bondar M.I. Stan ta vdoskonalennia analizu efektyvnosti investytsii// Ekonomika ta derzhava. – 2010. – #2. – s.8-11.
2. Danylyshyn B.M. Spriyatlyvyi investytsiynyi klimat – peredumova ekonomichnoho rozvytku rehionu // Finansy Ukrainy. -2011. - #3. – S.15-18.
3. Kovalchuk O.V. Monitorynh investytsiinykh protsesiv v Ukraini / O.V. Kovalchuk // Aktualni problemy ekonomiky. - 2011. - #7. – S.36-42.
4. Nosova O.V. Otsinka investytsiinoi pryvabyvosti Ukrainy: osnovni pidkhody / O.V. Nosova // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2012. – #3. – S. 119-136.
5. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html#sg

Рецензія/Peer review : 27.7.2013 р. Надрукована/Printed :21.8.2013 р.
Рецензент: д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету Хрущ Н. А.

УДК 658.012: 338

В.М. ЛИСАК

Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ERP-СИСТЕМ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ЗАСТОСУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проаналізовано основні показники впровадження ERP-систем на зарубіжних промислових підприємствах. Досліджено цілі застосування автоматизованих систем управління підприємством, проаналізовано результати впровадження та ризики під час виконання проектів. Запропоновано рекомендації щодо вибору автоматизованих систем управління для вітчизняних підприємств з метою зменшення матеріальних та часових витрат на їх впровадження та експлуатації.

Ключові слова: автоматизована система управління підприємством (АСУП), впровадження АСУП, програмне забезпечення АСУП, ризики впровадження АСУП

V. LYSAK

Khmelnytsky National University

USE ERP-SYSTEMS: FOREIGN EXPERIENCE AND APPLICATION IN UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract- Analyzed main indicators of ERP-systems on foreign industrial enterprises. Investigated the main purposes of ERP implementation and analyzed the results and risks during project implementation. Proposed recommendations for domestic enterprises to reduce material and time costs during implementation and operation.

The main recommendations in choosing and implementing a modern ERP-system for domestic machine-building enterprises include: creation of a business case and determining the proper amount of resources to ensure accurate project planning; using consulting companies for their full collection of indicators, improve business processes and evaluation of the software; consultation and training ERP-users; the long- and short-term planning; attract resources that would help users of the system to acquire practical and theoretical skills; development of and compliance with organizational change management plan.

Keywords: Enterprise Resource Planning System, ERP implementation, ERP-Software, risks during ERP implementation

Постановка проблеми

Згідно аналізу українського ринку ERP-систем, у 2007-2011 рр. зростання ринку складало майже 20-30 % на рік. У минулому році український ринок інтегрованих систем управління підприємством виріс на 33,4 % у порівнянні з 2011 р. до 56,6 млн дол. США в цінах замовників [1]. На сьогодні, 30-40 % від загальних продажів складають ліцензії на програмне забезпечення, 10-20 % – розвиток системи та її підтримка, інше – консалтингові послуги. Спостерігається деяке зростання сектору підтримки та супроводу [2, 3].

Основними замовниками ERP-систем є підприємства енергетичної, машинобудівної, нафтогазової промисловості та товарів господарчого споживання. Лідером серед впроваджень стала SAP, частка якої за останній рік зросла до 49 %, а продажі збільшились в 1,4 рази, завдяки проектам в ТОВ «Метінвест холдинг» та ПАТ «Укртрансгаз». Друге та третє місця у списку лідерів серед постачальників інтегрованих систем управління підприємством займають, відповідно, компанії «ІС» (31 %) та «Інформаційні технології» (8 %). Таким чином, загальна частка трьох провідних постачальників ERP-систем за рік збільшилась ще на 6,5 % та досягла 88 % (порівняно з 2008 р., коли вони контролювали 73 % українського ринку) [2, 3].

На великі підприємства (більше 1000 працівників) припадає 58 % від продажів ERP (втричі більше, ніж у 2011 р.). Серед таких підприємств можна виділити ДТЕК, «УкрАВТО», ТОВ «А.Е.С Енерголайн», ПАТ «Укргідроенерго» тощо. В той же час постачання до SMB (Small and Middle-size Business, малих та середніх підприємств) скоротились з 53 % до 34 % [3].

Компанії з іноземним капіталом здебільшого транслюють власні бізнес-процеси з головного офісу на представництва (філії). Українським інтеграторам в таких проектах доводиться проводити лише локалізацію та адаптацію ERP-системи до вимог українського бухгалтерського та податкового

законодавства. Проте перед впровадженням такої системи підприємство має здійснити її вибір, розробити проект впровадження та реалізувати його. На кожному з цих етапів виникають певні труднощі та ризики. Через те запровадження та розвиток вищезазначених систем управління потребують подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень

Питаннями створення ефективних АСУП, моделювання процесів проектування цих систем та аналізом процесів їх впровадження і підтримки займається багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких слід виділити С. Біра, В. Божко, Л. Гагаріну, А. Зубинського, Ч. Дікерсона, В. Козаченко, А. Кострова, А. Некрасову, І. Ладенка, С. Ніканорова, Т. Смородіну, В. Поліщука, Р. Аустіна, М. Коттлера, Р. Нолана, Д. О'Лірі, Дж. Форрестера та ін.

Метою даного дослідження є аналіз сучасних тенденцій впровадження ERP-систем у розвинутих країнах та вироблення рекомендацій українським машинобудівним підприємствам щодо зменшення ризиків і витрат при впровадженні ERP-систем на власному виробництві.

Основний матеріал досліджень

Перед впровадженням ERP-системи важливим завданням є глибоке вивчення концепції ERP та ознайомлення з доступними продуктами, щоб зрозуміти який результат можна отримати після впровадження.

За минулі чотири роки незалежні дослідження ERP компанією Panorama Consulting Solutions (опитано біля 200 респондентів) показали, що середня вартість впроваджень становила 7,3 млн дол. США, а середня тривалість впровадження склала 16,6 місяців [2]. За цей період майже 59 % проектів перевищили їх планові бюджети, 53 % проектів перевищили терміни їх планового впровадження і 56 % досліджуваних підприємств отримали менше 50 % прибутку, аніж вони очікували від впровадження ERP (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники впровадження ERP-систем 2009-2012 рр.

Рік	Вартість, млн дол. США	Перевитрати коштів, %	Період впровадження, місяців	Перевитрати часу на впровадження, %	Отримали щонайменше 50 % прибутку, %
2012	7,10	53 %	17,8	61 %	60 %
2011	10,50	56 %	16,0	54 %	48 %
2010	5,50	74 %	14,3	61 %	48 %
2009	6,20	51 %	18,4	36 %	67 %

Головними цілями впровадження ERP респонденти назвали: поліпшення якості ведення діловодства (17 %); заміну старої ERP (13 %); інтегрування різних (частин) систем (12 %) та намагання підвищити прибутковість підприємства (12 %) (рис. 1). Серед опитаних 78 % вказали, що їх підприємства вперше впроваджують ERP, замінюють існуючу ERP-систему (45 %), існуючу неERP-систему (19 %), або систему власної розробки (16 %), а 6 % вказали, що не мають «справжньої системи», а лише автоматизований документообіг.

Дослідження показало, що враховуючи великі розміри і доходи компаній-респондентів – лише невелика частина опитуваних використовували ERP-системи. На нашу думку, це пояснюється недовірою до ERP-систем, тобто недооцінкою корпоративного програмного забезпечення (ПЗ).

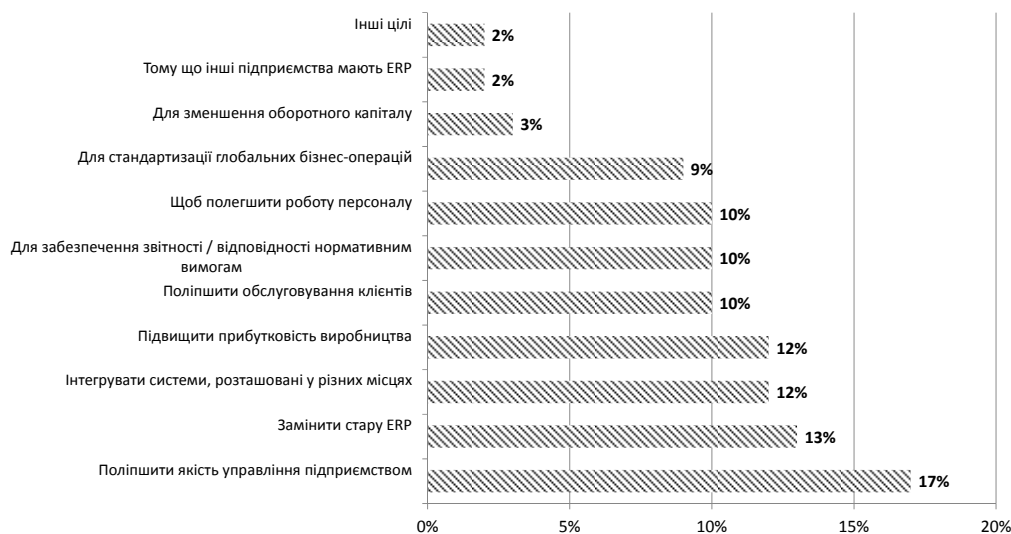


Рис. 1. Цілі запровадження ERP-систем

Після впровадження більшість опитаних (86 %) відповіли, що задоволені ПЗ ERP і 81 % – вибрали б дане ПЗ знову (рис. 2).

Задоволеність ПЗ свідчить, що лише 60 % опитаних фактично називають свій проект ERP «успішним». Цікаво, що третина опитаних байдужа до результатів впровадження, або не знають чи можна вважати їх успішними і лише 10 % респондентів повідомили про невдачу з впровадженням ERP на їхньому підприємстві. Задоволеність за окремими критеріями розподілена так: респонденти були найбільш «задоволені» повною функціональністю (54 %), відповідністю ПЗ їхнім виробничим потребам (50 %) та отриманням досвіду від впровадження (45 %). Опитувані підприємства відповідали на кожен з варіантів за п'ятибальною шкалою, де відповіді коливались від «повного незадоволення» до «повного задоволення». Найвищий рівень задоволення отримано від повної функціональності системи (68 % «задовольняє» або «дуже задовольняє») і здатності програмного забезпечення відповідати діловим потребам (59 % «задовольняє» або «дуже задовольняє»), поки що найнижчий рівень задоволення знайдено в складності налаштування (29 %, «незадоволений» або «дуже незадоволений») і витратах на впровадження (29 %, «незадоволений» або «дуже незадоволений»).

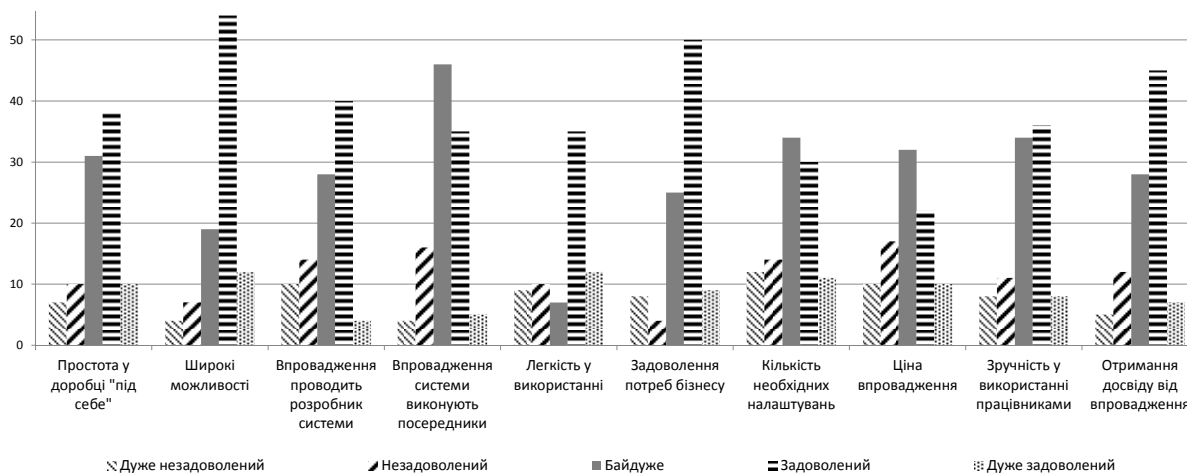


Рис. 2. Рівні задоволення від вибору ПЗ

Що стосується вибору конкретних постачальників, то найменше підприємств обрало постачальником SAP (34 %), потім Oracle (26 %), Microsoft Dynamics (19 %), Epicor (7 %) та Infor (5 %). У відсотковому співвідношенні частота вибору постачальника розподілена наступним чином: SAP (59 %), Oracle (50 %), Microsoft (48 %), Epicor (38 %) та Infor (20 %).

Можна зробити висновки, що SAP, Oracle та Microsoft мають досвідчених дистрибуторів, величезні рекламні бюджети і отримують вигоду від популярності своїх торгових марок на ринку ERP. Також заслуговує уваги те, що продавці Epicor та Infor роблять істотні кроки на ринок титанів.

Більшість респондентів (60 %) використовували послуги консалтингових фірм для підготовки проекту, оцінки та вибору ПЗ для підприємства, розробки ПЗ, проведення аудиторських послуг. Вибір підприємства також ґрунтувався на тому, що поради, допомога та досвід консалтингових фірм не будуть зайвими при розробці та управлінні проектом. Серед опитуваних по 35 % звернулися за консультаціями під час планування та купівлі проекту, 28 % зверталися за консультаціями під час впровадження систем. Лише 2 % опитуваних звернулися за консультаціями після впровадження проекту (рис. 3).

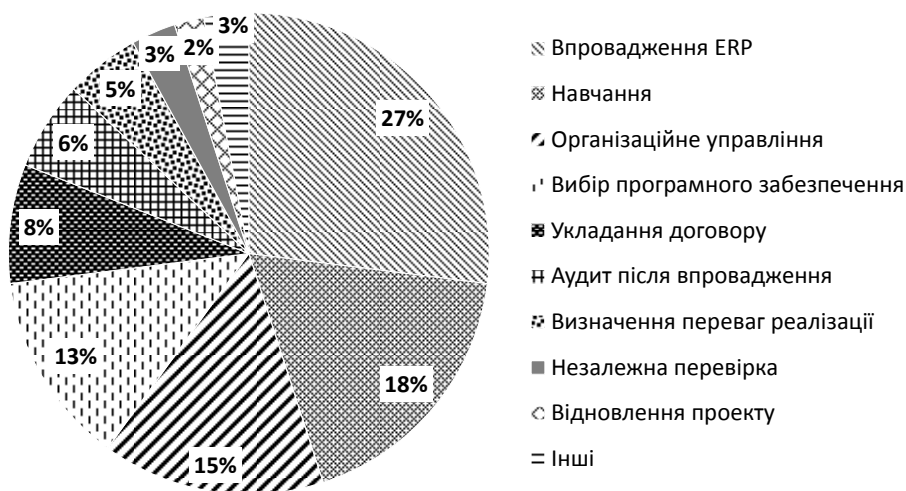


Рис. 3. Частка участі консалтингових компаній у проекті

Серед ключових аспектів з яких надавалися консультації були: питання щодо впровадження ERP

(27 %), навчання та підготовка кадрів (18 %), організаційне управління (15 %) та вибір програмного забезпечення (13 %).

Ми вважаємо, що залучення консалтингових ресурсів хоча і здорожчує проект впровадження АСУП, але, ґрунтуючись на результатах опитування, допомагає заощадити чималі кошти на безпосереднє впровадження системи.

Що ж до оцінки загальних витрат на впровадження, то майже 53 % проектів перевищили їхні заплановані бюджети (табл. 2). На запитання, чому вартість проекту перевищила бюджет, 25 % опитаних вказали на розширення проектних можливостей, а 17 % зазначили, що перевищення спричинені «непередбаченими технічними або організаційними проблемами».

Щодо тривалості впровадження проектів, лише 5 % респондентів завершили роботи раніше запланованого, 34 % вклалися в термін, а у всіх інших відбулися затримки із впровадженням.

Таблиця 2

Динаміка вартості впровадження проектів

Витрати на впровадження ERP	Кількість респондентів, %
Витратили менше запланованого	12
В рамках бюджету	35
Перевищили бюджет	
до 25 %	31
на 26-50 %	16
на 51-75 %	4
понад 76 %	2

Варто зазначити, що величина отриманого прибутку може бути пов'язана з низькою сукупною вартістю володіння підприємств, що прагнуть скоротити витрати і час, щоб отримати впроваджену систему швидко та дешево. Серед тих, хто отримав вигоду від системного впровадження ERP: 24 % за термін до 3-х місяців; 24 % – від 4 до 6 місяців і 30 % – від 7 до 12 місяців.

Як видно з рисунку 4, до найпоширеніших вигод, відмічених респондентами, відносяться: підвищення доступності інформації, підвищення продуктивності, підвищення взаємодії між виконавцями, підвищення надійності даних і зменшення дублювання операцій. Отже, впровадження ERP дають позитивний ефект не лише на утриманні відділу ІТ-підтримки та апаратному забезпеченні, але й покращує взаємодію зі споживачами продукції та постачальниками матеріалів і послуг.

Щодо окупності впроваджені ERP, то 27 % респондентів так і не окупили витрати на автоматизовану систему управління (АСУ), 23 % відшкодували витрати за 2 роки, а 25 % взагалі не впевнені в окупності проекту, посилаючись на відсутність аудиту проекту після впровадження. В ідеалі, витрати на впровадження системи ERP мають бути відшкодовані підприємством з точки зору підвищення продуктивності та ефективності, поліпшення залучення та обслуговування клієнтів, в деяких випадках і скорочення штатів. Аналіз останніх чотирьох років показує, що період середньої окупності зменшується з кожним роком на кілька місяців.

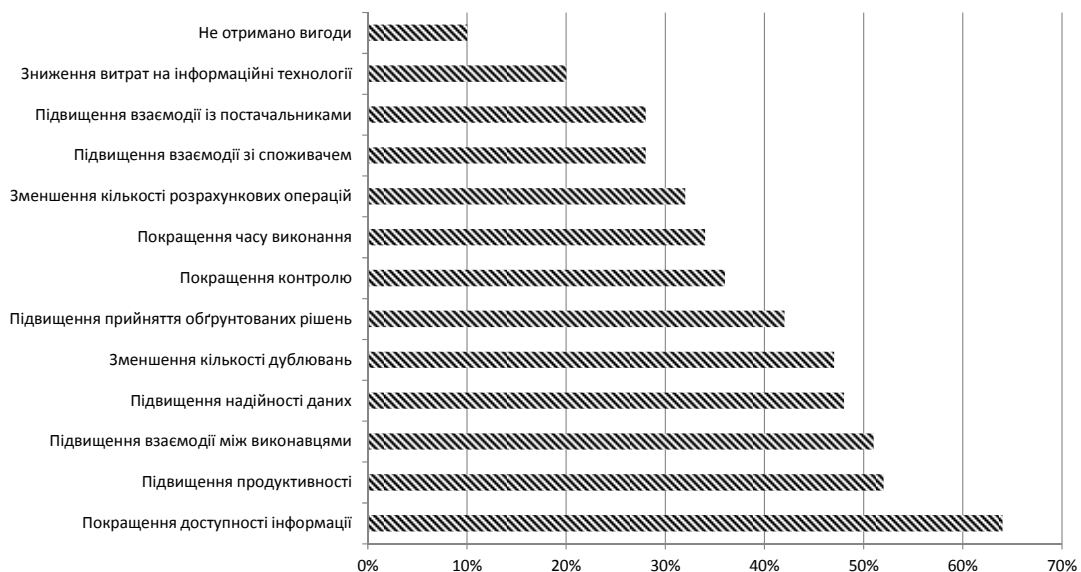


Рис. 4. Вигоди, отримані респондентами від впровадження ERP-системи

Вітчизняним промисловим підприємствам задля повернення вкладених коштів потрібно вжити необхідних заходів (створити бізнес-портфель, провести моніторинг ключових показників діяльності, аудит тощо). Зрозуміло, що в ході впровадження можна втратити з поля зору необхідність повернення коштів в

коротко- або довгостроковий період, задля цього знову ж таки краще залучити консалтингові ресурси [5].

На нашу думку, причинами перевищення запланованого бюджету та термінів впровадження ERP-систем є:

- бюджет та період впровадження, які не включають удосконалення бізнес-процесу, змін в організаційному управлінні, постачання та розподіл ресурсів, та/або налаштування програмного забезпечення;
- вибір ERP-системи, який ґрунтується на популярності системи, замість того, щоб вибрати ПЗ, яке дійсно відповідало б вимогам виробничого підприємства;
- неможливість передбачити масштаби проекту та його вплив на продуктивність кінцевих користувачів і наступне впровадження програмного забезпечення;
- скорочені терміни підвищення кваліфікації працівників, де навчання ґрунтується виключно на технічних аспектах системи і призводить до неможливості користувачами опанувати нові процеси;
- відсутність узгодження між кінцевими користувачами щодо процесів впровадження, подальшого функціонування системи та відшкодування затрат підприємства.

Висновки

Отже, ми вважаємо, що основними рекомендаціями при виборі та впровадженні сучасної ERP-системи на вітчизняних машинобудівних підприємствах є:

- створення бізнес-портфелю та визначення адекватної кількості ресурсів, щоб гарантувати точне проектне планування;
- використання ресурсів консалтингових компаній, для якнайповнішого збору показників, удосконалення бізнес-процесів та оцінки можливостей програмного забезпечення.
- проведення консультацій і навчання персоналу та проведення довго- та короткострокового планування;
- залучення ресурсів, які б допомогли користувачам системи набутти практичних та теоретичних навичок;
- розробка та дотримання організаційного плану управління змінами.

Перший крок до запобігання негативних наслідків – знайти програмне забезпечення, яке відповідає потребам підприємства і лише вимагає налаштування в тих ділянках, які забезпечують конкурентоздатні переваги. Другий – поліпшити процеси і гарантувати, що кінцеві користувачі та інспектори добре навчені, вміють міркувати на декілька кроків вперед і несуть відповідальність за належне використання системи. Третій крок – інвестувати в організаційну кампанію управління змінами та пропагувати цілі проекту.

Література

1. «Компьютерное обозрение». Эволюция ERP [Электронный ресурс]. – URL: http://ko.com.ua/jevolyuciya_erp_32787 (дата звернення: 20.06.2013).
2. ERP REPORT, 2013 [Online] // A Panorama Consulting Solutions Research Report – URL: <http://panorama-consulting.com/resource-center/2011-erp-report/> (viewed 4 July 2013)
3. Central and Eastern European Enterprise Application Software. Enterprise Application Software 2013–2017 Forecast and 2012 Vendor Shares research studies [Online]. – URL: http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P2261 (viewed 28 June 2013).
4. ERP Selection: Finding the Right Fit [Online]. – URL: <http://aberdeen.com/Aberdeen-Library/7701/RA-enterprise-resource-planning.aspx> (viewed 19 June 2013).
5. Дэниел О’Лири. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / О’Лири Д.; пер. с англ. Ю. И. Водяновой. – М. ООО «Вершина», 2004. – 272 с.

References

1. «Kompyuternoie obozrenie». Evolyuciya ERP [Elektronnyj resurs]. – URL: http://ko.com.ua/jevolyuciya_erp_32787 (data zvernennia: 20.06.2013). [in Russian].
2. ERP REPORT, 2013 [Online] // A Panorama Consulting Solutions Research Report – URL: <http://panorama-consulting.com/resource-center/2011-erp-report/> (viewed 4 July 2013)
3. Central and Eastern European Enterprise Application Software. Enterprise Application Software 2013– 2017 Forecast and 2012 Vendor Shares research studies [Online]. – URL: http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P2261 (viewed 28 June 2013).
4. ERP Selection: Finding the Right Fit [Online]. – URL: <http://aberdeen.com/Aberdeen-Library/7701/RA-enterprise-resource-planning.aspx> (viewed 19 June 2013).
5. Deniel O’Liri. ERP sistemy. Sovremennoye planirovaniye i upravleniye resursami predpriyatiya. Vychor, vnedrenie, ekspluatatsiya / O’Liri D.; per. s angl. Yu. I. Vodyanovi. – M. ООО «Verшина», 2004. – 272 s. [in Russian].

Рецензія/Peer review : 9.7.2013 р. Надрукована/Printed :22.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПОДІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

У статті розглянуто сучасний стан розвитку експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості Подільського економічного району шляхом аналізу динаміки їх обсягів відповідно до виробничої структури підприємств.

Ключові слова: експортно-імпортні операції, експорт, імпорт, підприємства легкої промисловості, виробнича структура підприємств, внутрішній ринок, іноземний ринок.

S. KONEV

Khmelnysky National University

VALUATION OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN GENERAL VOLUME OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The article is about main tendencies of export and import operations development of light industry enterprises of Podilskyi economic region according to the analysis of its indicators dynamics. There were described main aspects of manufacturing industry of the Podilskyi economic region, than it was analyzed the dynamics of volumes of the export and import operations of the region through the 2008-2012 years period. Also it was emphasized main manufacturing structure of the enterprises of Podilskyi economic region with the further dynamics analysis. As a result it was defined total growth of light industry enterprises production of each region of Podilskyi economic region with the certain explanation of changes that were appeared through the 2008-2012 year period. Also it was compared export and import operations according to its volumes of production and total growth.

Key words: export and import operations, export, import, light industry enterprises, enterprises manufacturing structure, external market, internal market.

Постановка проблеми. З урахуванням сучасних умов інтеграційних процесів, приналежності України до СОТ, розвитком нових технологій, зростанням технологічних вимог іноземного ринку, збільшенням питомої ваги іноземної співробітництва з партнерами країн Європи, досить пріоритетним напрямком розвитку підприємств легкої промисловості є стимулювання їх експортно-імпортної діяльності. Винятком не є і Подільський економічний район, який має досить потужний потенціал розвитку галузі. Тому, на сьогодні, досить важливо вивчати та досліджувати основні аспекти експортно-імпортної діяльності його підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання, які пов'язані з вивченням діяльності легкої промисловості та їх експортно-імпортних операцій досліджували у своїх роботах такі вчені, науковці та дослідники, як Максименко І.О., Бокій В.І., Носова Н.І., Нижник В.М., Войнаренко М.П., Тарасенко І.О., Захожай В.Б., Уланчука В.С., Чаленко Н.В., Бражко О.В., Кредісов А.І., Торгова Л.В., Хитра О.В., Мурована Л.В., Стовпа Т.А., Адвокатова Н.О. та ін.

Мета даної статті – дослідити та оцінити обсяги експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості Подільського економічного району та визначити яку саме питому вагу займає той чи інший вид діяльності галузі в його зовнішньоекономічній діяльності.

Результати дослідження. На сьогоднішньому етапі розвитку вітчизняних підприємств легкої промисловості, досить велика увага приділяється розвитку підприємств у всіх регіонах України. Актуальність стимулювання експортно-імпортної діяльності підприємств галузі виходить з умов, в яких розвивається економіка держави та її галузей промисловості. З становленням ринкових відносин, великий акцент робиться на налагодженні зовнішньоекономічних зв'язків з підприємствами іноземних країн-партнерів.

Подільський економічний район (ПЕР) включає в себе три територіальні одиниці України, а саме: Хмельницьку, Вінницьку та Тернопільську області.

Легка промисловість ПЕР є досить потужною ат включає в себе швейну текстильну та взуттєву промисловість. Підприємства легкої промисловості розміщені майже в кожному місті та включають в себе прядильно-ткацьке виробництва, трикотажні вироби, пошиття одягу та спецодягу тощо. Також, в ПЕР розвинуте хутрове виробництво, випуск вати та виробництво нетканих матеріалів. Підприємства шкіргалантерейної та взуттєвої промисловості працюють переважно на вітчизняній та власній сировині [2], підприємства швейної промисловості працюють на давальницькій схемі виробництва з різними країнами Європи, так як в сучасних умовах сьогодення для них вигідно шити продукцію легкої промисловості закордон, а іноземним товаровиробникам вигідніше працювати з вітчизняними товаровиробниками на замовлення, а ніж з власними товаровиробниками.

Для того, щоб охарактеризувати експортно-імпортну діяльність підприємств легкої промисловості ПЕР, спочатку необхідно звернути увагу на динаміку обсягів експортних та імпортних операцій його промислових підприємств (рис. 1 та рис. 2).

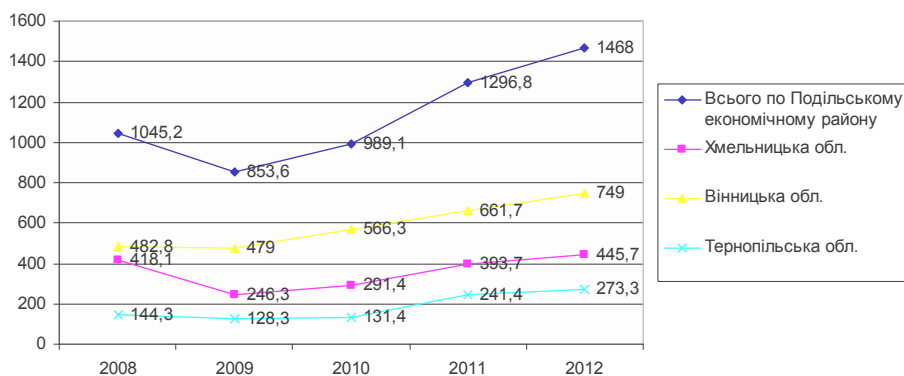


Рис. 1. Динаміка обсягів експортних операцій промислових підприємств Подільського економічного району (2008–2012), млн дол.

*систематизовано та доопрацьовано автором на основі: [1, с.60–63]; [3]; [4]; [6]

Аналізуючи експортних операцій, згідно рис.1, необхідно відмітити, що у всіх областях ПЕР вдалося зберегти впевнені позиції під час виникнення кризових явищ у 2009 р., та сприяти поступовому зростанню виробництва. Найбільші обсяги експортних операцій у розрізі років звітної періоду спостерігаються серед Тернопільської області (тем зростання = 189,4%), дещо нижчими є обсяги Вінницької області (тем зростання = 155,14%), і найнижчі обсяги зафіксовані у Хмельницькій області (тем зростання = 106,6%). Проте, як ми бачимо, найбільший темп зростання притаманний для експортної діяльності підприємств легкої промисловості Тернопільської області (189,4%).

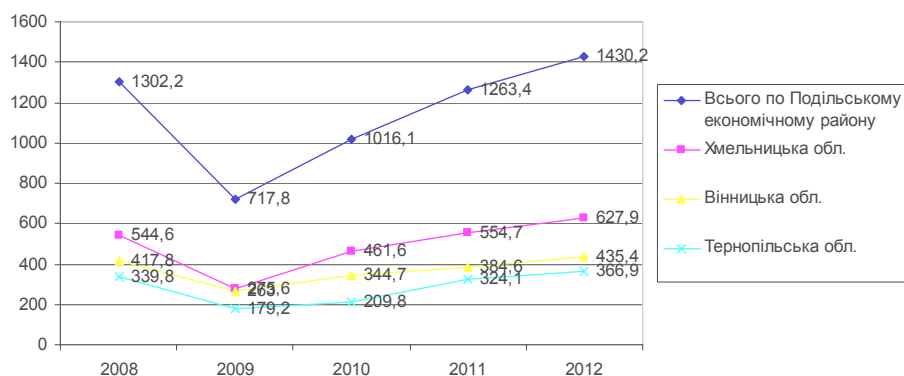


Рис. 2. Динаміка обсягів імпортних операцій промислових підприємств Подільського економічного району (2008–2012), млн дол.

*систематизовано та доопрацьовано автором на основі: [1, с.60–63]; [3]; [4]; [6]

Аналізуючи імпортні операції, згідно рис.2, слід відмітити те, що моментом спаду та переломним моментом для здійснення імпортних операцій підприємств трьох областей був в 2009 р., а саме в період виникнення світових кризових явищ. Найбільш високі показники імпорту спостерігаються серед підприємств Хмельницької області (тем зростання = 115,3%), дещо нижчими серед підприємств Тернопільської області (тем зростання = 107,97%), і найнижчі серед підприємств Вінницької області (тем зростання = 104,21%).

Взагалі, порівнюючи динаміку обсягів експортно-імпортних операцій вітчизняних підприємств, слід зазначити, що протягом звітної періоду 2008–2012 рр. обсяги експортних операцій були значно більші, ніж обсяги імпортних.

Для розглянемо та проаналізуємо виробничу структуру експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості Подільського економічного району за звітний період 2008–2012 рр.

Згідно з наведеними даними у табл. 1, необхідно відмітити, що значну питому вагу експортних операцій продукції підприємств легкої промисловості впродовж 2008–2012 рр. складає текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра і становить 93,54% (305419,2 тис. грн), виробництво з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 4,33% (14127,1 тис. грн), і найменшу питому вагу складають обсяги взуття та головних уборів – 2,13% (6947,9 тис. грн). Щодо імпорту, найбільшу питому вагу складають обсяги текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра – 96,22% (336350,6 тис. грн), виробництво з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 1,89% (6614,2 тис. грн), взуття головні убору – 1,89% (6603,1 тис. грн). Як видно з отриманих розрахунків, значне місце як у експорті, а так і у імпорту займає текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра, що пов'язано з тим, що на дану продукцію швейних виробів переважає значний попит, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Також можна вважати, що така тенденція пов'язана з легкістю та доступністю

ринку збуту, прогресивнішими технологіями виробництва, якістю продукції, збільшенням частки інновацій у технології виробництва, безпечності виробництва тощо.

Таблиця 1

**Виробнича структура експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості
Подільського економічного району (2008–2012 рр.)**

Роки	Регіон	Текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра		Виробництво з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів		Взуття, головні убори		Всього, тис. грн.
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Експортні операції								
2008	Хмельницька обл.	17172,6	5,62	–	-	1288	18,54	18460,6
	Вінницька обл.	33585,8	10,99	1664,4	11,78	60,2	0,87	35310,4
	Тернопільська обл.	10137,1	3,32	2388,8	16,91	327,7	4,72	12853,6
2009	Хмельницька обл.	11081,7	3,63	0,3	0,002	1142,8	16,45	12224,8
	Вінницька обл.	32356,3	10,59	1603,5	11,35	50,6	0,73	34010,4
	Тернопільська обл.	3577,2	1,17	1339,6	9,48	74,7	1,07	4991,5
2010	Хмельницька обл.	17784,9	5,82	1,3	0,01	1559,5	22,44	19345,7
	Вінницька обл.	38255,3	12,52	1895,9	13,42	70,8	1,02	40222
	Тернопільська обл.	4237,5	1,39	1237,8	8,76	73,3	1,05	5548,6
2011	Хмельницька обл.	24975	8,18	12,5	0,09	1334,7	19,21	26322,2
	Вінницька обл.	40972,7	13,41	1176,3	8,33	37,4	0,56	42186,4
	Тернопільська обл.	6655,1	2,18	1454,2	10,29	90,5	1,30	8199,8
2012	Хмельницька обл.	25958,1	8,5	5,1	0,04	777,6	11,19	26740,8
	Вінницька обл.	34653,1	11,35	991,6	7,02	5,2	0,07	35649,9
	Тернопільська обл.	4016,8	1,31	355,8	2,59	54,9	0,79	4427,5
Усього по ПЕР (2012/2008 рр.)		305419,2	100	14127,1	100	6947,9	100	326494,2
Імпортні операції								
2008	Хмельницька обл.	25363	7,54	120	1,81	3018,2	45,71	28501,2
	Вінницька обл.	30350,1	9,02	125,8	1,9	80,9	1,2	30556,8
	Тернопільська обл.	13462,8	4,0	609,2	9,21	186,6	2,82	14258,6
2009	Хмельницька обл.	13687,1	4,07	192,2	2,901	391,1	5,92	14270,4
	Вінницька обл.	22137,2	6,58	91,8	1,39	65,5	0,99	22294,5
	Тернопільська обл.	11641	3,46	389,5	5,89	42,9	0,65	12073,4
2010	Хмельницька обл.	21100,9	6,27	265,5	4,01	586	8,87	21952,4
	Вінницька обл.	29013,4	8,62	120,3	1,82	72,4	1,1	29206,1
	Тернопільська обл.	13436,8	3,99	280,9	4,25	51,3	0,78	13769
2011	Хмельницька обл.	36510	10,85	268	4,05	1222,1	18,5	38000,1
	Вінницька обл.	30660,1	9,11	374,3	5,66	170,4	2,58	31204,8
	Тернопільська обл.	15381,8	4,57	273,9	4,14	77,8	1,18	15733,5
2012	Хмельницька обл.	35744,6	10,63	191,7	2,9	421,3	6,38	36357,6
	Вінницька обл.	29631	8,81	322,1	4,87	77,5	1,17	30030,6
	Тернопільська обл.	8230,8	2,45	2989	45,19	139,1	2,11	11358,9
Усього по ПЕР (2012/2008 рр.)		336350,6	100	6614,2	100	6603,1	100	349567,9
Темп зростання (2012/2008 рр.), %	Експортні операції							
	Хмельницька обл.	151,16	-	100	-	60,37	-	144,85
	Вінницька обл.	103,18	-	59,58	-	8,64	-	100,96
	Тернопільська обл.	39,62	-	14,89	-	16,75	-	34,44
	Імпортні операції							
	Хмельницька обл.	140,93	-	159,75	-	13,96	-	127,56
	Вінницька обл.	97,63	-	256,04	-	95,78	-	98,28
Тернопільська обл.	61,14	-	490,64	-	74,54	-	79,66	

*систематизовано та доопрацьовано автором на основі: [3]; [4]; [6]

Темпи зростання виробничої структури експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості Подільського економічного району в період 2008–2012 рр. показують, що найбільше підвищення показників експорту продукції спостерігається серед підприємств Хмельницької обл. і становить 144,85% (за рахунок показників текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра – 151,16%). Також незначне зростання відбулось серед підприємств-експортерів Вінницької обл. – 100,96% (за рахунок показників текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра –

103,18%), підприємства Тернопільської обл. характеризуються спадним темпом зростання – 34,44%. Темпи зростання імпорتنих операцій за аналогічними показниками протягом звітного періоду 2008–2012 рр. показують, що найбільш залежною від імпорتنної продукції легкої промисловості є Хмельницька область. Загальний показник темпу зростання імпорتنих операцій продукції легкої промисловості Хмельницької області становить 127,56% (за рахунок показників виробництва з шкіри, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра – 140,93%; за рахунок показників виробництва з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 159,75%). Щодо інших областей Подільського економічного району, слід зазначити, що Вінницька обл. протягом звітного періоду 2008–2012 рр. характеризується значним збільшенням імпорتنної продукції тільки виробництва з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, темп зростання якого становить 256,04%; аналогічний показник Тернопільської області становить 490,64%. Така тенденція свідчить про те, що найбільш залежною від імпорту продукції легкої промисловості є Хмельницька обл., яка характеризується значним попитом як на текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра, а так і на виробництво з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, що в основному пов'язано з перетином головних торгових шляхів області, розмірами ринку та зосередженням великої кількості продавців.

Висновок. Отже, в результаті проведеного дослідження, слід підкреслити те, що зазначені в аналізі структурні одиниці ПЕР, а саме Хмельницька, Вінницька та Тернопільська області, характеризуються досить не стабільними показниками розвитку експортно-імпорتنної діяльності їх підприємств легкої промисловості. Подолавши період кризових явищ та налагодження зовнішньоекономічних зв'язків підприємства найбільш у вигідному становищі опинились промислові підприємства Хмельницької області, так як серед трьох областей Подільського економічного району для даного регіону притаманний позитивний темп зростання. Водночас, Хмельницька область є і найбільш залежною від імпорту серед трьох областей ПЕР, про що свідчить підвищення темпів зростання імпорتنних операцій підприємств легкої промисловості регіону.

Література

1. Зовнішня торгівля України за 2011 р. – К. : державна служба статистики України. – 2012. – 102 с.
2. Економіко-географічна характеристика Подільського економічного району. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://shkola.ostriv.in.ua/publication/code-16B5A8D3177DE/list-B8AFBC4326>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики Вінницької області. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008–2012 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики Тернопільської області. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008–2012 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://ukrstat.org>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики Хмельницької області. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008–2012 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua>

References

1. Zovnishnia torgivlia Ukrainy za 2011 r. – K.: Dergavna slugba statystyky Ukrainy. – 2012. – 102 s.
2. Ekonomiko-geografichna harakterystyka Podil'skogo ekonomichnogo rajonu. [Elektronnyj resurs] / Regym dostupu : <http://shkola.ostriv.in.ua/publication/code-16B5A8D3177DE/list-B8AFBC4326>
3. Ofitsijnyj sajt Dergavnogo komitetu statystyky Vinnytskoji oblasti. Tovarna struktura zovnishnoji torgivli za 2008-2012 rr. [Elektronnyj resurs] / Regym dostupu : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>
4. Ofitsijnyj sajt Dergavnogo komitetu statystyky Ternopil'skoji oblasti. Tovarna struktura zovnishnoji torgivli za 2008-2012 rr. [Elektronnyj resurs] / Regym dostupu : <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>
5. Ofitsijnyj sajt Dergavnogo komitetu statystyky Ukrainy. [Elektronnyj resurs] / Regym dostupu : <http://ukrstat.org>
6. Ofitsijnyj sajt Dergavnogo komitetu statystyky Hmelnytskoji oblasti. Tovarna struktura zovnishnoji torgivli za 2008-2012 rr. [Elektronnyj resurs] / Regym dostupu : <http://www.km.ukrstat.gov.ua>

Рецензія/Peer review : 2.7.2013 р. Надрукована/Printed : 21.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 336.225.62: 65.011

В.І. БОРЕЙКО

Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янука, м. Рівне

СПРИЯТЛИВІСТЬ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДЛЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

В статті досліджено трансформації, які відбувалися в податковому законодавстві України, оцінено його сприятливість для ведення бізнесу, виявлено законодавчі норми, які ускладнюють адміністрування податків та розроблено пропозиції для їх усунення.

Ключові слова: податкове законодавство, бізнес, адміністрування податків, економічний розвиток.

V. BOREIKO

Stepan Demianchuk International University of Economics and Humanities, Rivne

FAVOURABLE OF TAX LEGISLATION OF UKRAINE FOR BUSINESS

Abstract. In the article transformation, that occurred in the tax legislation of Ukraine, are researched, legislative provisions that complicate tax administration are identified and proposals to address them developed.

Importance of favourable tax laws for the sustainable development of the national economy has led to the working out leading national scientists' recommendations to reduce the tax burden on taxpayers, which in recent years performed. However, lowering the tax burden, Ukrainian lawmakers change the rules of the Tax Code in a way, that makes tax administration too complicated for its service financial and accounting workers firms, complicate the relationship between large and small businesses and discourage potential investors.

Therefore, to ensure the stable development of the national economy, it is necessary reduce the amount of taxes in Ukraine and make the procedure their administer available to financial and accounting workers companies.

Keywords: tax law, business, tax administration, economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку національного господарства, Україні необхідно створити сприятливе середовище для функціонування підприємств та залучення інвестиційних ресурсів. Важливу роль в цьому відіграє податкове законодавство країни. Перелік податків та їхні ставки визначають яку частину із своїх доходів підприємства повинні направити до Зведеного бюджету країни, а яку залишити на свій розвиток. Тому, податкові інструменти є важливим засобом державного регулювання розвитку національної економіки. Проте, крім рівня податкового навантаження, на зацікавленість суб'єктів господарювання у веденні бізнесу впливають доступність процедури адміністрування податків для їх фінансових служб та частота зміни податкового законодавства. Оскільки, на думку міжнародних експертів, сьогодні, за сприятливістю податкового законодавства веденню бізнесу, Україна займає одне з останніх місць в світі дослідження зазначеної проблеми є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість досліджуваної проблеми для стабільного розвитку національної економіки зумовила в останнє десятиліття велику кількість публікацій за цією тематикою, серед яких слід виділити роботи О. Амоші, В. Вишневецького, В. Гейця, А. Крисоватого, І. Луніної, І. Лютого, В. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Щербака. Однак, в більшості робіт зазначених авторів акцентується увага на високому податковому навантаженні на вітчизняні підприємства та пропонуються заходи для його зниження. В останні роки, владні структури прислухалися до рекомендацій українських науковців та поступово знижують ставки основних податків, але спрощення процедури їх адміністрування не відбувається.

Виділення не вирішеної частини досліджуваної проблеми. Зниження податкового навантаження в останні роки, в певній мірі, сприяло розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання. Проте, зменшуючи ставки податку на додану вартість (ПДВ) та податку на прибуток підприємств, українські законодавці постійно ускладнюють норми податкового законодавства, що робить їх надзвичайно складними для сприйняття рядовими працівниками підприємств, податкових служб і потенційних інвесторів та ускладнює їхню роботу.

Формування цілей статті. Відповідно до наведеного, метою цієї статті є дослідження трансформацій, які відбуваються в податковому законодавстві України, сприятливості його веденню бізнесу, виявлення законодавчих норм, які ускладнюють адміністрування податків та розроблення пропозицій для їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавча податкова база в Україні формувалася одночасно із становленням та розвитком країни. Так, податок на додану вартість був введений в Україні з 1 січня 1992 року Законом України «Про податок на додану вартість» від 20.12.1991 року. В подальшому цей податок зазнавав неодноразових змін і у нинішній редакції був прийнятий Законом України «Про податок на додану вартість» 3 квітня 1997 року та вступив в дію з 1 липня 2007 року. Зазначений Закон проіснував протягом тринадцяти років та був замінений 2 грудня 2010 року Податковим кодексом України.

При введенні ПДВ законодавцями було встановлено його ставку в розмірі 28 %, яка була

найбільшою в світі. І хоча ця ставка проіснувала тільки до 2004 р., вона завдала великих збитків вітчизняним підприємствам та національній економіці. Тому, більшість науковців вважають, що зниження ставки цього податку в 1995 році до 20 % позитивно вплинуло на розвиток національної економіки. Наприклад, А.І. Крисоватий зазначає: «Ми вважаємо, що ці трансформації (звуження кола платників ПДВ. – Автор), як і зниження у 1995 році ставки ПДВ із 28 до 20 %, позитивно позначилися на відтворювальних процесах» [1, с. 13].

Проте, той позитив, які вітчизняні підприємства отримали від зниження ставки ПДВ, в значній мірі нівелювався постійним ускладненням процедури його адміністрування. Так, після запровадження в 1997 році «правила першої події», а також касового методу для визначення податкового зобов'язання та податкового кредиту, розширення переліку операцій, що не є об'єктом та звільнені від оподаткування, введення спеціальних режимів оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, рибальства, туристичних послуг, проектів технологічних парків, довгострокових договорів, імпорتنних операцій та інших видів діяльності, надання пільг багатьом галузям, вітчизняні підприємства змушені були вести два обліки своєї діяльності: податковий та бухгалтерський, а сільськогосподарські підприємства здавати по кілька декларацій щомісячно.

Тому, ще у 2002 році О. Амоша та В. Вишневський акцентували увагу на тому факті: «Що ж стосується України, то тут податкове законодавство (принаймні щодо двох основних податків – на прибуток підприємств і ПДВ) побудоване таким чином, що правильно розрахувати податкові зобов'язання практично неможливо» [2, с. 15]. Однак, в наступні роки в Закон України «Про податок на додану вартість» [3] вносилися багаточисельні зміни, які ускладнювали процедуру його адміністрування.

В 2004 році з метою удосконалення процедури справляння податку українські законодавці оновили значну частину Закону України «Про податок на додану вартість». Проте, такі зміни тільки ускладнили зазначений Закон. Так, ускладнилася процедура реєстрації платників ПДВ та анулювання такої реєстрації, заповнення податкових накладних та декларацій, ведення реєстру отриманих та виданих податкових накладних, використання векселів на суму ПДВ при імпорті продукції на територію України та сплати податку платниками, які використовують касові апарати, оподаткування сумнівної заборгованості та фінансового лізингу. При чому, нова редакція Закону України «Про податок на додану вартість» набула такої складності, що Державна податкова служба України (ДПАУ) змушена була по кілька десятків разів на рік своїми листами уточнювати його окремі положення. Але, якщо в ДПАУ є для цього кваліфіковані спеціалісти (хоча і їх рішення не завжди однозначні), то бухгалтерам підприємств розібратися з хитросплетіннями цього закону не завжди під силу, і, тому, якщо раніше платники податку платили штрафи за несвоєчасність його сплати, то після 2004 року за неправильно заповнені накладні та штрафи.

Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [4] був прийнятий у 1994 році, однак, з 1 липня 1997 року він зазнав значних змін. Так, був змінений порядок обліку платників податків та складання податкової декларації, оподаткування операцій з цінними паперами та корпоративними правами, фінансової допомоги, інвестиційних доходів, роялті, нерезидентів, виробників сільськогосподарської продукції, пов'язаних осіб, фінансового лізингу, дитячого харчування, довгострокових договорів, послуг, що надаються навчальними та медичними закладами, закладами культури і мистецтв, нарахування амортизації. Також, цим законом було встановлене 20-квартальне обмеження на перенесення платниками податків балансових збитків.

Наступних значних трансформацій Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» зазнав з 2003 року. З цього часу ускладнився облік платниками витрат за операціями з нерезидентами, платниками єдиного та фіксованого податку, підприємствами і організаціями, які сплачували податок на прибуток за зниженими ставками або були звільнені від його сплати. Валові витрати за операціями з такими особами виникали у платників податку за датою оподаткування товарів, тобто для них не діяло правило першої події. Знову зазнав змін порядок оподаткування поворотної та неповоротної фінансової допомоги, бартерних операцій, операцій з іноземною валютою та фінансового лізингу, нерезидентів, безнадійної заборгованості та виплати дивідендів, а також перенесення балансових збитків, отриманих платниками у попередні періоди. Згідно нових змін підприємства повинні були окремо вести облік збитків отриманих до 01.01.2003 року та після цієї дати, а термін перенесення збитків був зменшений до 12 календарних кварталів. Крім, того законодавці передбачили, що, якщо платники задекларують від'ємне значення об'єкта оподаткування протягом чотирьох послідовних податкових періодів, податкові органи отримують право на проведення у них позапланових перевірок, чим ускладнили і без того не просту роботу фінансових служб підприємств.

Суттєвих трансформацій зазнав порядок обліку підприємствами основних фондів та нарахування амортизації. Так, з 1 січня 2003 року кількість груп основних фондів була збільшена з 3 до 4. До новоствореної четвертої групи законодавці віднесли комп'ютери та інші машини для автоматичного опрацювання інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони, рації, програмне забезпечення, засоби зчитування інформації та принтери. У новій редакції Закону передбачалося з 1 січня 2004 року збільшити норму амортизації для 1-3 груп основних фондів на 60 %, однак, згодом її поширили тільки на основні фонди придбані після 1 січня 2004 року. При чому, таке рішення виглядало абсолютно нелогічним, оскільки, зношені основні фонди амортизувалися за нормою меншою, ніж нові. Крім того, з 2004 року Закон не передбачав нарахування прискореної амортизації.

Як позитив, внесених у 2003 році змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» потрібно назвати збільшення відсотка витрат на ремонт та поліпшення основних фондів з 5 до 10 % від сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів на початок звітного періоду та зниження з 01 січня 2004 року ставки податку на прибуток підприємств з 30 до 25 %. Одна, позитивні моменти, які мали місце у новій редакції цього закону, переважувалися тими складнощами з якими стикнулися бухгалтери підприємств при нарахуванні та сплаті податку на прибуток підприємств. Про недосконалість редакції закону «Про оподаткування прибутку підприємств» від 2003 року свідчить і те що в наступні роки до нього були внесені багаточисельні зміни.

Тому, слід погодитися з висновком зробленим І. Лютим та В. Тропіною в 2007 році, які зазначали: «На сьогодні ж податкова система в Україні не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави і не сприяє зростанню інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання» [5, с. 26]. Такої ж думки дотримувалися більшість вітчизняних платників податків, для який взаємовідносини з Державною податковою службою України стали реальним гальмом для розвитку бізнесу.

З метою ліквідації недоліків вітчизняної системи оподаткування в 2010 році був прийнятий Податковий кодекс України [6], в якому були зведені всі існуючі в країні податки. Цим кодексом передбачається поступове зниження до 2014 року ставки податку на прибуток підприємств до 16 %, а ПДВ – 17 %. Отже, цим були втілені наміри законодавців знизити податкове навантаження на платників податків, однак, процес їх адміністрування не став від цього простіший. Так, прийняття з поспіхом Податкового кодексу, не дозволило законодавцям ґрунтовно опрацювати його розділи. Тому, норми, що стосуються справляння податку на прибуток підприємств вступили в дію з 1 квітня 2010 розділу, а положення розділів, які визначають порядок нарахування і сплати єдиного податку та оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельних ділянок уточнялися та вносилися в Податковий кодекс України вже після його прийняття. В цілому ж протягом трохі більше ніж двох років в нього було внесено більше 30 блоків змін. Неодноразово протягом останніх двох років зазнавав змін порядок оподаткування представників малого бізнесу та нерухомого майна, стягнення акцизного податку, а також адміністрування податків. Крім того, цим Податковим кодексом були ускладнені взаємовідносини між малим та великим бізнесом, оскільки останні не мали права включати до своїх витрат суми коштів сплачених суб'єктам господарювання, які оподатковувалися за спрощеними системами, за отримані від них товари та послуги. Згодом ця норма була скасована, але навіть її тимчасова дія завдала значних збитків багатьом малим підприємствам. З прийняттям нового Податкового кодексу змінився і порядок обліку доходів та витрат підприємств за окремими податками. Так, якщо для ПДВ законодавці зберегли «правило першої події (перерахування чи поступлення коштів, отримання чи відвантаження товарів)», то для податку на прибуток підприємств воно було скасоване. За таких умов працівники фінансових та бухгалтерських служб підприємств просто не встигають за змінами, які вносяться в Податковий кодекс України.

Таким чином, прийняття в 2010 році нового Податкового кодексу України, в якому було зібрано всі податки, не спростило процедуру їх адміністрування, а, навпаки, ускладнило. За підрахунками Всесвітнього банку зробленими у квітні 2013 року український бізнес в тій чи іншій формі сплачує 135 різних податків, що є абсолютними світовим рекордом. Друге місце в цьому рейтингу Всесвітнього банку зайняла Румунія, але у неї кількість податків всього 113. На третьому місці знаходиться Ямайка з результатом 72 податки. Тоді, як, за словами президента Українського аналітичного центру О. Охрименка, в європейських країнах кількість податків не перевищує 10-и, а в Гонконзі – тільки 3 [7].

Звичайно за таких умов вітчизняні підприємств розвиватися стабільно не можуть. Уникають нашу країну і іноземні інвестори, які також не можуть розібратися у хитросплетіннях українського податкового законодавства. А разом, зазначені причини гальмують розвиток національної економіки. Тому, для виправлення наведеної ситуації вітчизняним законодавцям потрібно не тільки знижувати ставки податків, а, в першу чергу, зменшити кількість податків та спростити процедуру їх адміністрування.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що сприятливість податкового законодавства для ведення бізнесу здійснює безпосередній вплив на стабільність розвитку національної економіки. Однак, в Україні при зниженні ставок окремих податків ускладнюється процедура їх адміністрування, що гальмує розвиток вітчизняних підприємств та відлякує іноземних інвесторів. Тому, для забезпечення сприятливих умов для ведення бізнесу, що є основою для динамічного розвитку національної економіки, Україні необхідно скоротити кількість податків та спростити процедуру їх адміністрування. Подальші розвідки повинні бути направлені на вивчення досвіду тих країн, в яких кількість податків не перевищує десяти.

Література

1. Крисоватий А.І. Податкові трансформації та економічне зростання / А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 10–24.
2. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. – С. 11–19.
3. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року, № 168/97-ВР.
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року, № 334/94-

ВР.

5. Лютий І. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки / І. Лютий, В. Тропіна // Економіка України. – 2007. – С. 19–27.
6. Податковий кодекс України. – Вінниця : ТОВ «Поліграф-сервіс», 2010. – 512 с.
7. Украина заняла первое место в мире по количеству налогов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.mail.ru/inworld/ukraine/global/112/politics/12823456/?frommail=1>

References

1. Krysovatyi A.I., Koshchuk T.V. Podatkovi transformatsii ta ekonomiche zrostantia, Finansy Ukrainy, 2008, pp. 10-24.
2. Amosha O., Vyshnevskiy V. Do pytannia pro otsinku rivnia podatkov v Ukraini, Ekonomika Ukrainy, 2002, pp. 11-19.
3. Zakon Ukrainy «Pro podatok na dodanu vartist» vid 3 kvitnia 1997 roku, № 168/97-VR.
4. Zakon Ukrainy «Pro opodatkuvannia prybutku pidpriemstv» vid 28 hrudnia 1994 roku, № 334/94-VR.
5. Liutyi I., Tropina V., Kontseptsiia reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy ta konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky, Ekonomika Ukrainy, 2007, pp. 19-27.
6. Podatkovi kodeks Ukrainy. Vinnytsia, TOV «Poligraf-servis», 2010, 512 p.
7. Ukraina zaniala pervoe mesto v mire po kolichestu nalogov [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu <http://news.mail.ru/inworld/ukraine/global/112/politics/12823456/?frommail=1>

Рецензія/Peer review : 3.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

УДК 658.152: 65.012.4

В.Й. БАКАЙ

Хмельницький національний університет

ІНДИКАТИВНИЙ МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто важливість проведення індикативного моніторингу інвестиційного потенціалу, що сприяє формуванню інвестиційного іміджу підприємства. На основі проведеного дослідження визначено рекомендації щодо своєчасного здійснення дієвих заходів з метою уникнення негативних наслідків або отримання максимального результату при кон'юктурі ринку, що сприятливо складається.

Ключові слова: економіка, індикативний моніторинг, інвестиції, інвестиційний потенціал, підприємство, інвестиційна діяльність, механізм

V. BAKAY

Khmel'nitskiy national university

INDICATIVE MONITORING OF INVESTMENT POTENTIAL AND FORMING OF INVESTMENT IMAGE OF ENTERPRISE

Importance of leadthrough of the indicative monitoring of investment potential which is instrumental in forming of investment image of enterprise is considered in the article. The operating system of monitoring allows to get the adequate estimations of current and prognosis changes of economic environment and choose the mechanisms of influence, which are corrected. Due to it efficiency of administrative decisions will be attained on the stages of development and realization of strategies of development of industrial enterprises and industries.

On the basis of the conducted research recommendations are certain in relation to timely realization of effective measures with the purpose of avoidance of negative consequences or receipt of maximal result at the state of affairs of market which is favourably folded.

Keywords: economy, monitoring, investments, investment potential, enterprise, investment activity, mechanism

Вступ. Поступовий розвиток української економіки в значній мірі залежить від вирішення проблем активізації інвестиційної діяльності, розширення капітальних вкладень у виробництво ефективного використання інвестиційного потенціалу підприємств. Сучасні тенденції розвитку української економіки показують що, не дивлячись на позитивні зрушення останніх років, завдання залучення інвестицій стоїть перед промисловими підприємствами як і раніше гостро. У зв'язку з цим постає комплекс проблемних питань, пов'язаних із визначенням оптимального обсягу і пріоритетних варіантів використання інвестиційного потенціалу, зростанням інноваційної активності підприємств, визначенням стратегічних напрямів розвитку.

Політика короткострокової реструктуризації, яку проводять більшість вітчизняних підприємств, вкладення у придбання окремих одиниць обладнання, часткові удосконалення технологій тощо, як правило, у зв'язку з жорсткими фінансовими обмеженнями, не призводить до досягнення мети стійкого конкурентоздатного розвитку на достатньо тривалу перспективу. Усвідомлення необхідності спеціальної інвестиційної політики проведення в життя масштабних проектів довгострокового характеру зажадало від підприємств розробки інвестиційних стратегій. У цих умовах особливо значущою стає грамотна інвестиційна політика підприємств, заснована на узгодженні інтересів всіх учасників інвестиційного процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями інвестиційної проблематики займаються ряд зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: Дж. Брейлі, Л.Дж. Гітман, М. Джонк, Дж. Даннінг, Р.

Нарула, Дж.М. Кейнс, Дж. Хансон, У. Шарп, А.А. Пересада, І.О. Бланк, М. Ігошин, В.Е. Кантор, Д.М. Черваньов, А.П. Дука та інші. Розробці інвестиційної стратегії підприємства присвячені роботи О. Амоша, О. Ястремської, Т.І. Лепейко, С.М. Ілляшенко, В.М. Гриньової [2] тощо. Опрацювання опублікованих за даною проблематикою наукових робіт дозволили зробити висновок про те, що питання формування теоретичних і методичних засад щодо вирішення завдань ефективного управління інвестиційним потенціалом підприємства в ринкових умовах господарювання недостатньо розглянути як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах. Тому, наявність невирішених питань, зумовило проведення подальшого дослідження у даному напрямку.

Метою статті є дослідження важливості проведення індикативного моніторингу інвестиційного потенціалу, що сприяє формуванню інвестиційного іміджу підприємства.

Постановка проблеми. Для проведення ефективної інвестиційної політики необхідні постійне спостереження за положенням справ у сфері інвестиційної діяльності та аналіз змін, що відбуваються в ній. Одним із інструментів, що дозволяє управляти інвестиційною привабливістю і забезпечувати ефективність використання стратегічних механізмів реалізації інвестиційної політики є моніторинг стану і розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення системи моніторингу, як інструменту активного спостереження припускає розробку і організацію комплексної інформаційно-аналітичної системи, яка виконує функції інтеграції масивів різноманітної інформації та забезпечення їх різноманітної аналітичної обробки для обґрунтування, ухвалення і контролю різних по характеру управлінських рішень.

Побудова системи моніторингу в умовах економічної відособленості господарюючих суб'єктів, комерційної таємниці і закритості інформації повинно базуватися на наступних принципах [4]:

- добровільність участі у вертикальному галузевому і регіональному моніторингу, відкритість системи для учасників моніторингу;
- доступність використання результатів моніторингу;
- оперативність подачі та отримання інформації;
- достовірність інформації;
- інтеграція інформаційних масивів і єдність інструментальної бази;
- множинність вирішуваних завдань;
- постійне оновлення і розширення інформаційно-аналітичних ресурсів;
- адаптивність до динаміки економічних умов, кон'юнктури товарних і фінансових ринків.

Реалізація даних принципів створює мотивацію до збільшення учасників моніторингу шляхом встановлення стійких зворотних зв'язків між промисловими підприємствами і відповідними моніторинговими службами, організованими в структурі регіональних департаментів промисловості у вигляді відділів або незалежних агентств у банківській інфраструктурі.

Однією з основних цілей організації моніторингу підприємств є використання його результатів для оцінки тенденцій, пов'язаних з динамікою обсягу власного капіталу підприємств, забезпеченості оборотними засобами, зміни попиту на позикові ресурси; рівня самофінансування поточної господарської діяльності; можливостей інвестування капіталу у розширення і модернізацію виробництва, зміна обсягу грошових засобів підприємств як результату руху їх фондів [1].

У системі моніторингу можна виділити два блоки: моніторинг зовнішнього середовища і моніторинг внутрішнього середовища економічної системи. Це ділення умовне, оскільки є тісний взаємозв'язок між показниками, що характеризують ситуацію усередині господарського об'єкта і за його межами. Головною особливістю моніторингу є проведення масштабних спостережень за об'єктом і формування об'ємної інформаційної бази, яка повинна включати декілька груп показників: виробничо-економічні, інвестиційні можливості підприємства, виробничо-технічного і технологічного потенціалу, інноваційні можливості розвитку виробництва, соціальні і екологічні [3].

Інвестиційний потенціал підприємства залежить від багатьох чинників, серед яких можна відмітити: фінансовий стан, ризик, економічність розвитку виробництва, дивідендна політика. Характеристиками, які істотно впливають на обсяги продажів є, насамперед, висока якість продукції (робіт чи послуг), репутація підприємства, маркетингова і рекламна стратегія підприємства (рис. 1). Проведене дослідження виявило тенденцію посилення уваги керівників підприємств до питань кадрового і інформаційного забезпечення. Промислові підприємства Хмельницької області мають намір направляти на впровадження інформаційних технологій у середньому 1,3% від загального обсягу продажів в області фінансів – 36% підприємств, виробництва – 71% підприємств, дистрибуції – 4%, технологій і бізнес-сервісів – 21% підприємств.

Побудова сучасного організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційної стратегії можливо на основі процесу моделювання інвестиційного потенціалу, ґрунтуючись на результатах моніторингу. Цей процес регламентує послідовність дій з обліком зміни набору вихідних даних і обґрунтовує методику реалізації інвестиційної стратегії. При цьому організаційно-економічний механізм будується на наступних принципах: самостійність підприємства в області інвестиційної діяльності, відповідальність за її результати, самофінансування підприємницької діяльності, зацікавленість у підсумках інвестиційної діяльності, контроль за процесом ухвалення інвестиційних рішень, адекватність форм власності, гнучкість, адаптивність і оновлення. На рисунку 2 зображена загальна схема організації моніторингу на підприємстві.

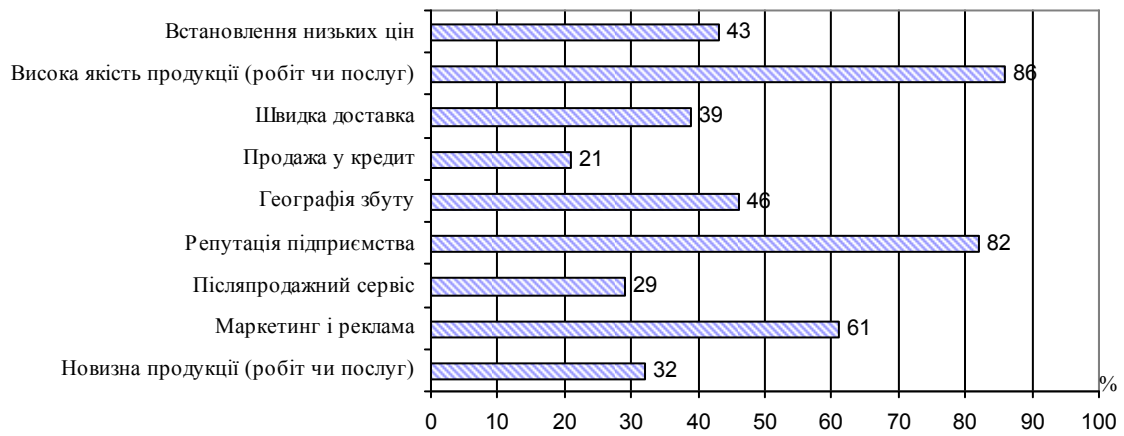


Рис. 1. Характеристики, які здійснюють вирішальний вплив на обсяги збуту підприємств Хмельницької області

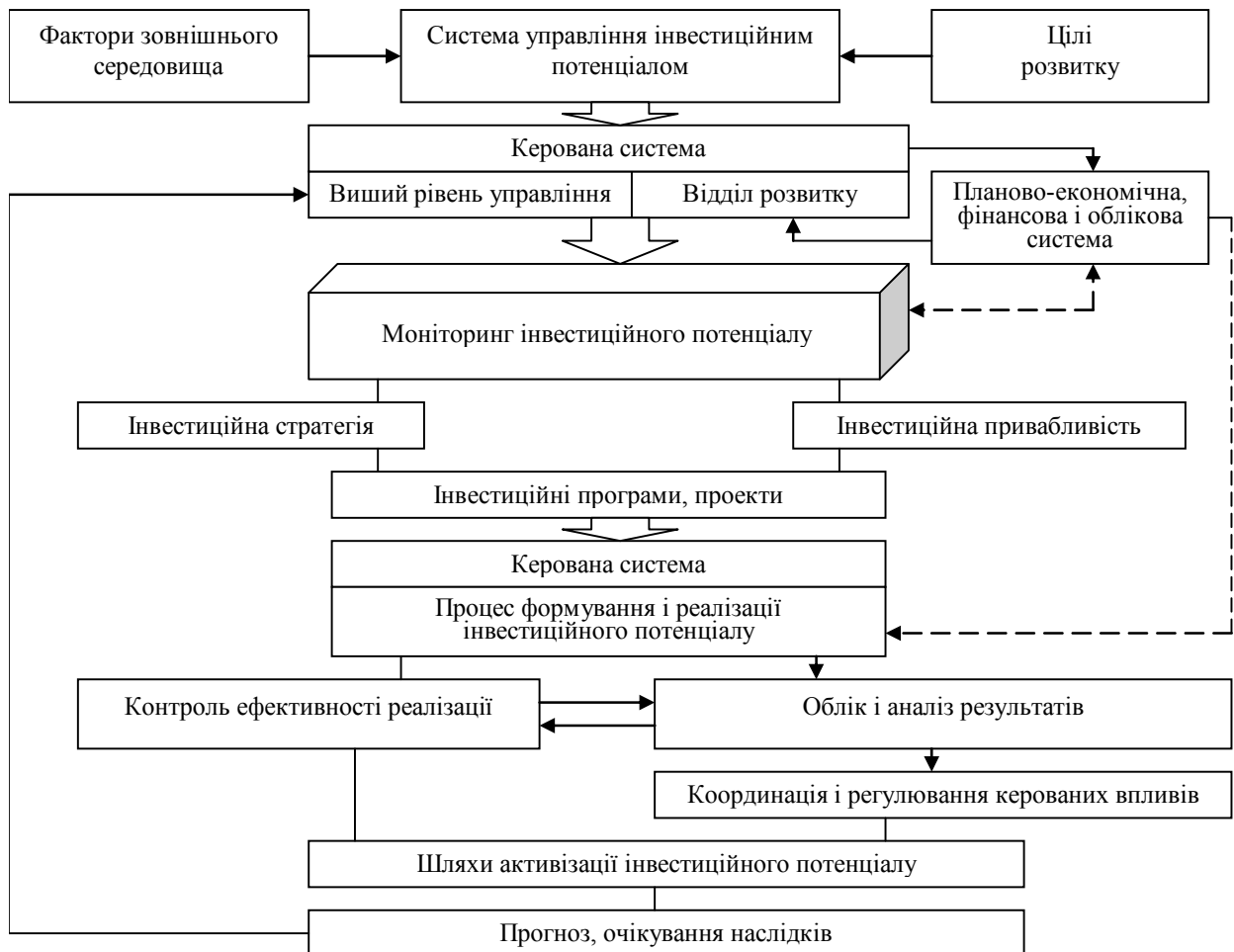


Рис. 2. Загальна схема організації моніторингу на підприємстві

У логіці представленої схеми вищий менеджмент підприємства через традиційні функціональні підрозділи (планово-економічний і фінансовий відділи, бухгалтерію) повинна забезпечити збір необхідної інформації і, під керівництвом і за участю служби розвитку, здійснювати (на протязі всього періоду формування) моніторинг ходу і ефективності інвестиційної політики.

При цьому повинні бути розроблені відповідні цілям і завданням оцінки і моніторингу показники, критерії, індикатори, форми і порядок збору та обробки необхідної інформації, комп'ютерний супровід. На стадії формування інвестиційної політики можуть бути використані як прямі розрахункові показники і характеристики (статистичні і очікувані результати реалізації проектів і програм, оцінки рівня інвестиційної привабливості), так і експертні, індикативні оцінки (по ступеню розробленості, ходу реалізації стратегій, ідентифікації очікуваних наслідків реалізації інвестиційної політики).

Оцінка проектів і програм, як складових інвестиційного потенціалу, базується на динаміці показників ефективності. У якості контрольних індикаторів, що застосовуються для оцінки результату інвестиційної програми, промислові підприємства Хмельницької області, використовують собівартість продукції, прибуток, рентабельність виробництва, показники платоспроможності підприємства (таблиця 1).

**Контрольні індикатори, які використовуються для оцінки результату інвестиційної програми
промисловими підприємствами Хмельницької області**

№	Назва показника	Кількість опитаних підприємств, %
1	Рентабельність виробництва	78
2	Собівартість продукції	87
3	Прибуток	80
4	Окупність конкретних проектів	27
5	Платоспроможність підприємств	45
6	Бальна інтегральна оцінка діяльності підприємства	11
7	Приріст обсягу виробництва	65

Висновки. Таким чином, на основі викладеного матеріалу щодо індикативного моніторингу інвестиційного потенціалу можна зробити наступні висновки. Результатом моніторингу повинні стати рекомендації щодо своєчасного здійснення дієвих заходів з метою уникнення негативних наслідків або отримання максимального результату при кон'юктурі ринку, що сприятливо складається. Дані рекомендації можуть бути застосовані підприємствами і дозволяють: забезпечити вибір ефективних інвестиційних проектів для їх подальшої реалізації і на цій основі підвищити конкурентоспроможність підприємства; організувати моніторинг інвестиційної привабливості і результативності інвестиційної політики, своєчасно усувати негативні прояви; підвищити узгодженість інвестиційної стратегії з базовою стратегією підприємства. Даний аналіз слід проводити постійно і послідовно.

Організація постійно діючої системи моніторингу інвестиційної діяльності повинна передбачати та забезпечувати гнучкість і адаптивність інструментарію, що дозволяє отримувати адекватні оцінки поточних і прогнозних змін економічного середовища та вибирати механізми впливу, які коригуються. Завдяки цьому буде досягнута ефективність управлінських рішень на стадіях розробки і реалізації стратегій розвитку промислових підприємств та галузей.

Література

1. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства /О.Л. Ворсовський //Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №15. – С. 8-11.
2. Гриньова В.М. Інвестування: підручник /В.М. Гриньова, В.О. Коюда та інші. – К.: Знання, 2008. – 452с.
3. Литюга Ю.В. Інвестиційний потенціал підприємства: формування та розвиток: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами /Ю.В. Литюга. – Київ, 2009. – 20с.
4. Фролова Г.І. Проблеми формування інвестиційного потенціалу України /Г.І. Фролова //Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – №2 (10). – С. 47-51.

References

1. Vorsovskiy O.L. Teoretyko-metodolohichni osnovy investytsiinoho potentsialu pidprijemstva /O.L. Vorsovskiy //Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2007. – #15. – S. 8-11.
2. Hrynova V.M. Investuvannia: pidruchnyk /V.M. Hrynova, V.O. Koiuda ta inshi. – K.: Znannia, 2008. – 452s.
3. Lytiuha Yu.V. Investytsiinyi potentsial pidprijemstva: formuvannia ta rozvytok: avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovooho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk za spetsialnistiu 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnia pidprijemstvamy /Yu.V. Lytiuha. – Kyiv, 2009. – 20s.
4. Frolova H.I. Problemy formuvannia investytsiinoho potentsialu Ukrainy /H.I. Frolova //Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2010. – #2 (10). – S. 47-51.

Рецензія/Peer review : 19.7.2013 р. Надрукована/Printed :22.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ВНУТРІШНІЙ ТА ЗОВНІШНІЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

В статті автор визначає основні складові елементи організації державного фінансового контролю щодо виконання кошторису бюджетної установи. Зроблено аналіз нормативно-правової бази з акцентом на типові порушення в бюджетній сфері та аспекти в напрямку контрольних заходів. Запропоновано запровадження методики періодичного контролю відповідності розпорядників бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджетна установа, державний фінансовий контроль, інспектування, ревізія, кошторис, виконання кошторису.

G. DATSENKO

Vinnitsa Institute of Trade and Economic KNTEU

INTERNAL AND EXTERNAL FINANCIAL CONTROL OF IMPLEMENTATION OF ESTIMATE OF BUDGETARY ESTABLISHMENT

Abstract - The aim of the article is research of component elements of organization financial control, analysis of operating normatively-legal base, research of necessity of input of methodology of periodic control of accordance of civil servants.

In the article an author determines basic component elements state financial control of implementation of estimate of budgetary establishment. The analysis of normatively-legal is done base with accenting on typical violations in a budgetary sphere and aspects in direction of control measures.

As realization of budgetary process takes place through the proper public organs and senior officials, with actions or inactivity of which many failings in activity of establishments, consider that expedient would be introduction of method of periodic control, in relation to accordance of higher office workers which provide realization of such process. Introduction of this method and control after his obligatory observance, will allow to define qualification of persons, them official and professional.

Keywords: budgetary establishment, state financial control, inspection, revision, estimate, implementation of estimate.

Вступ. Кожна держава використовує наявні у неї кошти для здійснення бюджетних програм та надання суспільних послуг. Реалізація таких функцій здійснюється через відповідний бюджет, що концентрує в собі кошти та забезпечує їх цілеспрямований розподіл. Відповідно, з метою задоволення потреб суспільства і забезпечення конституційної будови держави, створюються і функціонують бюджетні установи і організації на всіх рівнях господарювання держави.

Для виконання функцій, що визначені типовими положеннями, бюджетні установи отримують кошти із державного чи місцевого бюджетів, відповідно до затвердженого у встановленому порядку кошторису доходів та видатків. Окрім того, що бюджетні установи отримують кошти з загального фонду бюджету на виконання основних завдань, вони також можуть отримувати доходи від здійснення господарської діяльності: надання платних послуг, які називають власними коштами або коштами спеціального фонду. Слід при цьому відмітити, що і кошти загального фонду і кошти спеціального фонду є бюджетними коштами, вони суворо плануються та витрачаються згідно із затвердженими кошторисами.

У зв'язку з цим постає питання щодо необхідності дослідження особливостей здійснення внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю за виконанням кошторису доходів і видатків установ, їх взаємозв'язку.

Аналіз останніх досліджень. На сьогодні, проблеми контролю виконання кошторису, за певними напрямками, знайшли своє відображення у наукових працях багатьох вітчизняних вчених: Котової С.С., Джоги Р.Т., Бутинця Ф.Ф., Левицької С.О. та ін.

Поряд із цим, актуальним залишається питання взаємозв'язку внутрішнього та зовнішнього контролю за виконанням кошторису бюджетної установи, що й зумовлює необхідність його дослідження.

Постановка завдань. Метою статті є дослідження та визначення основних складових елементів організації державного фінансового контролю щодо виконання кошторису бюджетної установи. Здійснити аналіз діючої нормативно-правової бази з акцентуванням на типові порушення в бюджетній сфері та аспекти в напрямку здійснення контрольних заходів. Дослідити необхідність запровадження методики періодичного контролю відповідності розпорядників бюджетних коштів.

Основні результати дослідження. Систематичний контроль за виконанням кошторису, формуванням видатків та цільовим використанням коштів бюджетних установ здійснюють їх працівники: бухгалтери, економісти та працівники фінансових інспекцій. Такий контроль починається вже на етапі складання кошторису і закінчується аналізом його виконання.

Взагалі бюджетний процес та, особливо, процес формування доходів бюджетних установ є складним та багатоступінним, що пояснюється необхідністю здійснення контролю за формуванням показників доходності установ як всередині їх, так і вище стоячими організаціями, з метою забезпечення економічного та ефективного витрачання бюджетних коштів.

Організація контролю виконання кошторису бюджетної установи – це сукупність заходів, спрямованих на перевірку доцільності кожної статті кошторису, дотримання встановлених меж асигнувань і

з'ясування причин їх відхилення(при наявності), з метою підтвердження ефективності використання бюджетних коштів [1].

Основу організаційних засад контролю виконання кошторису складають його основні елементи: об'єкти, предмет, суб'єкти, методи, принципи та технологія контролю (рис.1).

Важливим аспектом організаційних засад зовнішнього фінансового контролю виконання кошторису є аналіз змісту наказів, що видавалися в установі стосовно її фінансово-господарської діяльності, зокрема наказів про виплати премій та матеріальної допомоги, встановлення стимулюючих надбавок, оскільки передумовою таких дій, як правило, є завищення показника фонду оплати праці.

Наразі, здійснений аналіз нормативно-правової бази та наявної публічної інформації щодо результатів ревізій, дозволяє зробити висновки, що найбільше типових порушень виявляється при перевірках правильності розрахунків фонду оплати праці та видатків на поточне утримання бюджетної установи. Так, мають місце факти, коли фонд оплати праці, всупереч вимогам постанови Кабміну №228, ґрунтується не на ретельно проведених розрахунках, а на завищених показниках фонду оплати праці, завдяки чому створюється резерв для проведення стимулюючих виплат.

За умови правильного визначення фонду оплати праці та реальної можливості для виплати надбавок і доплат за рахунок економії основного фонду оплати праці, що може бути забезпечено тільки наявністю вакантних посад, у контролера повинно виникнути декілька запитань, які слід проаналізувати:

- або завищено штатну чисельність відносно встановлених нормативів, що є фактом грубого порушення Бюджетного законодавства;
- або бюджетна установа не повністю виконує свої функції, а фінансування з бюджету здійснюється в повному обсязі;
- третій аспект – об'єктивність галузевого нормативного акта щодо нормативів штатів.

Правильність визначення видатків за іншими кодами бюджетної класифікації перевіряється математичним розрахунком. А передумовою такої перевірки є аналіз виконання кошторису за певний звітний період, порівняння фактичних і касових видатків, аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей з розрахунків за певні послуги.

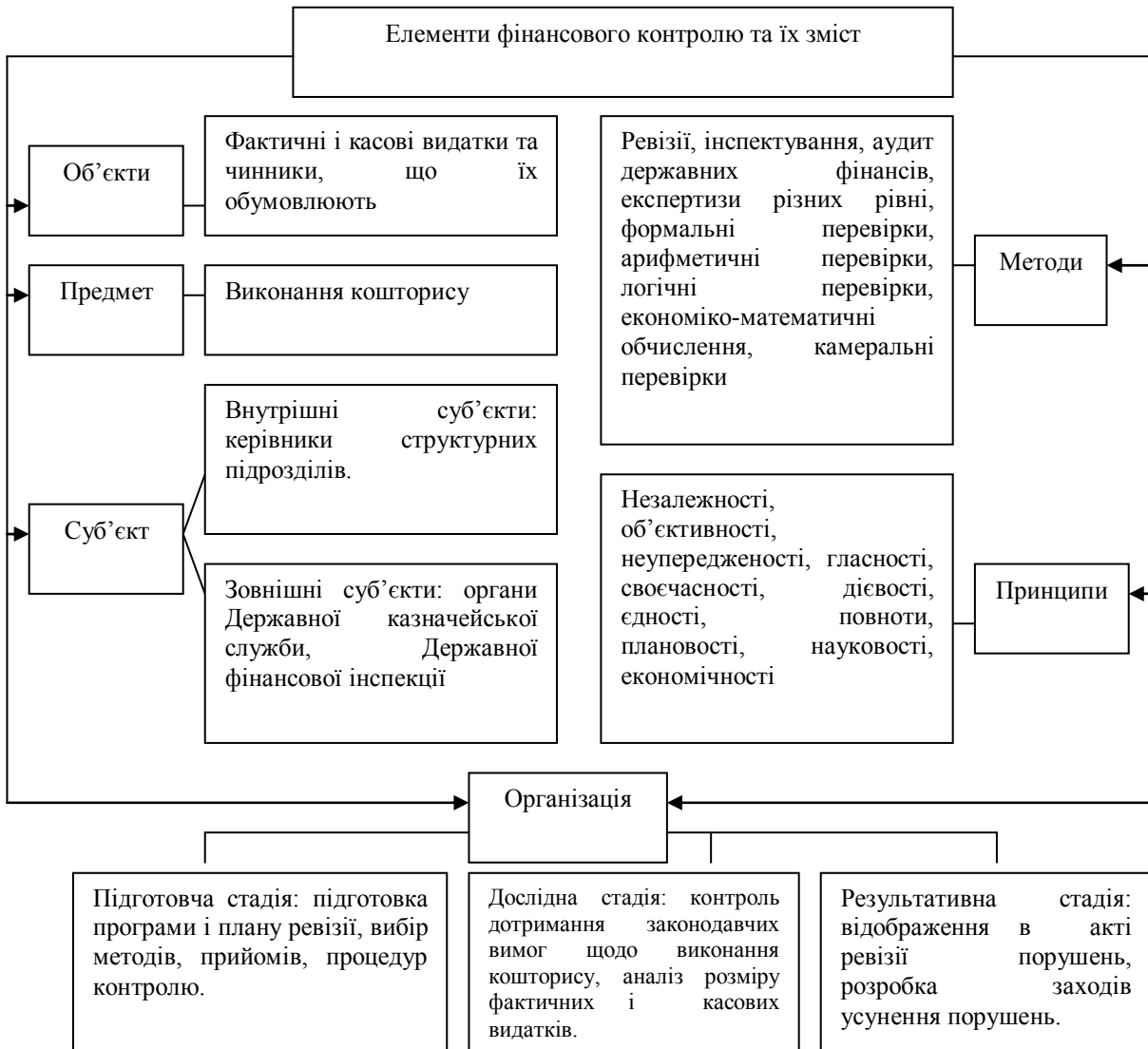


Рис. 1. Основні елементи фінансового контролю виконання кошторису бюджетної установи

Наявна кредиторська заборгованість повинна розглядатись у декількох аспектах:

- чи не було не об'єктивно внесено зміни до кошторису у бік зменшення відповідного коду економічної класифікації на користь іншого, що стало причиною створення кредиторської заборгованості;
- чи об'єктивно розраховано і затверджено показник потреби в асигнуваннях;
- чи забезпечується установою режим економії споживання відповідних ресурсів.

Розрахунок видатків на придбання основних засобів контролюється шляхом перевірки відповідних обґрунтувань потреби, документів, які підтверджують узгодження питань про придбання з вищими за підпорядкуванням органами. При перевірці правильності складання і виконання кошторису важливим є вміння дати правильну оцінку розбіжності між показниками затверджених асигнувань, касовими та фактичними видатками.

Особливої уваги і аналізу потребують власні надходження бюджетних установ, тому що їх формування і використання чітко регламентовано. До таких доходів відносять:

- від послуг на платних умовах, що надаються бюджетними установами згідно з їх функціональними повноваженнями, вони мають постійний характер і плануються у бюджеті;
- надходження бюджетних установ від господарської або виробничої діяльності;
- надходження бюджетних установ від реалізації майна [3].

За першими двома групами необхідно контролювати, чи не планується отримувати доходи від видів діяльності, що не включені до переліків, які затверджуються Кабінетом Міністрів України; чи відповідають заплановані видатки напрямом, передбаченим постановою №659.

Основним нормативним документом, який регулює порядок складання та виконання кошторису є Порядок складання розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.11 р. № 228 (далі – Порядок № 228), яка визначає кошторис бюджетної установи як основний плановий фінансовий документ установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [4].

Нестабільність в політичній та економічній сферах держави призводить до численних та постійних змін у законодавстві. Тому для проведення якісного державного фінансового контролю виконавцям потрібно постійно слідкувати та досліджувати такі зміни.

Порядок складання, розгляду та затвердження кошторисів доходів і видатків бюджетних установ визначається відповідною постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 р. № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ».

За відповідною Постановою та визначеним у ній порядком, Міністерство фінансів України (надалі – Мінфін), Міністерство фінансів АРК, місцеві фінансові органи доводять до головних розпорядників (надалі – ГР) відомості про граничні обсяги видатків бюджету на наступний рік, що є підставою для складання проектів кошторисів. ГР, на основі даних вказівок, розробляють і повідомляють розпорядникам нижчого рівня показники, яких вони повинні дотримуватися відповідно до законодавства і які необхідні для правильного визначення видатків бюджету у проектах кошторисів.

За результатами виконаних процедур, ГР розглядають показники проектів кошторисів розпорядників нижчого рівня і складають проекти зведених кошторисів. На їх основі формуються бюджетні запити для вищестоящих органів для включення їх до проектів відповідних бюджетів.

Особливим аспектом є внутрішній контроль, що здійснюється розпорядниками нижчого рівня при визначенні обсягів видатків бюджету, стосовно об'єктивності визначення потреб установ в бюджетних коштах, виходячи з її основних виробничих показників і контингентів. Усі показники, що включаються до проекту кошторису, повинні бути обґрунтовані відповідними розрахунками.

Під час визначення видатків у проектах кошторисів установи повинен забезпечуватися суворий режим економії коштів і матеріальних цінностей. До кошторисів можуть включатися тільки видатки, передбачені законодавством, необхідність яких обумовлена характером діяльності установи.

У двотижневий строк з дня прийняття закону про Державний бюджет України до ГР доводяться лімітні довідки про бюджетні асигнування. Розпорядники нижчого рівня уточнюють проекти кошторисів, складають необхідні документи і подають їх ГР для уточнення показників проектів зведених кошторисів та складання інших зведених документів. Розпорядники свої витрати приводять у відповідність з бюджетними асигнуваннями та іншими показниками, що доведені лімітними довідками.

ГР після одержання лімітних довідок подають вищестоящим органам уточнені проекти зведених кошторисів та інших документів. Мінфін надсилає Державній казначейській службі для реєстрації, обліку та виконання затверджений розпис державного бюджету, яка доводить до ГР витяги з його складових частин, що є підставою для затвердження кошторисів, планів асигнувань та ін.

Зазначені документи відповідних установ підписуються керівником фінансового підрозділу або головним бухгалтером та затверджуються керівником установи, уповноваженої затверджувати такі документи, підпис якого скріплюється гербовою печаткою, із зазначенням дати.

Зважаючи на складність зазначених процедур, багаторівневість та обсяги контрольних робіт, здається, що здійснення зовнішнього незалежного фінансового контролю кошторису, у частині формування

доходів, є недоцільним, оскільки процес складання проекту та затвердження кошторису поєднує внутрішньовідомчий і зовнішній контроль. Але потрібно зважати на наявність людського фактору у бюджетному процесі, неможливість його виключення, та відповідно, уникнення помилок чи шахрайства у даній сфері.

Тому законодавством визначено, що Мінфін, Державна фінансова інспекція (надалі – ДФІ), Міністерство фінансів АРК, місцеві фінансові органи щороку у межах своєї компетенції після прийняття відповідних бюджетів перевіряють правильність складання і затвердження кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів спеціального фонду, планів використання бюджетних коштів та ін.

На даний момент ДФІ спрямовує свою діяльність на виконання курсу схваленої Президентом України програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». За загальними даними про результати контрольно-ревізійної роботи ДФІ за I півріччя 2012 р. встановлено 4137 підприємств, установ і організацій, в яких виявлено фінансові порушення, із них 2338 – бюджетні установи і організації, тобто майже 56,5%.

За результатами перевірок, встановлено також, що 2964 таких підприємств та установ, що недоотримали фінансових ресурсів на загальну суму 479 136,82 тис. грн, у т.ч. за загальним фондом бюджету – 755 об'єктів (25,5%), на суму 68 542,09 тис. грн, із них 27 854,60 тис. грн – кошти державного бюджету. Тобто виявлені порушення свідчать про певні недоліки та прорахунки процесу складання та затвердження кошторисів.

Контроль виконання кошторису, у його видатковій частині, крім внутрішньовідомчого, передбачає здійснення обов'язкових перевірок фінансовими інспекціями, що передбачено наказом ДФІ України від 11.12.2011 р. №90 «Про затвердження Методичних рекомендацій». За вказаними рекомендаціями, обов'язковими при перевірці кошторису бюджетних установ є такі типові питання:

- наявність кошторису, плану асигнувань загального фонду бюджету та інших документів згідно з нормативно-правовими актами щодо касового виконання державного (місцевого) бюджету за видатками, дотримання порядку їх розгляду та затвердження;

- дотримання вимог законодавства щодо формування доходної та видаткової частин кошторису за загальним та спеціальним фондами, в тому числі стосовно: відповідності затверджених в кошторисі сум асигнувань загального фонду бюджету на здійснення видатків; наявності та обґрунтованості розрахунків щодо потреби в бюджетних асигнуваннях загального фонду бюджету на здійснення видатків; дотримання визначених законодавством граничних обсягів витрат на окремі види товарів, а також заходів щодо економного та раціонального використання бюджетних коштів;

- дотримання порядку внесення змін до кошторису;

- стан виконання кошторису, в тому числі відповідність проведених касових видатків затвердженим обсягам асигнувань, відповідність використаних бюджетних коштів їх цільовому призначенню (в розрізі складових витрат та джерел їх фінансування), відповідність обсягів взятих зобов'язань розміру бюджетних асигнувань, затверджених кошторисом.

Проведені перевірки діяльності бюджетних установ і організацій ДФІ за перше півріччя 2012 р. показало також, що в процесі виконання кошторису 2260 таких установ (58,3% від загальної кількості перевірених об'єктів) проводили витрати із порушенням законодавства на загальну суму 686 071,67 тис. грн. 320 бюджетних установ (84,7%) здійснювали нецільові витрати бюджетних коштів, 2239 установ – незаконні витрати коштів (58,7%) на суму 600 241,68 тис. грн.

За січень-червень 2012 р. було перевірено 2778 бюджетних установ і організацій, із них у 2742 (98,7%) було виявлено фінансові порушення: не дотримано фінансові ресурси, здійснені їх незаконні витрати, нецільові витрати, недостачі ресурсів.

За результатами розгляду правоохоронними органами матеріалів контрольних заходів, на 132 посадових осіб складено протоколи про корупцію. Також правоохоронними органами складено 103 протоколи про корупцію за результатами участі працівників ДФІ у якості залучених спеціалістів в перевірках, що проводяться правоохоронними органами.

До адміністративної відповідальності притягнуто майже 12 тис. посадових осіб (внесено адміністративних штрафів на загальну суму понад 2,6 млн грн), до дисциплінарної та матеріальної – майже 4,2 тис. осіб, з них 435 звільнено із займаних посад.

Висновки. Таким чином, бачимо, що вказаними законодавчими актами та рядом інших забезпечено достатню правову базу для реалізації систематичного контролю за виконанням кошторису бюджетних установ.

Але оскільки реалізація бюджетного процесу відбувається через відповідні державні органи та відповідальних працівників, з діями чи бездіяльністю яких пов'язано багато недоліків у діяльності установ, то вважаємо, що доцільним було б запровадження методу періодичного контролю, щодо відповідності вищих службовців, які забезпечують реалізацію такого процесу. Запровадження даного методу та контроль за обов'язковим його дотриманням, дозволить визначити кваліфікацію осіб, їх службу та професійну відповідність займаем посадам, результативність їх роботи, відповідальність, знання нормативно-правової бази, поточних змін законодавства та ін.

Такий вид контролю буде сприяти більш ефективному управлінню установами та організаціями бюджетної сфери та забезпечить зниження рівня ризику виникнення помилок за результатами невірних прийнятих управлінських рішень.

1. Контроль і ревізія / [Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга та ін.] ; заг. ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 189 с.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій : затв. наказом Державної фінансової інспекції України від 11.12.2011 р. № 90 Електронний ресурс. – Режим доступу : www.gov.rada.ua
3. Організація і методика аудиту : навч. посібник / [Никонович М.О. та ін.] ; за ред. Є.В. Мниха. – К. : КНТЕУ, 2006.– 472 с.
4. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ : затв. Постановою КМУ від 24.01.2011 р. № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Чекалкіна О.С. Нормативно-правове забезпечення складання кошторису бюджетної установи / О.С. Чекалкіна // Управління розвитком. – 2011. – № 17(114). – С. 85–87.
6. Яблонська Г. В. Удосконалення контролю виконання кошторису видатків на утримання бюджетної установи / Г.В. Яблонська // Управління розвитком. – 2011. – № 19(116). – С. 84–86.

References

1. Kontrol i reviziia / F. F. Butynets, S. V. Bardash, N. M. Maliuha ta in.; zah. red. F. F. Butyntsia. - Zhytomyr : ZhITI, 2000. - 189 s.
2. Nakaz DFI Ukrainy vid 11.12.2011 r. - 90 Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii: zatv. nakazom Derzhavnoi finansovoi inspektsii Ukrainy vid 11.12.2011 r. №90 // Elektronnyi resurs: rezhym dostupu: www.gov.rada.ua
3. Nykonovych M.O. ta in. Orhanizatsiia i metodyka audytu: Navchalnyi posibnyk. Za red. Ye.V.Mnykha. – K.: KNTEU, 2006.-472 s.
4. Poriadok skladannia, rozghliadu, zatverdzhennia ta osnovni vymohy do vykonannia koshtorysiv biudzhethnykh ustanov, zatverdzeni Postanovoiu KМУ vid 24.01.2011 r. №228 [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Chekalkina O. S. Normatyvno-pravove zabezpechennia skladannia koshtorysu biudzhethnoi ustanovy / O.S. Chekalkina // Upravlinnia rozvytkom. - №17(114). – 2011. – S. 85-87.
6. Yablonska H. V. Udoshkonalennia kontroliu vykonannia koshtorysu vydatkiv na utrymannia biudzhethnoi ustanovy/ H.V. Yablonska// Upravlinnia rozvytkom. - № 19(116). – 2011. – S. 84-86.

Рецензія/Peer review : 30.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.т.н., проф. кафедри фінансового контролю та аналізу
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ Денисюк О.М.

УДК 658.589 (477)

Н.В. ПРИЛЕПА

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розкрито сутність венчурного підприємництва та запропоновано методичні підходи щодо створення мотиваційної основи для розвитку такої його форми, як інтрапренерство.

Ключові слова: венчурне підприємництво, інноваційна діяльність, інтрапренерство, мотивація.

N. PRILEPA

Khmelnytskyi National University

FEATURES AND CONDITIONS OF INTERNAL VENTURE ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

The essence of venture entrepreneurship was revealed and methodical approaches of motivation bases creation for development such form of it as intrapreneurship were offered.

Keywords: venture entrepreneurship, innovation activity, intrapreneurship, motivation.

Постановка проблеми. За зростаючої глобалізації Україна мусить краще використовувати свій науково-технічний потенціал та поступово перейти від індустріального до технологічного базису в економічному розвитку. Для технологічного стрибка їй необхідно зосередити головну увагу на розвитку конкурентоспроможних високотехнологічних галузей економіки. Щоб не залишитись осторонь світових економічних перетворень, вона повинна спиратись на інвестиційно-інноваційну модель розвитку. Наразі одним з дієвих виправданих механізмів впровадження високотехнологічних інноваційних проєктів є венчурне підприємництво.

Тема розвитку венчурних підприємств є досить актуальною в наш час, оскільки серед факторів, які гарантують стабільну та зростаючу перевагу одних країн над іншими в процесі міжнародної конкуренції, визначальне значення мають найсучасніші технології. У світі давно закріпилося усвідомлення того, що саме високі технології забезпечують переваги, не співставні за потужністю ні з якими іншими. Власники технологій, а також їх інфраструктурних передумов (науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, прикладна і фундаментальна наука, кадри розробників і вчених) в сучасних умовах мають невичерпні конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвитком венчурного підприємництва в Україні займаються науковці: І. Баранецький, О. Волков, М. Денисенко, А. Гречан, М. Йохна, І. Галиця, О. Лапко, А. Поручник, В. Стадник, Л. Федулова, І. Шевченко та інші. У своїх працях вони досліджують природу венчурного капіталу, шляхи встановлення венчурної діяльності та аналіз міжнародного застосування. Однак у науковій літературі майже відсутні публікації, у яких би досліджувались чинники, які впливають на ефективність організаційної форми інноваційної діяльності. Це і визначило мету цього дослідження.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження особливостей внутрішнього венчурного підприємництва в Україні і визначення умов, за яких воно може стати важливою складовою інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу досліджень. Венчурні підрозділи (або внутрішні венчури) є особливо ефективною формою організації інноваційного процесу в сфері великого капіталу. Досвід розвинених країн переконує, що концентрація науково-дослідних робіт наприкінці ХХ ст. у великих промислових компаніях була дуже значною. Так, 100 найбільших компаній виконували в США – 82,0 %, Англії – 69,5 %, Франції – 81,9 % наукових досліджень. У Японії 85 найбільших фірм виконували 52,1 % обсягів НДР [3]. І значний внесок у комерціалізацію результатів цих досліджень роблять венчурні підрозділи підприємств, які є організаційною формою реалізації так званого «інтрапренерства». У науковій літературі зазначається, «система інтрапренерства дає реальні результати за багатонаменклатурного виробництва і плідотворних технологій. Її використання дає змогу створювати нові продукти, які можуть бути виготовлені на існуючій ресурсній базі, а отже, підвищувати загальну капіталовіддачу і чисту рентабельність активів, у чому зацікавлений і вищий менеджмент підприємства» [6, с. 194].

На думку багатьох фахівців, виникнення внутрішніх венчурів, які є квазіринковою формою організації інноваційної діяльності, було викликане необхідністю подолання адміністративного та технологічного бюрократизму, який притаманний великим корпораціям [1; 2; 5; 6]. На наш погляд, значну позитивну роль у забезпеченні їх ефективності відіграли нові організаційно-економічні відносини, які перейшли у розряд договірних та стали більшою мірою відповідати інтересам зацікавлених сторін – власників бізнесу та винахідників.

Внутрішні венчури дають можливість широко експериментувати з новими технологіями та продуктами на вільних виробничих потужностях, що важливо для машинобудування. За своєю природою є внутрішнім джерелом підвищення ефективності інноваційної діяльності, оскільки венчурна група формується із працівників підприємства, а очолює її проєктний менеджер, який є автором проєкту. Проте з огляду на структуру ресурсів, що залучаються у проєкт, інтрапренерство можна розглядати як форму залучення зовнішніх ресурсів. Такими зовнішніми ресурсами, на наш погляд, мають бути фінансові кошти, що вкладаються автором інноваційної розробки у процес її промислового освоєння і виведення на ринок.

Сутність інтрапренерства полягає у наступному. У межах виділеного бюджету інтрапренер формує проєктну команду (із фахівців тих видів діяльності, які необхідні для повноцінного функціонального менеджменту проєкту, в т.ч. фінансистів та маркетологів) та отримує необхідні для виконання проєкту ресурси (технологічні, матеріальні, інформаційні). Крім того, в бюджет проєкту включаються кошти, необхідні для проведення робіт на принципах комерційного розрахунку, тобто для оплати послуг і робіт тим підрозділам і службам компанії, які будуть задіяні у реалізації проєкту, або ж для придбання необхідних ресурсів у зовнішніх постачальників, якщо це вигідніше.

Такий підхід в умовах діяльності вітчизняного машинобудування видається малопродуктивним. Він не підвищує відповідальності керівника проєкту за його реалізацію, оскільки, по-перше, всі ризики неприйняття ринком інновації бере на себе підприємство, а по-друге, не формується достатньо висока зацікавленість інтрапренера у максимізації ефективності проєкту через те, що це мало відображається на рівні його винагороди.

Деякі інші підходи рекомендують використовувати І. Галиця. На його думку, фінансування реалізації проєкту доцільно здійснювати на засадах внутрішнього кредитування [1]. Венчурна група отримує кредит, який витрачається на: виплату заробітної плати співробітникам внутрішнього венчура; придбання матеріалів та обладнання, необхідних для виконання проєкту а також сплати страхового збору. Після завершення проєкту у разі його ринкового успіху внутрішньому венчуру виплачується разова винагорода, розмір якої (встановлюється умовами укладеного договору у відсотковому відношенні) залежить від ринкової вартості проєкту, визначеної незалежними експертами. Ця разова винагорода, а також доходи від реалізації права на спільне володіння створеним активом, спрямовуються на погашення отриманого кредиту. Таким способом формується мотивація учасників внутрішнього венчуру до отримання такого результату проєкту, за якого б створена споживча цінність перевищувала суму отриманого кредиту – і чим більше перевищення, тим більшими будуть доходи учасників.

Дійсно, такий організаційно-економічний механізм реалізації венчурних проєктів матиме вищу ефективність, ніж у разі традиційного фінансування його реалізації підприємством за виділенням із ризикового фонду бюджетом. Однак його упровадження під силу лише тим підприємствам, які мають вільні фінансові кошти для внутрішнього кредитування. Деяко перспективнішим в умовах вітчизняних реалій може бути підхід, що передбачає виділення підприємством для реалізації проєкту лише тих ресурсів, які тимчасово не використовуються у поточному виробництві – техніки, виробничих площ, працівників, що можуть працювати на засадах додаткового робочого часу. Водночас фінансові ресурси, які потрібні для

формування оборотного капіталу, вносить керівник проекту або ж на пайових засадах проектна команда [6, с. 241–242].

Тобто, учасники проекту безпосередньо беруть участь у ризику, пов'язаному із його реалізацією. У разі невдачі вони втратять внесені кошти. В той же час, за успішної реалізації проекту отримувані доходи будуть розподілятися між підприємством та учасниками внутрішнього венчуру на засадах спільного володіння з урахуванням співвідношення участі у фінансуванні проекту всіх інвесторів.

В контексті забезпечення ефективності організаційної форми інноваційної діяльності найважливішим завданням є формування мотиваційної основи участі працівників підприємства у ризику. Адже лише за наявності сильної мотивації ініціатор інноваційного проекту може прийняти рішення про участь у ризику власним капіталом (власними заощадженнями). Таку дієву мотивацію може створити обґрунтована з погляду інтересів зацікавлених сторін участь у прибутках. Узагальнення існуючих рекомендацій [1; 3; 7] показує, що форма участі у прибутку від реалізації інноваційного проекту і частка у ньому його авторів може бути різною – фіксованою чи змінною, одномоментною чи на весь час реалізації проекту тощо. При цьому, на наш погляд, не слід дотримуватися суто пропорційного підходу (який передбачає розподіл прибутку пропорційно вкладеному капіталу), на чому наголошується, наприклад, у [3; 7]. Такий підхід применшує інтелектуальний внесок автора ідеї, який може бути набагато вагомим, ніж внесок у вигляді виробничих потужностей підприємства, що будуть задіяні у проекті. Тим більше, якщо вони не виводяться із діючого виробничого процесу, а знаходяться у вимушеному просторі чи є надлишковими.

Слід враховувати також і те, що внутрішнє підприємництво відноситься до ризикових тому, що сам проект ще потребує деякого доопрацювання для зменшення ризиків. І це доопрацювання може здійснювати як проектна команда, так і функціональні служби підприємства (наприклад, маркетингова чи планово-економічна). І це також необхідно враховувати при визначенні умов здійснення інноваційного проекту за засадах внутрішнього підприємництва.

З метою встановлення обґрунтованого співвідношення внеску авторів інноваційного проекту і підприємства у його реалізацію (який враховує особливості залучення у цей процес основних фондів, оборотних коштів та нематеріальних активів) та може служити підставою для розподілу між зацікавленими сторонами майбутнього підприємницького прибутку, нами було використано метод експертної оцінки. Серед досліджуваних підприємств такого роду ситуація має місце на ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Новатор» і НВО «Укртермококт».

Питання для виявлення думок експертів містили варіанти відповідей, що полегшувало опрацювання отриманого матеріалу. Результати опитування експертів (на кожному із досліджуваних підприємств було обрано по 5 експертів із числа менеджерів середньої та вищої управлінської ланки; всього кількість експертів – 15). Експертна оцінка здійснювалася за чотирма варіантами реалізації інноваційного проекту:

1) якщо потрібні для реалізації проекту виробничі потужності підприємства не задіяні у виробничому процесі;

2) якщо потрібні для реалізації проекту виробничі потужності підприємства необхідно вивільнити з існуючих виробничих процесів, дещо зменшуючи обсяги виробництва тих товарів, що перебувають на стадії життєвого циклу «старіння»;

3) якщо потрібні для реалізації проекту виробничі потужності треба створити, закупаючи необхідне обладнання;

4) якщо потрібні для реалізації проекту виробничі потужності треба створити шляхом реорганізації та модернізації існуючих виробничих потужностей.

Кількість складових інноваційного проекту, що була диференційована за їх вагою у формуванні ринкового потенціалу інновацій, дорівнювала семи (створення промислового зразка нового продукту, правовий захист інновації, розроблення бізнес-плану, відпрацювання технології виробництва, придбання і налагодження виробничого обладнання, фінансові кошти, необхідні для запуску у виробництво пробної партії виробів, маркетинговий супровід проекту). Аналіз отриманих результатів показав доволі високий рівень узгодженості думок експертів – коефіцієнт конкордації не опускався нижче 0,7. Тому правомірними були наступні дії із встановлення рівня ентропії інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження (а, значить, його значущість) за правилом Фішберна [8, с. 315]:

$$a_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n} \quad (1)$$

де n – кількість виділених складових; a_i – вага i -ї складової у їх загальній сукупності.

Використовуючи формулу (1) і ранги складових, які визначені у ході їх експертної оцінки, визначимо їх значущість для різних варіантів господарських ситуацій, що передують організації внутрішнього венчура.

Запропоновано розподіляти прибуток між учасниками венчура згідно з часткою виконаних кожним із них робіт:

$$P_{\text{ин}} = a_{c1} + a_{c2} + a_{c3} + a_{c4} + a_{c5} + a_{c6} + a_{c7}, \quad (2)$$

де $P_{\text{ин}}$ – загальний обсяг чистого прибутку від реалізації інновації, що підлягає розподілу між учасниками венчура; a_{c_i} – значущості i -х складових інноваційного проекту, визначені за таблицею 1.

**Ранги і значущості складових інноваційного проекту
для його реалізації в різних господарських ситуаціях**

Назва складової інноваційного проекту	Варіант 1		Варіант 2		Варіант 3		Варіант 4	
	Присвоєний ранг	Значущість	Присвоєний ранг	Значущість	Присвоєний ранг	Значущість	Присвоєний ранг	Значущість
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Створення промислового зразка нового продукту С ₁	1	0,25	1	0,25	1	0,25	1	0,25
Правовий захист інновації С ₂	6	0,07	6	0,07	4	0,14	5	0,11
Розроблення бізнес-плану С ₃	2	0,21	2	0,21	2	0,21	2	0,21
Відпрацювання технології виробництва С ₄	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18
Налагодження виробничого обладнання С ₅	5	0,11	4	0,14	5	0,11	4	0,14
Фінансові кошти, необхідні для запуску у виробництво пробної партії виробів С ₆	4	0,14	5	0,11	6	0,07	6	0,07
Маркетинговий супровід проекту С ₇	7	0,03	7	0,03	7	0,03	7	0,03

Таким чином, якщо у активі венчурної команди лише створення промислового зразка, то її частка у прибутку складе 25 % від загального його обсягу протягом життєвого циклу інновації. Якщо ж ще розроблений і схвалений керівництвом бізнес-план – додатково 21 %. Далі значущості складових проекту відрізняються залежно від ступеня готовності виробничої системи підприємства до реалізації проекту (варіанти 1–4). І їх сумарна величина для кожної із зацікавлених сторін залежатиме від обсягів виконання ними робіт.

Використання запропонованого нами підходу дає змогу чітко виписати умови інтрапренерства, що зменшує суб'єктивізм у їх трактуванні. Тим самим відпадає потреба у проведенні оцінки споживчої цінності проекту, яка за існуючих в Україні реалій не вільна від суб'єктивізму. Крім того, проектна команда за пропонувананих умов буде безпосередньо зацікавлена у скороченні термінів експериментально-підготовчих робіт і прискоренні виведення інновації на ринок та подовженні її життєвого циклу, оскільки значно ослаблюються (або навіть зникають) причини, що зумовлюють опортуністичну поведінку власників специфічних інтелектуальних ресурсів. І для цього не потрібно буде використовувати додаткові економічні важелі.

На нашу думку, такий підхід до формування організаційно-економічних відносин внутрішнього підприємництва дасть змогу доповнити існуючий кредитно-страховий механізм, розширити можливості ресурсного забезпечення інноваційної діяльності та посилити зацікавленість працівників підприємства у створенні й реалізації інновацій з високою споживчою цінністю. Його реалізація потребує, крім здійснення ustalених організаційно-правових процедур щодо формування проектної команди, попереднього узгодження між усіма зацікавленими сторонами та індивідуального для кожного проекту умов розподілу ризику і участі в прибутках.

Висновки. Отже, враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що використання інтрапренерства доцільно тоді, коли на підприємстві є працівники з високим потенціалом творчості, які можуть створювати продуктові інновації не лише в межах запланованих напрямів інноваційної діяльності, а й поза ними. З іншого боку, підприємство має вільні виробничі потужності або інші матеріальні ресурси, що можуть бути використані для промислового освоєння новинки, проте не може виділити необхідний обсяг оборотних коштів для цього, не вважає за доцільне відкривати новий напрям діяльності через достатньо стабільний попит на існуючих сегментах ринку або ж остерегається надмірного ризику через деяку незавершеність нової розробки.

На наш погляд, система внутрішнього підприємництва має суттєвий потенціал стимулювання інноваційної активності працівників і може бути корисною для реалізації інноваційних проектів, що виходять за межі основної діяльності.

1. Галиця І. О. Внутрішні венчури як механізм стимулювання інноваційного процесу / І. О. Галиця // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4, № 4. – С. 85–94.
2. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / [О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.]; за ред. О. І. Волкова та М. П. Денисенка. – [3-є вид.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 662 с.
3. Карпенко В. Л. Використання методики фокус-груп для визначення організаційно-економічних засад інтрапренерства / В. Л. Карпенко // Вісник Хмельницького нац. університету. Економічні науки. – 2005. – № 5. Т. 1. – С. 94–97.
4. Лисенко Л. А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л. А. Лисенко // Комунальне господарство міста : наук. – техн. збірник. Серія: Економічні науки. – 2007. – Вип. 78. – С. 97–98.
5. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 172 с.
6. Стадник В. В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур : [монографія] / В. В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 271 с.
7. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с. – (Альма-матер).
8. Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

References

1. Halytsia I. O. Vnutrishni venchury yak mekhanizm stymuliuvannia innovatsiinoho protsesu / I. O. Halytsia // Nauka ta innovatsii. – 2008. – T. 4, # 4. – S. 85–94.
2. Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : pidruchnyk / [O. I. Volkov, M. P. Denysenko, A. P. Hrechhan ta in.]; za red. O. I. Volkova ta M. P. Denysenka. – [3-ye vyd.]. – K. : Tsentri navch. l-ry, 2007. – 662 s.
3. Karpenko V. L. Vykorystannia metodyky fokus-hrup dlia vyznachennia orhanizatsiino-ekonomichnykh zasad intraprenertva / V. L. Karpenko // Visnyk Khmelnytskoho nats. univrsytetu. Ekonomichni nauky. – 2005. – # 5. T. 1. – S. 94–97.
4. Lysenko L. A. Pidkhid do otsinky efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva / L. A. Lysenko // Komunalne hospodarstvo mista : nauk. – tekhn. zbirnik. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2007. – Vyp. 78. – S. 97–98.
5. Poruchnyk A. M. Venchurnyi kapital: zarubizhnyi dosvid ta problemy stanovlennia v Ukraini / A. M. Poruchnyk, L. L. Antoniuk. – K. : KNEU, 2000. – 172 s.
6. Stadnyk V. V. Systemne zabezpechennia motyvatsii innovatsiinoho rozvytku pidpriemnytskykh struktur : [monohrafiia] / V. V. Stadnyk. – Khmelnytskyi : KhNU, 2009. – 271 s.
7. Stadnyk V. V. Innovatsiinyi menedzhment : [navch. posibnyk] / V. V. Stadnyk, M. A. Yokhna. – K. : Akademvydav, 2006. – 464 s.
8. Lukianova V. V. Ekonomichniy ryzyk : [navch. posibnyk] / V. V. Lukianova, T. V. Holovach. – K. : Akademvydav, 2007. – 464 s.

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.
 Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
 Хмельницького національного університету Нижник В.М.

УДК 65.018 (477)

М.І. ЮДИНА

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджено проблеми управління собівартістю на машинобудівних підприємствах з урахуванням специфіки галузі, проаналізовано системи управління витратами, розглянуто методи управління витратами, що застосовуються в міжнародній практиці.

Ключові слова: витрати, собівартість, система управління, методи управління витратами.

M. YUDINA

Khmelnytskyi National University

COST MANAGEMENT THEORETICAL BASIS OF ENGINEERING PRODUCTS

The article considers the problems of cost management on engineering companies including specific nature of this sphere, analyzes the systems of expenditure management, and considers expenditure management methods that are used in international practice.

Key words: expenses, cost, system of management, methods of expenditure management.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин ставить завдання вдосконалення методів управління виробництвом. Одним з важливих інструментів управління виробництвом була і залишається собівартість, тобто показник, який показує у вартісному виразі стан витрат виробництва. На основі

виявлених особливостей планування, контролю, обліку та аналізу витрат на підприємствах машинобудування виникає необхідність удосконалення механізму організації управлінського обліку. Значна практична потреба у впровадженні сучасного механізму управління виробничими витратами підприємств не має відповідного теоретичного підкріплення, оскільки відсутні наукові розробки, які охоплювали б весь комплекс проблем щодо управління витратами виробництва з урахуванням галузевих особливостей та сучасного стану економічного середовища, в якому функціонують підприємства України. Практична значимість та недостатня розробка у вітчизняній літературі проблем управління собівартістю машинобудівної продукції за умов ринку в комплексі визначили вибір теми дослідження та її актуальність. Теоретичні та практичні розробки з проблем управління собівартістю промислової продукції вимагають практичного удосконалення планування витрат та застосування сучасних концепцій управління собівартістю машинобудівної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми калькулювання собівартості продукції та витрат підприємства постійно знаходяться в центрі уваги багатьох відомих вчених. Значна увага цим проблемам приділена в працях таких вітчизняних економістів: Ф.Ф. Бутинця, В.С. Леня, С.Ф. Голова, Ю.М. Великого, В.В. Прохорової, Н.В. Сабліної, М.П. Войнаренка, Л.П. Радецької, Н.В. Нікітченка, П.В. Іванюти, В.І. Осипова, В.В. Сопка, А.В. Черепа, О.О. Гетьмана, В.М. Шаповала, М.Г. Чумаченка та ін. Вагомий вклад у розвиток методологічних питань обліку витрат виробництва внесли зарубіжні вчені: А.М. Асаул, О.П. Аксененко, П.С. Безрукіх, Р. Вандер Віл, Фандель Гюнтер, К. Друрі, В.Ф. Палій, Т. Скоун, В.І. Ткач, Д. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, А. Яругова та ін. Собівартість продукції є одним з найважливіших економічних показників господарської діяльності підприємства, в якому знаходять відображення зростання продуктивності праці, економія ресурсів, технічний прогрес. Питання про необхідність системного дослідження собівартості продукції через потреби управління було поставлено академіком Чумаченком М.Г. Він довів, що повинна сформуватися нова наукова дисципліна – управління собівартістю продукції [13]. Це твердження має пояснення: собівартість використовується як основний інструмент управління виробництвом та забезпечення діяльності підприємства на принципах комерційного розрахунку.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в аналізі теоретичних основ управління собівартістю машинобудівної продукції, визначенні функцій систем управління, пошуку шляхів удосконалення системи управління собівартістю продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах економічної зацікавленості в кінцевих результатах діяльності машинобудівним підприємствам потрібна така система управління собівартістю, головна функція якої була б зумовлена ефективністю використання ресурсів.

Бутинець Ф.Ф. визначає, що управління собівартістю продукції представляє собою рутинний повторюваний процес, в ході якого постійно намагаються знайти можливість обґрунтованого зменшення витрат [2]. Леня В.С. визначає, що управління собівартістю переслідує мету знизити витрати та підвищити прибуток, для цього розробляють ряд заходів з управління запасами, з укладання довгострокових контрактів, зі зниження витрат на вхідний і вихідний контроль, зі зниження витрат матеріальних і трудових ресурсів [9].

Економічна ситуація, що склалася в економіці України вимагає змін в усіх сферах господарювання та функціях управління виробничими процесами. При подальшому формуванні ринкового середовища, планомірному курсі на удосконалення управління підприємством головною умовою зростання виробничого потенціалу машинобудівної промисловості України є перехід до нової системи управління виробництвом.

Оскільки собівартість продукції є одним із найважливіших показників, який комплексно характеризує зміни в техніці, технології, організації праці та виробництва, що відбуваються на підприємстві, то саме він є індикатором прибутковості машинобудівної продукції та однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Основне завдання створення на підприємстві системи управління витратами полягає в тому, щоб поєднати ці інтереси і створити саморегулюючий механізм їх формування і зміни.

Функції системи управління собівартістю продукції визначаються завданнями, які на неї покладаються:

- 1) організація інформаційного забезпечення відповідно до змісту, складу і структури витрат та цільових орієнтирів;
- 2) оцінка можливостей формування витрат у поточному і планованому періоді діяльності відповідно до умов функціонування підприємства;
- 3) повний аналіз витрат в динаміці і за поточний період;
- 4) прогнозування розміру і рівня витрат, застосовуючи можливі методи при різних обсягах виробництва і цільової суми прибутку;
- 5) планування діапазону допустимих меж рівня витрат, тобто їх максимального і мінімального значення;
- 6) нормування витрат у розрізі статей витрат;
- 7) забезпечення своєчасного доведення планованого рівня витрат до виконавчих підрозділів, центрів відповідальності, окремих осіб;
- 8) контроль і оперативне управління витратами з урахуванням змін умов функціонування підприємства;

9) вдосконалення обліку витрат та пошук резервів подальшого їх зниження [7].

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці) [5].

Управління витратами на підприємстві передбачає їхню диференціацію за цілями та центрами відповідальності. Під центром відповідальності розуміють організаційну єдність місць витрат з центром.

На практиці вважають, що центр відповідальності збігається з місцем витрат, хоча це не обов'язково. Формування місць витрат і центрів відповідальності об'єднуються за функціональною та територіальною ознаками. У першому випадку витрати локалізуються в певній функціональній сфері діяльності (маркетинг, дослідження підготовка виробництва, матеріально-технічне забезпечення, виробництво, технічні обслуговування виробництва, управління). Територіальні місця витрат і центри за відповідальністю включають організаційні підрозділи підприємства.

Важливою умовою успішної діяльності машинобудівних підприємств є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зростає конкурентоспроможність продукції та стане реальним досягнення довгострокового економічного зростання підприємств.

Основними передумовами управління витратами є такі напрями:

- в управлінні витратами найбільш важливе значення має оперативна отримана інформація про витрати, що дозволяє втручатись у виробничий процес і оптимізувати його;
- основним принципом управління витратами є відповідність системи облік, цілям управління;
- критерієм точності при обчисленні собівартості продукції повинна бути не повнота включення витрат, а спосіб віднесення витрат на ту чи іншу продукцію;
- основна увага повинна приділятися розподілу непрямих витрат і визначенню точної фактичної собівартості й прогнозні розрахунки собівартості, складання ґрунтовних нормативних калькуляцій та організація контролю за їх дотриманням в процесі виробництва.

Сукупність об'єктивних факторів: централізація виробництва, удосконалення технології та організації, розробка теорії нормування праці та матеріальних ресурсів, оперативного управління виробництвом, необхідність оперативного контролю витрат і собівартості, – призвели до створення системи стандарт-кост.

За К. Друри, в основі системи стандарт-кост лежить попереднє нормування витрат за статтями витрат: основні матеріали, оплата праці виробничих робітників, виробничі накладні витрати (заробітна плата допоміжних робітників, допоміжні матеріали, орендна плата, амортизація устаткування тощо); комерційні витрати (витрати на збут та реалізацію продукції) [6].

Основними етапами управління витратами у системі стандарт-кост є:

- зіставлення стандартної величини з діючою;
- аналіз причин відхилень;
- прийняття відповідних «рятувальних» заходів [6].

Контроль відповідності фактичних витрат з запланованими може здійснюватись за допомогою розробки стандартних витрат, кошторисів і калькуляцій. Перевагами системи стандарт-кост є встановлення цін на основі завчасно розрахованої собівартості одиниці продукції, забезпечення менеджерів інформацією щодо очікуваних витрат на виробництво та реалізацію продукції, складання звіту про доходи та витрати з виділенням відхилень від нормативів і встановлення причин їх виникнення [1].

Отже, стандарт-кост – це система оперативного управління та контролю виробничим процесом та витратами на виробництво, а також система аналізу причин виникнення різниці між стандартною та фактичною собівартістю продукції і виручкою від реалізації такої продукції. Застосування даної системи є доцільним для будь-якого обліку витрат на виробництво продукції.

З розвитком теорії поділу витрат на постійні та змінні формується метод управління витратами директ-костинг, в основу якого покладений принцип контролю витрат за умови змін обсягу виробництва. Особливістю даної системи є поділ виробничих витрат на змінні та постійні, калькулювання собівартості продукції за обмеженими витратами, а також розрахунок витрат пов'язаних з продуктивністю. Розрахунок прямих витрат дає змогу розробляти ефективний план прибутку і реалізації продукції на підприємстві. Відповідні розрахунки дають більше інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Можна виділити ряд рекомендацій щодо управління собівартістю машинобудівної продукції:

- керівництво кожного підприємства повинно застосовувати заходи щодо зменшення витрат застосовуючи диференційований підхід до окремих видів продукції;
- намагання знизити насамперед виробничі та збутові витрати;
- складання даних про витрати і доходи по кожному виду продукції.

Висновки з даного дослідження. Отже, система управління витратами як процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження, управління витратами є важливою функцією економічного механізму будь-якого машинобудівного підприємства.

Необхідність в різних класифікаціях витрат при визначенні собівартості продукції, використання

різних методів їх збирання і розподілу зростає з ускладненням господарської діяльності підприємства. Вона є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами, що є невід'ємною складовою управління підприємством, яка оперує даними про витрати.

Проаналізувавши існуючі системи управління витратами неможливо виокремити певну систему тому, що кожна система має свої переваги та недоліки. У різних випадках при прийнятті управлінських рішень необхідна різноманітна інформація про собівартість. Кожне підприємство повинно мати максимально можливу свободу у вирішенні питань, пов'язаних з вибором системи управління витратами, а також у визначенні основних принципів, якими підприємство повинно керуватись при виборі того чи іншого варіанта організації планування, обліку та калькулювання витрат. Порівнюючи дві основні системи обліку витрат – «стандарт-костинг» і «директ-костинг» – можна зазначити, що основна їх відмінність полягає у порядку розподілу постійних витрат між калькуляційними періодами.

Література

1. Управління витратами / [А.М. Асаул, М.П. Войнаренко, Л.П. Радецька, Н.В. Нікітченко]. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 304 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : [навч. посібник для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
4. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – [3-е вид.]. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
6. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост / Друри К.; [пер. с англ. / под ред. Н. Д. Зриашвили]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998.
7. Іванюта П.В. Управління ресурсами та витратами : [навч. посіб.] / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
8. Коваленко О.В. Актуальні питання управління собівартістю продукції промисловості / О.В. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 1. – С. 50–54.
9. Лень В.С. Організація бухгалтерського обліку / В.С. Лень. – К. : ЦУЛ, 2006. – 696 с.
10. Несвет В.І. К вопросу формирования концепции управления себестоимостью продукции / В.І. Несвет // Вісник економічних наук України. – 2006. – № 1. – С. 109–112.
11. Осипов В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Осипов. – Одеса : «Маяк», 2005. – 724 с.
12. Радецька Л. Управління витратами виробництва в машинобудуванні / Л. Радецька // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 69–71.
13. Чумаченко М.Г. Управлінський облік – важлива ланка реформування бухгалтерського обліку / М.Г. Чумаченко // Регіональні перспективи. – 2001. – № 2. – С. 115–117.

References

1. Asaul A.M., Voinarenko M.P., Nikitchenko N.V. Expenditure management / A.M. Asaul, M.P. Voinarenko, N.V. Nikitchenko. – Khmelnytskyi National University, 2010. – 304 c.
2. Butynets F.F. Managerial accounting. Student training manual for “Accounting and Audit” department / F.F. Butynets, L.V. Chyzhevska, N.V. Gerasymchuk. – Zhytomyr: ZHITI, 2000. – 448 c.
3. Velykyi Y.M., Prohorova V.V., Sablina N.V. Enterprise expenditure management / Y.M. Velykyi, V.V. Prohorova, N.V. Sablina. – KH.: P “INZHEK”, 2009. – 192 c.
4. Hetman O.O., Shapoval V.M. Business economics: [training manual] / O.O. Hetman, V.M. Shapoval. K.: Center of training literature, 2010. – 488 c.
5. Holov S.F. Managerial accounting. Coursebook / S.F. Holov – 3-rd editon. – K.: Libra, 2006. – 704 c.
6. Druri K. Standard costs and standard costing method/ Translated from English under the edition of N.D. Zriashvili. – M.: Audit UNITY, 1998
7. Ivanyuta P.V. Resources and expenditure management: [training manual]/ P.V. Ivanyuta, O.P. Luhivska. – K.: Center of of training literature, 2009. – 320 c.
8. Kovalenko O.V. Current issues of industrial production cost management / O.V. Kovalenko // Reporter of Khmelnytskyi National University. – 2013. – № 1. – С. 50-54
9. Len' V.S. Organization of business accounting / V.S. Len'. – K.: TSUL, 2006. – 696 c.
10. Nesvet V.I. On the formation of the concept of property management products / V.I. Nesvet // Reporter of Ukraine economic sciences. – 2006. – № 1. – С. 109-112
11. Osypov V.I. Business economy: [training manual] / V.I. Osypov. – Odesa: “Mayak”, 2005. – 724 c.
12. Radetska L. Cost production management in engineering / L. Radetska // Ekonomist. – 2000. – № 1. – С. 69-71
13. Chumachenko M.H. Managerial accounting as the main part of business accounting reforming / M.H. Chumachenko // Regional perspectives. – 2001. – № 2. – С. 115-117

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed : 22.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

**ГЕОГРАФІЧНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР
ВПЛИВУ НА ВАЛОВИЙ ДОХІД ВІД ЇХ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

У даній статті автор аналізує вплив такого фактора, як географічна диверсифікація експортної діяльності українських підприємств у кризовий період, на їх доходність. За результатами аналізу автор робить висновок про надзвичайно важливість стабільних економічних відносин між підприємствами в період кризи.

Ключові слова: обсяги експорту, валовий дохід від експорту, географічна диверсифікація експорту, фактор впливу на доходність.

M. CHUBAR
Khmelnyskyi National University

**GEOGRAPHICAL DIVERSIFICATION OF EXPORTS OF ENTERPRISES
AS THE INFLUENCE FACTOR ON THEIR BUSINESS OPERATIONS GROSS INCOME**

Abstract – In this article the author analyzes the influence of such a factor as the geographical diversification of exporting activity of the Ukrainian enterprises during crisis on their income.

The author makes an extended comparison of the data concerning the exports of goods and services of two enterprises both located within the Podilskyi economic region in Ukraine. The data includes, in particular, gross income from business operations, gross income from exporting activity, gross income from business operations on the local market etc. for the 5-year period (2008–2012).

The author then makes a conclusion about the extraordinary importance of the long-term, stable and reliable business relations between contractors at the times of crisis, based on the results of the conducted analysis.

Keywords: exports amount, exports gross income, exports geographical diversification, income influence factors.

Постановка проблеми. В нестабільному економічному середовищі підприємствам, що стратегічно орієнтовані на обслуговування клієнтів на зарубіжних ринках, надзвичайно важливо визначити ті фактори, що дозволять зберегти та розвинути експортний потенціал підприємства. Одним з таких факторів є географічна диверсифікація експорту продукції та послуг таких підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане дослідження базується на даних звітності підприємств Подільського економічного регіону, що впроваджують різні експортно-збутові стратегії, за 2008–2012 рр. У статті використано елементи «стандартної» (тобто надзвичайно широко застосовуваної у економічному аналізі) методики аналізу рядів динаміки, що наведена, зокрема у праці «Економічний аналіз» Болюха М. А. та Бурчевського В. З. [1, с. 71–73].

Метою статті є визначення впливу імплементації експорто-орієнтованими підприємствами (на прикладі підприємств з виробництва верхнього одягу Подільського економічного регіону) різноманітних стратегій диверсифікації експорту на доходність цих підприємств.

Основна частина дослідження. Негативний вплив світової економічної кризи та її наслідків на попит на продукцію підприємства серед основних споживачів (іноземних юридичних осіб-підприємств з пошиття та продажу одягу, домів моди тощо), з високою вірогідністю значно посилюється не тільки через зниження попиту на верхній одяг з боку кінцевих зарубіжних споживачів продукції галузі, а й через диспропорції на самому ринку верхнього одягу

В умовах катастрофічної нестачі вільних коштів у вітчизняних підприємств на інвестування їх у власний розвиток, співпраця з іноземними фірмами за схемами переробки їх давальницької сировини стає чи не єдиним відносно прибутковим бізнес-напрямом для 90 % вітчизняних підприємств з виробництва одягу [2; 3, с. 75; 4; 5, с. 166].

Географічна диверсифікація експорту, а точніше, збільшення кількості контрактів на переробку давальницької сировини з іноземними фірмами з різних країн допомагає вітчизняним виробникам верхнього одягу отримувати мінімально допустиму для виживання підприємства норму прибутку або мінімізувати збитки, і тому є надзвичайно важливим фактором впливу не тільки на доходність, але й на існування підприємства. У даній статті розглянуто вплив різних стратегій диверсифікації експорту на доходність наступних підприємств з виробництва верхнього одягу Подільського економічного регіону: ПАТ «Володарка» (м. Вінниця, Вінницька обл.), виробниче об'єднання ПрАТ «Хмельницьклегпром» (м. Хмельницький, Хмельницька обл.), ПАТ «Лілея» (м. Хмільник, Вінницька обл.).

ПАТ «Володарка» здійснює економічну діяльність за наступними напрямками (за КВЕД-2010): 14.13 «Виробництво іншого верхнього одягу», 46.42 «Оптова торгівля одягом і взуттям» (підприємство не здійснює торгівлю взуттям – авт.), 47.71 «Роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах» [6]. Підприємство володіє наступними брендами: «Сапо Carisma», «Silvius» та «Володарка». Продукція підприємства: чоловічі костюми, куртки, пальта, плащі, жилети, сорочки, краватки; жіночі пальта, жакети та брюки [7].

Обсяги експорту підприємства, з врахуванням географічної диверсифікації, за період 2008–2012 рр. наступні (табл. 1):

Обсяг та географічна структура експортних операцій ПАТ «Володарка» за період 2008–2012 рр.*

Роки	Обсяг експорту по країнах, тис. грн.							Усього за рік
	Німеччина	Франція	Угорщина	Словаччина	Польща	Румунія	Росія	
2008	30452,64	136,41	–	2557,61	784,33	–	170,51	34101,5
2009	41450,78	–	–	–	802,82	–	–	42253,6
2010	40017,81	–	466,8	–	1485,28	466,8	–	42436,7
2011	45612,96	2144,2	–	–	974,64	–	–	48731,8
2012	34082,35	–	–	–	1345,36	9417,49	–	44845,2
Роки	Частка країн в загальному обсязі експорту, %							Усього за рік
	Німеччина	Франція	Угорщина	Словаччина	Польща	Румунія	Росія	
2008	89,3	0,4	–	7,5	2,3	–	0,5	100
2009	98,1	–	–	–	1,9	–	–	100
2010	94,3	–	1,1	–	3,5	1,1	–	100
2011	93,6	4,4	–	–	2	–	–	100
2012	76	–	–	–	3	21	–	100

* Розраховано з використанням даних [8]

Визначимо ступінь орієнтованості збутової діяльності підприємства на зовнішні ринки. Для цього визначимо, яка частка реалізованої продукції підприємства по роках за період 2008–2012 рр. припадає на експорт (табл. 2):

Таблиця 2

Експорто-орієнтованість збутової діяльності ПАТ «Володарка», 2008–2012 рр.

Роки \ Ринки	Продукції реалізовано на всіх ринках, тис. грн.	Продукції реалізовано на внутрішньому ринку, тис. грн.	Продукції експортовано, тис. грн.	Частка експорту в обсягах збуту, %
2008	38785,8	4684,3	34101,5	87,9
2009	45112,5	2858,9	42253,6	93,7
2010	45192,1	2775,4	42436,7	93,9
2011	51072,5	2340,7	48731,8	95,4
2012	45885,7	1040,5	44845,2	97,7
Усього за 5 років	226048,6	13699,8	212368,8	середнє значення за період: 93,9

* Розраховано з використанням даних [8]

Максимальна диверсифікація експорту відбулась у 2008 р. – тоді підприємство співпрацювало з партнерами із 5 країн, мінімальна диверсифікація припала на перший-другий кризові роки – підприємство експортувало продукцію всього до 2 країн.

Пік показника валового доходу від експорту продукції підприємства припав на 2011 р. і становив 48731,8 тис. грн, найбільший спад обсягів експорту відбувся 2008 р. – тоді експорт продукції ПАТ «Володарка» становив усього 34101,5 тис. грн.

Найбільшу частку продукції підприємство впродовж всіх років періоду виробляло для німецьких контрагентів – від 98,1 % (41450,78 тис. грн) в 2009 р. до 76 % (34082,35) в 2012 р. Невеликими, але стабільними частками експортного постачання продукції підприємства характеризується Польща – від продукції загальною вартістю 1485,28 тис. грн в 2010 р. до 784,33 тис. грн в 2008 р. Необхідно відмітити сплеск зростання експорту до Румунії в 2012 р. (9417,49 тис. грн, або 21 % від загальної вартості експорту).

Можливо помітити, що найбільш стабільні ринки збуту продукції (Німеччина та Польща) забезпечили найбільшу частку доходності підприємства за досліджуваний період. Оцінити стабільність та довготривалість плідної співпраці підприємства з румунськими партнерами не видається можливим в межах обраного періоду дослідження.

Виробниче об'єднання ПрАТ «Хмельницьклегпром» здійснює економічну діяльність за наступними видами (КВЕД-2010): 14.13 «Виробництво іншого верхнього одягу», 14.12 «Виробництво робочого одягу», 46.42 «Оптова торгівля одягом і взуттям». «Хмельницьклегпром» володіє двома власними брендами: «Jozefine» (жіночий одяг – плащі, спідниці, спідниці-брюки, брюки та бриджі), «VK Style» (чоловічий одяг – пальта, напівпальта, накидки та ін.). До складу виробничого об'єднання також входять Летичівська (Хмельницька обл., смт. Летичів,) та Волочиська (Хмельницька обл., м. Волочиськ) швейні фабрики [9–13].

Якщо розглянути обсяги експортування продукції ПрАТ «Хмельницьклегпром» враховуючи географічну диверсифікацію, за період 2008–2012 рр., отримаємо наступні результати (табл. 3):

**Обсяг та географічна структура експортних операцій
ПрАТ «Хмельницьклегпром» за період 2008–2012 рр.***

Роки	Обсяг експорту по країнах, тис. грн.			
	Німеччина	Австрія	Румунія	Усього за рік
2008	2121,3	–	–	2121,3
2009	3380,4	–	–	3380,4
2010	428,76	–	1000,44	1429,2
2011	–	364,9	754,7	1119,6
2012	–	282,6	–	282,6
Роки	Частка країн в загальному обсязі експорту, %			
	Німеччина	Австрія	Румунія	Усього за рік
2008	100	–	–	100
2009	100	–	–	100
2010	30	–	70	100
2011	32,6	–	67,4	100
2012	–	100	–	100

* Розраховано на основі даних [14]

Наступний крок – дізнатись ступінь орієнтованості ПрАТ «Хмельницьклегпром» щодо збуту продукції на зарубіжних ринках (табл. 4):

Таблиця 4

Експорто-орієнтованість збутової діяльності ПрАТ «Хмельницьклегпром», 2008–2012 рр.

Роки \ Ринки	Продукції реалізовано на всіх ринках, тис. грн.	Продукції реалізовано на внутрішньому ринку, тис. грн.	Продукції експортовано, тис. грн.	Частка експорту в обсягах збуту, %
2008	2357	235,7	2121,3	0,9
2009	3756	375,6	3380,4	0,9
2010	1588	158,8	1429,2	0,9
2011	1244	124,4	1119,6	0,9
2012	314	31,4	282,6	0,9
Усього за 5 років	9259	925,9	8333,1	середнє значення за період: 0,9

* Розраховано з використанням даних річних аудиторських звітів ПрАТ «Хмельницьклегпром» за період 2008–2012 рр. (не викладені у відкритому доступі) [15]

Можна вважати, що з 2008 по 2012 рр. підприємство поступово втрачало попередньо досягнуту позицію на внутрішньому та зовнішньому ринках. Якщо в 2009 рр. було досягнуто найвищого показника як по обсягу експортування (3380,4 тис. грн), так і по обсягу реалізованої на внутрішньому ринку (375,6 тис. грн), то протягом 2012 р. підприємство демонструє ледве не десятикратне зменшення показника реалізованої продукції за рік (282,6 тис. грн – дохід від збуту продукції на експорт та всього 31,4 тис. грн – від збуту на український ринок).

Динаміка розвитку експортної діяльності підприємства побіжно свідчить про те, що у 2010 р. воно змінює основний цільовий ринок – розриваються контракти (або значно зменшується обсяг поставок по них – з 2121,3 тис. грн у 2008 р. до 428,76 тис. грн у 2010 р.) з контрагентами із Німеччини, натомість зміцнюються стосунки із австрійськими (282,6 тис. грн у 2012 р.) та, особливо, румунськими партнерами (1000,44 тис. грн у 2010 р.). Максимальна диверсифікація експортної діяльності припадає на 2010–2011 рр., проте зміна (певно, вимушена) ринків та фірм збуту не йде підприємству на користь.

ПАТ «Лілея» (Хмельницька швейна фабрика) здійснює основну економічну діяльність за наступними видами (КВЕД-2010): 14.13 «Виробництво іншого верхнього одягу». Система власних брендів нерозвинена.

Обсяги експортування продукції ПАТ «Лілея», з врахуванням географічної диверсифікації експорту, за період 2008–2012 рр. наступні (табл. 5):

ПАТ «Лілея» відрізняється від попередніх підприємств експортною географічною моноспрямованістю (в межах однієї країни). Для того, щоб оцінити важливість та вплив експортування на господарську діяльність підприємства, що реалізовує стратегію концентрації на одному цільовому ринку збуту, визначаємо ступінь експортної орієнтованості збуту підприємства (табл. 6):

Обсяг та географічна структура експортних операцій ПАТ «Лілея» за період 2008–2012 рр.*

Роки	Обсяг експорту по країнах, тис. грн.	
	Німеччина	Усього за рік
2008	7511,24	7511,24
2009	11114,6	11114,6
2010	11951,71	11951,71
2011	12174,31	12174,31
2012	11379,94	11379,94
Роки	Частка країн в загальному обсязі експорту, %	
	Німеччина	Усього за рік
2008	100	100
2009	100	100
2010	100	100
2011	100	100
2012	100	100

* Розраховано на основі даних звітності ПАТ «Лілея» за 2008-2012 рр. – звіт про фінансові результати, тексти аудиторських звітів), джерело: [16].

Таблиця 6

Експорто-орієнтованість збутової діяльності ПАТ «Лілея», 2008–2012 рр.

Роки	Ринки	Продукції реалізовано на всіх ринках, тис. грн.	Продукції реалізовано на внутрішньому ринку, тис. грн.	Продукції експортовано, тис. грн.	Частка експорту в обсягах збуту, %
2008		8734	1222,8	7511,2	86
2009		12659	1544,4	11114,6	87,8
2010		13817	1865,3	11951,7	86,5
2011		13679	1504,7	12174,3	89
2012		12478	1098,1	11379,9	91,2
Усього за 5 років		61367	7235,2	54131,8	середнє значення за період: 88,1

* Розраховано з використанням даних звітності ПАТ «Лілея» за період 2008–2012 рр. [16].

Результати аналізу збутової діяльності ПАТ «Лілея» дають змогу охарактеризувати особливості динаміки даної діяльності за період 2008-2012 рр. Відзначимо, що на відміну від ПрАТ «Хмельницьклегпром», ПАТ «Лілея» поступово збільшувало обсяги збуту продукції на зовнішньому (з 7511,24 тис. грн у 2008 р. до 11379,94 тис. грн у 2012 р.) ринку, нарощувало власну експортну орієнтованість, збільшуючи частку експорту в обсягах реалізованої продукції (з 86 % у 2008 р. до 91,2 % у 2012 р.)

Найвищого показника валового доходу від реалізації продукції підприємство досягло в 2010 р. (13817 тис. грн), найвищого показника валового доходу від експорту продукції – у 2011 р. (12174,3 тис. грн).

За досліджуваній період підприємство виконувало контракти з переробки давальницької сировини лише для одних і тих самих контрагентів з Німеччини. На нашу думку, саме заздалегідь напрацьовані, довготривалі, плідні ділові відносини, які мали результатом гарну репутацію ПАТ «Лілея» як надійного, якісного, недорогого аутсорсингового підприємства з пошиву одягу серед згаданих німецьких партнерів, і забезпечили підприємству зростання валового доходу від реалізації продукції в кризовий та посткризовий періоди.

Висновки. Отже, результати проведеного аналізу дають підстави стверджувати, що найкращим варіантом взаємодії з іноземними контрагентами для вітчизняних підприємств є напрацювання довготривалих, плідних ділових стосунків з ними. Найменш сприятливий же для підприємства сценарій експортної діяльності – спроби у період економічної рецесії розривати контракти з перевіреними покупцями та формувати нову клієнтську базу. З високою вірогідністю стратегія «стале клієнтське ядро (перевірені, давні клієнти) + постійний пошук нових клієнтів» забезпечить підприємствам усталення чи зростання доходів від експортної діяльності.

Література

1. Економічний аналіз : навч. посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.] ; за ред. М. Г. Чумаченка. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с. – ISBN 966-574-416-X
2. Плотніченко І.Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України / І.Б. Плотніченко // Вісник національного університету «Львівська політехніка» (Менеджмент та підприємництво

в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку). – 2012. – № 739. – С. 109–114.

3. Гавришук Т. Б. Аналіз експортно-імпоротної діяльності підприємств легкої промисловості України / Т. Б. Гавришук // Збірник матеріалів конференції [“Badania naukowe. Teoria i praktyka” (Наукові дослідження. Теорія та практика)], Вроцлав, 29.08.2012–31.08.2012. Секція 25 (Економічні науки), підсекція 13 (Економіка галузей господарства). – С. 70–78. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf%208/sb8_4_18_.pdf

4. Зроблено в Україні, але не для українців // День. – 18.08.2009. – № 144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tk-textile.com.ua/Kompany_about/Press/index.php?ELEMENT_ID=38287

5. Бездітко Ю. М. Оцінка стану функціонування підприємств у галузі легкої промисловості Херсонської області / Ю. М. Бездітко, Г. О. Земська // Проблеми легкої і текстильної промисловості України. – 2010. – № 1 (16). – С. 166–170.

6. ПАТ «Володарка». Основні відомості про емітента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/13114/50/templ>

7. Інтернет-магазин ПАТ «Володарка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.volodarka.com/ru/filter/>

8. Річні аудиторські звіти ПАТ «Володарка» за період 2008–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/05502381>

9. ПрАТ «Летичівська швейна фабрика». Основні відомості про емітента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/teestr/?kod=30801049&fid=>

10. Сайт виробничого об'єднання ПрАТ «Хмельницьклегпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmlegprom.com/>

11. Дочірнє підприємство «Володимирська швейна фабрика». Основні відомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://b2btoday.com.ua/id/4153562>

12. Сервіс визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kved.ukrstat.gov.ua/>

13. Інформація про продукцію ПрАТ «Хмельницьклегпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hmelnicklegprom.business-guide.com.ua/>

14. Звітність ПрАТ «Хмельницьклегпром» за 2008–2012 рр. (звіт про експорт (імпорт) послуг, звіт про фінансові результати, рахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»)

15. Річні аудиторські звіти ПрАТ «Хмельницьклегпром» за період 2008–2012 рр.

16. Звітність ПАТ «Лілея» за 2008–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/00308637>

References

1. Ekonomichniy analiz: Navch. posibnyk / M. A. Boliukh, V. Z. Burchevskiy, M. I. Horbatok ta in.; Za red. akad. NANU, prof. M. H. Chumachenka. – Vyd. 2-he, pererob. i dop. – K.: KNEU, 2003. – 556 s. – ISBN 966-574-416-Kh

2. Plotnichenko I.B. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku shveinoi promyslovosti Ukrainy / I. B. Plotnichenko // Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» (Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku), 2012. – # 739. – S. 109–114.

3. Havryshchuk T. B. Analiz eksportno-importnoi diialnosti pidpriemstv lehkoï promyslovosti Ukrainy / T. B. Havryshchuk // Zbirnyk materialiv konferentsii Badania naukowe. Teoria i praktyka (Naukovi doslidzhennia. Teoriia ta praktyka), Vroslav, 29.08.2012–31.08.2012. – Sektsiia 25 (Ekonomichni nauky), pidseksiia 13 (Ekonomika haluzei hospodarstva). – S. 70–78. – [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf%208/sb8_4_18_.pdf

4. Zrobлено v Ukraini, ale ne dlia ukraintiv / Hazeta «Den», 18.08.2009. – # 144. – [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://www.tk-textile.com.ua/Kompany_about/Press/index.php?ELEMENT_ID=38287

5. Bezditko Yu. M., Zemsk H. O. Otsinka stanu funktsionuvannia pidpriemstv u haluzi lehkoï promyslovosti Khersonskoi oblasti / Yu. M. Bezditko, H. O. Zemsk // Problemy lehkoï i tekstylnoi promyslovosti Ukrainy, 2010. – # 1 (16). – S. 166–170.

6. PAT «Volodarka» / Osnovni vidomosti pro emitenta / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/13114/50/templ>

7. Internet-mahazyn PAT «Volodarka» / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://www.volodarka.com/ru/filter/>

8. Richni audytorski zvity PAT «Volodarka» za period 2008-2012 rr. – [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://smida.gov.ua/db/participant/05502381>

9. PrAT «Letychivska shveina fabryka» / Osnovni vidomosti pro emitenta / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://smida.gov.ua/teestr/?kod=30801049&fid=>

10. Sait vyrobnychoho obiednannia PrAT «Khmelnysklegprom» / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://www.kmlegprom.com/>

11. Dochirnïe pidpriemstvo «Volochoyska shveina fabryka» / Osnovni vidomosti / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://b2btoday.com.ua/id/4153562>

12. Servis vyznachennia kodiv vydiv ekonomichnoi diialnosti za KVED-2005 ta KVED-2010 / Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://kved.ukrstat.gov.ua/>

13. Informatsiia pro produktsiiu PrAT «Khmelnysklegprom» / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://hmelnicklegprom.business-guide.com.ua/>

14. Zvitnist PrAT «Khmelnysklegprom» za 2008-2012 rr. (zvit pro eksport (import) posluh, zvit pro finansovi rezultaty, rakhunok 362 «Rozrakhunky z inozemnymy pokupsiamy»)

15. Richni audytorski zvity PrAT «Khmelnysklegprom» za period 2008-2012 rr.

16. Zvitnist PAT «Lileia» za 2008-2012 rr. / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : <http://smida.gov.ua/db/participant/00308637>

Рецензія/Peer review : 30.7.2013 р. Надрукована/Printed : 20.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету Нижник В.М.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні групи внутрішніх факторів, які здійснюють вплив на підвищення якості продукції підприємства з точки зору їх взаємозв'язку. В процесі дослідження виділено основні форми взаємозв'язку внутрішніх факторів впливу на підвищення якості продукції.

Ключові слова: *якість продукції, внутрішні фактори, технічні фактори, організаційні фактори, економічні фактори, трудові фактори, взаємозв'язок факторів.*

A. SAVITSKYI

Khmelnitskyi National University

INTERACTION OF THE INTERNAL FACTORS OF INFLUENCE ON THE ENTERPRISE'S PRODUCTION QUALITY GROWTH

The article is about main groups of internal factors, which can influence on the production quality of an enterprise. It was emphasized the key role of internal factors in the manufacturing process of an enterprise. It was made the research through the separate groups of internal factors in the view of its connection with the main stages of the life cycle of products units. There was examined technological internal factors and their main influence on the production quality, also it was taken into attention the research of economic internal factors, organizational internal factors, labor internal factors and their specific features. In order to summarize all been researched, it was reached main aim of the article content, which deals with the presenting of tight interaction between groups of internal factors and their significant impact on the production quality of the enterprise.

Key words: *production quality, internal factors, technical factors, organizational factors, economic factors, labor factors, factors connection.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток ринкової економіки ставить перед вітчизняними підприємствами нові завдання та нові вимоги щодо виробництва їхньої продукції. Посилення ролі споживачів, співпраця підприємств на регіональному на інтернаціональному рівні змушує вітчизняних товаровиробників приділяти багато уваги дослідженню якісних параметрів своєї продукції з різних точок зору та з урахуванням всіх факторів, які впливають на її виробництво. Для того, щоб досягти високих якісних характеристик продукції, в першу чергу, необхідно досліджувати всі внутрішні фактори, які впливають на якість продукції підприємства та безпосередньо залежать від самого підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з дослідженням факторів впливу на якість продукції промислових підприємств, знайшли відображення в роботах як вітчизняних, так і закордонних вчених та дослідників, зокрема: Кривошеков В.І., Морозов Ю.Д., Леонов І.Г., Аристов О.В., Лойко Д.П., Вотченікова О.В., Удовиченко О.П., Котлар М.А., Малуґа Л.М., Левкулич В.В., Шаповал М.І., Зайцева Л.О., Гавриш О.А., Смоленюк П.С., Гузар Б.С. та ін.

Метою статті є дослідити групи внутрішніх факторів підприємства та визначити їх взаємозв'язок за допомогою якого вони можуть здійснювати вплив на якісні характеристики продукції та підвищувати їх.

Результати дослідження. Якість продукції є досить специфічним та багатограним поняттям, яке необхідно досліджувати та вивчати на різних стадіях виробничого процесу. Виходячи з цього, на якість продукції впливає ряд факторів, які постійно взаємодіють між собою та за допомогою свого взаємозв'язку здійснюють певний вплив. Проте, одні фактори можуть діяти у взаємозв'язку, інші самостійно. Факторний взаємозв'язок можна розглядати з точки зору всіх стадій життєвого циклу продукції, який може відображатися як на певній окремій стадії, так і на кількох [5, с. 52].

Взагалі, дію факторів, які можуть забезпечувати якість продукції слід охарактеризувати як конкретну силу, яка має здатність впливати на властивості сировини, матеріалів, певних виробничих елементів та виробу в цілому [6].

Виходячи з цього, для того, щоб задовольнити споживача, в першу чергу необхідно звертати увагу на споживчі властивості продукції, які характеризуватись продукцію через одиничні або комплексні показники, а саме фактори. На думку таких вчених, як Кривошеков В.І. та Морозов Ю.Д. усі фактори, які здійснюють вплив на якість продукції головним чином можна представити за допомогою трьох наступних блоків, а саме: фактори, які залежать від внутрішніх умов на підприємстві; фактори, які залежать від здібностей персоналу, тобто людського фактора; фактори, які залежать від зовнішніх умов, в яких функціонує підприємство [1, с. 25].

Найважливішими факторами є так звані внутрішні фактори, що є чинниками внутрішнього стану підприємства та характеризують можливість підприємства функціонувати у зовнішньому середовищі та вести боротьбу з приводу конкурентоспроможності своєї продукції [4, с. 90].

Внутрішнє середовище підприємства, в якому формуються якісні параметри майбутніх виробів, в першу чергу, пов'язані з технологіями та устаткуванням на підприємстві, організацією та дисципліною, метрологічним забезпеченням, технологічним контролем, розвитком науково-дослідних робіт, кваліфікацією, професіоналізмом, активністю, досвідом, винахідливістю та ініціативністю робітників підприємства [1, с. 25].

Різні вчені та науковці об'єднують внутрішні фактори у чотири групи: технічні, організаційні, економічні і трудові (табл. 1.). Кожна група зазначених внутрішніх факторів має свої особливості та по різному може впливати на якість продукції протягом усіх етапів життєвого циклу продукції. На думку автора, необхідно виділити чотири основних етапи забезпечення якості продукції, таких як: маркетинговий, організаційний, технологічний та інноваційний етапи забезпечення якості продукції підприємства.

Таблиця 1

Групи внутрішніх факторів, які впливають на підвищення якості продукції підприємства

Група факторів	Етапи життєвого циклу продукції	Фактори
Технічні	Організаційний, технологічний та інноваційний етапи забезпечення якості продукції	Технічний рівень бази проектування, конструкція, послідовність зв'язку елементів, технологія виготовлення, засоби технічного обслуговування і ремонту, експлуатація, система резервування.
Організаційні	Маркетинговий, організаційний, технологічний та інноваційний етапи забезпечення якості продукції	Організація виробничих процесів, розподіл праці і спеціалізація, методи контролю, порядок пред'явлення та здачі продукції, транспортування, зберігання, споживання або експлуатація, технічне обслуговування, ремонт та відновлення технічних параметрів, утилізація або переробка.
Економічні	Маркетинговий, організаційний, технологічний та інноваційний етапи забезпечення якості продукції	Ступінь підвищення рівня продуктивності праці, собівартість, ціна, рівень оплати праці, рівень затрат на технічне обслуговування і ремонт.
Трудові	Маркетинговий, організаційний, технологічний та інноваційний етапи забезпечення якості продукції	Професійна підготовка працівників, фізіологічні та емоціональні аспекти підготовки праці, мотивація.

*складено та доопрацьовано автором на основі: [5, с. 52-54; 3, с. 113-120].

На нашу думку, для того, щоб досягти потрібного рівня якості продукції, внутрішні фактори виробництва взаємодіють одне з одним та в процесі утворення свого взаємозв'язку здійснюють вплив на якісні параметри продукції (рис. 1).

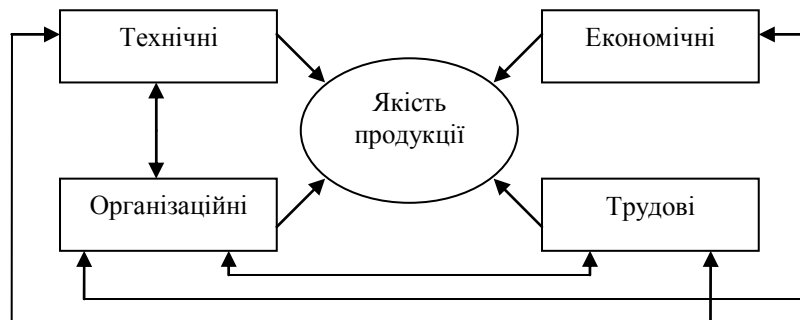


Рис. 1. Взаємозв'язок внутрішніх факторів, які впливають на підвищення якості продукції підприємства

*складено та систематизовано автором на основі: [5, с. 52-54; 3, с. 113-120].

Кожна з наведених груп факторів може по різному впливати на якість вироблених одиниць продукції. На думку різних вчених та науковців, досить велику увагу необхідно приділяти технічним факторам формування якості продукції. Технічні фактори здійснюють вплив на формування якості продукції на організаційному, технологічному та інноваційному етапах забезпечення якості продукції. В першу чергу, технічні фактори мають бути правильно оцінені на направлені, що в подальшому сприятиме вирішенню багатьох задач, які пов'язані з інженерними питаннями, проектуванням, виробництвом та експлуатацією виробів. У такому випадку, всі менеджери та працівники підприємства, які пов'язані з технологічним процесом виробництва продукції мають володіти уявленнями про можливості як кожного з факторів окремо, а так і їх сукупності [7]. Проте, якщо добре спроектовані та підготовлені до виробництва одиниці продукції зазнають поганої організації виробництва, зберігання, перевірки, пакування та транспортування, високі якісні параметри продукції втрачаються [5, с. 52]. Тому, для того, щоб постійно забезпечувати якісні характеристики продукції, необхідно вдало використовувати прогресивні технології, досконало направляти потрібний рівень механізації та автоматизації виробництва у поєднанні з ретельним технологічним контролем, який сприяє забезпеченню стабільному протіканні виробничого процесу, що в подальшому, унеможливає виникнення певних відхилень якісних параметрів майбутніх виробів [7].

Найголовнішими факторами, які здійснюють вплив на якість продукції, прийнято вважати економічні фактори впливу, так як їх врахування особливо важливе у процесі розвитку виробництва в ринковій економіці. Відповідно до своїх властивостей економічні фактори можна поділити на контрольно-аналітичні та стимулюючі.

Економічні фактори, також мають тісний взаємозв'язок з організаційними факторами впливу на якість продукції, так як вимірювання затрат праці, засобів та матеріалів впливає на досягнення і

забезпечення певного рівня якості виробів. Найбільш стимулюючим фактором є ціна і зарплата. Висока ціна не даремно засвідчує виробництво продукції високої якості, так як ціна повинна покривати всі витрати підприємства пов'язані з виробництвом та забезпечує рівень його прибутковості, тому правильно організоване ціноутворення стимулює підвищення якості [5, с. 53].

Для того, щоб забезпечити належну якість продукції, вагомими та невід'ємними фактором є трудові фактори, які пов'язані з здібностями та можливостями працівника, його професійною, фізіологічно та емоційною підготовкою. Трудові фактори є специфічними факторами та досить різнобічно можуть здійснювати вплив на якість продукції під час виробничого процесу [2, с. 32], так як вони пов'язані не тільки з суто виробничими процесами, а і підбором і розстановкою працівників, організацією обліку праці, відносинами в колективі, організацією обміну досвідом між працівниками та організацією відпочинку [1, с. 25].

Розглядаючи трудові фактори впливу на якість продукції, слід зазначити, що від професійної підготовки працівників залежить рівень використання технологічних факторів, так як будь-який працівник повинен вміти правильно здійснювати виробничий процес та експлуатація технологій. Також, вміння керівника організувати виробництво підкреслює, що трудові фактори здійснюють прямий вплив та організаційні фактори. Проте, з переходом на нові технології участь трудових факторів може слабшати за рахунок того, що в процесі виробництва більше застосовується автоматизована та машинна праця. Тоді, в організаційних факторах трудовий елемент відіграє вже більш вагомійшу роль, особливо, коли мова йде про підходи щодо експлуатації технологій та засобів праці для виробництва виробів [2, с. 32].

Виходячи з вище наведених досліджень, слід відмітити, що існує певна система взаємозв'язків впливу внутрішніх факторів на якість продукції. На нашу думку, необхідно виокремити та представити п'ять форм прояву таких взаємозв'язків, а саме: технічні фактори → організаційні фактори → якість продукції; економічні фактори → організаційні фактори → якість продукції; трудові фактори → технічні фактори → якість продукції; організаційні фактори → трудові фактори → якість продукції; трудові фактори → організаційні фактори → технічні фактори → якість продукції.

Висновок. Отже, можна вважати, що за допомогою вдалого утворення та поєднання зазначених взаємозв'язків внутрішні фактори створюють ряд переваг, які забезпечують удосконалення виробничих процесів продукції на підприємстві та досягнення її більш досконаліших характеристик, що в свою чергу, створює нові конкурентні переваги. Тому, для вітчизняних підприємств необхідно більше приділяти уваги вивченню всіх внутрішніх факторів, які впливають на підвищення якості продукції підприємства, так як саме внутрішні фактори прямо залежать від його діяльності.

Література

1. Кривошеков В. И., Морозов Ю. Д. Менеджмент: теория и практика управления качеством продукции. – Днепропетровск: «Наука і освіта», 2004. – 264 с.
2. Леонов И. Г., Аристов О. В. Управление качеством продукции. М.: Изд. Стандартов, 1990. – 223 с.
3. Лойко Д. П. Управління якістю: навч. посіб. – 2-е вид. / Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовіченко, М.А. Котлар. Львів: «Магнолія 2006», 2010. – 336 с.
4. Малога Л. М. Управління факторами конкурентоспроможності підприємств // Л. М. Малога / Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – № 11 (37). – 2012. – с.88-91
5. Шаповал М. І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: підручник. – 3-е вид., перероб. і доп. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2002. – 174 с.
6. Левкулич В. В. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на забезпечення та покращення якості продукції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_13.htm
7. Шаповал М. І. Менеджмент якості. Навчальний посібник. – Київ. – 2007. – 471 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9631.html>

References

1. Krivishchekov V. I., Morovov J. D. Menedgment: teorija i praktika kachestvom prodykcuij. – Dnepropetrovsk : «Nauka i osvita», 2004. – 264 s.
2. Leonov I. G., Aristov O. V. Upravlenije kachestvom produkciui. M. : Izd. Standartov, 1990. – 223 s.
3. Lojko D. P. Upravlinnia jakistiu: navch.posib. – 2-e vud. / D.P. Lojko, O.V. Votchenikova, O.P. Ydovichenko, M.A. Kotlar. Lviv: «Magnolija 2006», 2010. – 336 s.
4. Maliuga L. M. Upravlinnia faktoramu konkurentospromognosti pidpruemstv // L. M. Maliuga / Vseykrajinskyj naykovo-vurobnuchuj gurnal «Innovacijna ekonomika». – № 11 (37). – 2012. – s.88-91
5. Shapoval M. I. Osnovu standartuzaciji, upravlinnia jakistiu i sertifikaciji: pidry4nuk. – 3-e vud., pererob. i dop. – K.: Vud-vo Evrop. Un-ty, 2002. – 174 s.
6. Levkylu4 V. V. Zovnishni ta vnytrishni fakotory vplivu na zabezpechennia ta pokrashchennia jakosti prodykciji. [Elektronnyj resurs]. – Regym dostypu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_13.htm
7. Shapoval M. I. Menedgment jakosti. Navchalnuj posibnuk. – Kyjiv. – 2007. – 471 s. – [Elektronnyj resurs]. – Regym dostypu: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9631.html>
- 8.

Рецензія/Peer review : 22.7.2013 р. Надрукована/Printed : 22.8.2013 р.
Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету Нижник В.М.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ

Екологічні аспекти економічного розвитку вже давно знаходяться в центрі уваги не тільки науковців, політиків, але і всього суспільства. Зростання антропогенного навантаження призвело до кліматичних змін, погіршення умов життєдіяльності мільйонів людей. В статті розглядаються проблеми забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. Обґрунтована роль сільськогосподарських підприємств в підвищенні якості життя населення та економічного рівня регіону. Автором запропонована методологія розробки індикатора для оцінки сталого розвитку сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: гармонійний розвиток, сталий розвиток, індикатор сталого розвитку, відновлювальні джерела енергії, сільськогосподарські підприємства.

К. TUZHUK

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

MECHANISM OF IMPROVEMENT AND REALIZATION OF ENTERPRISE'S ECONOMIC POTENTIAL BY PROVIDING ITS HARMONIOUS DEVELOPMENT

Abstract - environmental aspects of economic development have long been in the focus of not only academics and politicians but also of the whole society. The growth of anthropogenic pressure has led to climate change, deterioration of living conditions of millions of people. This paper addresses the problem of sustainable development of agricultural enterprises. The role of agricultural enterprises in improving the quality of life and economic level of the region are substantiated. The author proposed methodology of indicators to assess the sustainability of agricultural enterprises.

Keywords: balanced development, sustainable development, indicators of sustainable development, renewable energy farms

Вступ. Сільське господарство поступово змінюється з типово комплексних на господарства інтегровані. Чисельність і складність проблем соціального, економічного та екологічного характеру призводить до створення нового типу сільськогосподарської політики, невід'ємною частиною якої є захист навколишнього середовища та розвиток сільських районів. Природні ресурси є не тільки важливим фактором виробництва в сільському господарстві, а й багатством всього суспільства. В свою чергу, сільське господарство відіграє позитивно важливу роль у формуванні навколишнього середовища і збереженні його природних і ландшафтних цінностей. Розвиток аграрного господарства і виконання ним несільськогосподарських функцій не може відбуватися без дотримання законів природи, принципів охорони здоров'я людини і тварин. Процеси, пов'язані з інтеграцією сільського господарства та інтенсивністю його ведення, що призводять до загрози навколишнього середовища, заслуговують більшої уваги.

Ключем до вирішення проблем взаємодії діяльності людини з законами природи є перехід на новий тип розвитку господарства. Таким є сталий розвиток.

Розвиток підприємств, регіону, країни найбільш часто характеризується як «сталій», «зростаючий», «інноваційний» і т.д. Поняття «гармонійний розвиток» використовується вкрай рідко, хоч і не заперечує ні сталий, ні зростаючий, ні інноваційний розвиток.

Суть концепції сталого розвитку сільськогосподарського підприємства полягає у врахуванні факторів не тільки економічного характеру, але й соціального та екологічного. Тому найбільш повним, на наш погляд, є наступне визначення: «Сталий розвиток (від англ. sustainable development) – гармонійний (правильний, рівномірний, збалансований) розвиток – процес змін, в якому експлуатація природних ресурсів, напрям інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвитку особистості та інституціональні зміни пов'язані один з одним і зміцнюють теперішній і майбутній потенціали для задоволення людських потреб і прагнень» [1].

Як бачимо, мова йде про якість життя людей на основі органічного поєднання основних його факторів.

Ключем до переходу на сталий тип розвитку є відмова від минулих стереотипів і шаблонів мислення про сільське господарство лише як функції виробництва продуктів харчування та забезпечення сировиною промисловість. Сільське господарство на додаток до цього може бути "виробником" ландшафту та екологічних послуг. Прикладом цього є країни ЄС з сільськогосподарською моделлю двоїстої природи, тобто тією, яка забезпечує не тільки їжею, але й надає послуги для населення. Її ще називають «екологічні послуги і пейзаж» [2].

Аналіз останніх літературних досліджень. Все більше своєї уваги приділяють науковці і дослідники проблемі сталого розвитку. Виникають постійні суперечності навколо даного питання, ведуться дискусії щодо визначення концепції і практичного її застосування. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів сталого розвитку зроблено такими науковцями: Фабер А. [6], Баум Р. [7], Велічки В. [5], Вось А. [3], Маєвський Є. [9], Паваш Л. [4], Татка М. [2], Харасім А. [8], Феделін [10] та ін.

Але на сьогоднішній день нема чіткого уявлення про сталий розвиток, не існує загальноприйнятого механізму реалізації даної концепції також не розроблена система оцінки сталого розвитку.

Тому **постановка завдання** полягає в уточненні поняття «сталий розвиток» та розробці методики визначення індикатора сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні багатофункціональність сільських територій зводиться до трьох напрямків діяльності: економічної, екологічної та демографічно-культурної (рис. 1).

Сільське господарство є однією з областей економічної діяльності країни. Воно виконує важливу функцію соціального забезпечення, допомагає в підтримці, готовності та вмінні працювати і запобігати деградації і соціальної патології серед жителів села. Сільське населення, яке отримало освіту і працює не в сільськогосподарському секторі, також продовжує залишатися резервною силою та трудовим потенціалом сільської території і господарства.

Сільськогосподарські підприємства є частиною природного середовища та способу життя сільського населення. В свою чергу, село діє як захист територій високої природної цінності, і люди, які живуть зазвичай в безпосередньому контакті з природою та її ресурсами, є користувачами і реставраторами природного середовища та являються відповідальними за її стан [3, 4].

Надзвичайно важливим є питання демографічної ситуації і культурної діяльності в сільській місцевості. Все більшого значення набуває тенденція повернення міських жителів до місця народження їхніх пращурів чи просто до регіону з мальовничими пейзажами. Ця тенденція вже давно відома в багатьох європейських країнах (особливо в ЄС), і є позитивним явищем для сільських територій.

Село є не тільки економічною умовою для виробництва сільськогосподарської та несільськогосподарської продукції, а й важливим місцем суспільного відтворення нації. Екологічна та економічна сфери переплітаються тут з демографічною та культурною сферами, зберігаючи спадок національної ідентичності, мови, одягу, ритуалів, місцевих, географічних та історичних цінностей. Сільське господарство є одним з таких багатств культурної спадщини та засобом покращення економічної ситуації регіону.

В традиційно сформованому розумінні основна функція сільського господарства полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, призначеної для безпосереднього виживання або для переробки у харчовій промисловості. Сільське господарство сталого типу повинно модернізувати свої виробничі майстерності, удосконалювати технології виробництва, впроваджувати нові продуктивні сорти рослин і породи тварин, поліпшувати свої показники виробництва (рис. 1).



Рис. 1. Традиційне функціонування сільського господарства і функціонування в аспекті сталого розвитку*

*Розроблено автором

Одним із шляхів досягнення сталого розвитку і, разом з тим, покращення фінансового стану може бути використання у виробництві відновлюваних джерел сировини та енергії. Крім цього, сільськогосподарська продукція може стимулювати до отримання замінників матеріалів, які ми використовуємо в повсякденному житті. Наприклад, пінополістирол крохмаль, лаки та фарби можна отримувати з рослинних жирів, предмети з біопластика, пляшки та упаковки – з целюлози і білкового орпокриття. Заміна синтетичних продуктів натуральними має потенціал до створення потужного ринку збуту сировини.

Ще однією областю в розширенні існуючих функцій сільського господарства є виробництво відновлюваних джерел енергії. Діапазон можливостей сільського господарства в даному питанні є надзвичайно великим. Насправді, сільське господарство ще з ранніх витоків свого існування, виробляє енергію в результаті спалювання інгредієнтів сільськогосподарської продукції людським організмом. Особливо це стосується продуктів з високим вмістом білка, а також олійних рослин з високим вмістом крохмалю. Крім цього високоенергетичні продукти можуть бути використані у виробництві енергії біомаси для опалення (біопалива на основі відпрацьованих масел або спирту) і енергії (біогаз). Таке виробництво сьогодні є економічно виправданим та відмінно підходить для часткового вирішення глобальної паливної кризи.

Виконання соціальних і економічних функцій сільськогосподарськими підприємствами можливе також через охорону навколишнього середовища і збереження природи. «Фермер-вчений» в своїй місцевості може зробити багато корисного шляхом підтримки запасів цінних природних ресурсів або їх відновлення та охорони флори і фауни. Однак, ця діяльність не може бути неоплатною. Наприклад, в Європейському Союзі стимулюючу роль в охороні навколишнього середовища відіграють агроекологічні програми, зміст яких полягає у наданні фінансової підтримки фермерам, які добровільно дотримуються екстенсивного сільськогосподарського виробництва та спеціальних заходів щодо збереження природного середовища та відтворення культурної спадщини у сільській місцевості. Ці виплати покривають втрати прибутку у зв'язку з переходом до екстенсивних методів сільськогосподарського виробництва та компенсують додаткові витрати [2].

Сучасне сільське господарство лише з економічною спрямованістю своєї діяльності завдає великого негативного впливу навколишньому природному середовищу. Тому, не випадково проблема зниження такого впливу стала важливим елементом Європейського Союзу. Законодавча база на користь реалізації сільськогосподарських методів, які враховують охорону навколишнього середовища, почалася ще в 1985 році і неодноразово продовжувалась і поглиблювалась [5].

Просліджуючи сучасні тенденції до змін, які безпосередньо пов'язані з сільським господарством, без перебільшень можна сказати, що роль господарства у найближчому майбутньому значно зросте шляхом зміни обличчя і перспективи сільського господарства як сектора економіки.

Перехід на сталий розвиток традиційного сільського господарства не може бути легким і мати локальний характер, так як на його частку припадає понад 90%. Сільське господарство, як і будь-яка інша галузь економічної діяльності, пов'язане з промисловістю та підтримкою села, тому зміна орієнтації сільського господарства пов'язана з далекосяжними змінами у навколишньому середовищі. Необхідно шукати шляхи поступового переорієнтування, таким чином, щоб зміни в сільському господарстві були пов'язані із змінами у навколишньому середовищі.

Важливим моментом є оцінка сталого розвитку господарства. На теперішній час є величезна кількість припущень та доводів. Але, не дивлячись на різноманіття показників і формул для їх обчислення, досі не існує єдиного затвердженого для використання на практиці індикатора, який би показував рівень сталості господарства.

Наприклад, Фабер і співавтори [6] для оцінки рівня стійкості сільського господарства в розрізі муніципалітетів, районів і селищ запропонували розробити формулу інтегрального показника на основі 15 суб-індексів. Для проведення оцінки сталості господарств брали точки синтетичних показників на різних рівнях. Метод Баума [7] передбачає проводити оцінку реалізації принципів сталого розвитку на основі трьох критеріїв: економічного, екологічного та соціального розвитку. Економічний аспект характеризується 14 аналітичними показниками, а соціальний – за допомогою 13 показників, при чому у обох областях оцінки можна брати максимально по 50 пунктів. Екологічний аспект визначається шляхом аналізу 18 показників, що входять до 100-бальної шкали сталості. В такому разі, всі показники дозволяють досягти 200 пунктів, що означає повну участь сільських господарств в дотриманні принципів сталого розвитку.

Харасім і Мадей [8] в оцінці відповідності сільськогосподарської діяльності принципам сталого розвитку використовували кількісні та якісні показники для розрахунку синтетичного індикатора. Цей метод включає в себе два критерії оцінки – економічний та екологічний, а кількість аналітичних показників (атрибутів) не є постійною, так як завжди залежить від наявності вихідних даних. Індивідуальним характеристикам (змінним) присвоюється значення в діапазоні 0-1. Якщо результати випробувань вказують на несприятливий вплив господарської діяльності на навколишнє середовище (недотримання принципів сталого управління), то таким функціям присвоюється мінімальне значення (0). Натомість, змінні, які відповідають принципам сталого розвитку, мають значення 1. В конструкції синтетичного показника припускається, що вплив одного кількісного показника в два рази більший, ніж показника якості. Шкала відповідності синтетичного показника методам ведення сільського господарства знаходиться в діапазоні від 0 до 3 балів.

Дещо інший підхід використовує в своїх працях Маєвський [9]. Він представив синтетичний показник сталості агропромислового господарства, який розрахований в різних масштабах. Через систему зважування індивідуальних показників, пов'язаних з різними явищами якісних та кількісних характеристик, знаходить синтетичний показник сталості. У цій концепції сталого розвитку є три області: економічної життєздатності, соціальної прийнятності та екологічності. На основі показника сталості можна зробити висновок про можливість поліпшення ферми. В розрахунку цього індексу враховуються п'ять змінних категорій, згрупованих в параметри: економічні, соціальні, екологічні, організації та управління виробництвом і якістю продукції. Синтетичний індекс сталості приймає безрозмірне значення в діапазоні від 0 до 1. Тим не менш, в моделі RISE оцінка показників сталого розвитку на фермах характеризується 12 суб-показниками, представленими у вигляді так званих багатокутних змішень.

В дослідженнях IUNG-PIB [10] використовуються в основному аналітичні показники, пов'язані з економічними та екологічними цілями сталого розвитку господарств. Більшість враховують такі показники, як фермерські доходи, паритет доходу, баланс мінералів (NPK), підготовка поверхні поля, баланс органічної речовини в ґрунті з використанням показників відтворення, розпаду і деградації ґрунтового покриву вегетаційного індексу.

Слід зазначити, що важливою особливістю будь-якої аналітичної комбінації показників повинна бути можливість швидкого отримання даних з доступних і надійних джерел інформації.

Критерії відбору показників

Вибір ефективних індикаторів є ключем до успіху будь-якої програми моніторингу. Індикатор повинен бути ретельно обраним, щоб він міг вимірювати і явно описувати стан стійкості. Крім цього критерії відбору екологічних показників повинні:

- 1) легко вимірюватися,
- 2) бути чутливими до стресів у системі,
- 3) реагувати на стрес на передбачуваній основі,
- 4) мати упереджувальний характер,
- 5) передбачувати зміни, які можна запобігти шляхом управління,
- 6) бути інтегративними та інше.

Важливо відмітити, що багато показників змінюється з плином часу, так як більшість показників мають кілька вимірів. Наприклад, важко визначити індикатор продуктивності ґрунту, так як вона може варіюватися залежно від типу сільськогосподарської практики і з плином часу. Більше того, деякі екологи виступили з критикою щодо оцінки сталості через доходи фермерських господарств.

Також важко визначити критичне значення для деяких соціальних показників, таких як участь жінок у роботі ферми та прийняття рішень. Не менш складним є визначення меж або критичних значень для знань і технологій систем.

На підставі вище сказаного, пропонуємо для огляду ряд показників для оцінки сталості на рівні сільських господарств (рис. 1).



Рис. 2. Показники індикатора сталого розвитку сільськогосподарського підприємства*

* Розроблено автором.

Висновки

Багатофункціональність значення сільського господарства вимагає переходу його до нового типу розвитку. Таким розвитком має стати сталий. Дане поняття «сталій розвиток» тісно пов'язане з поняттям «гармонійний розвиток». Адже під сталим розвитком розуміється гармонійний (правильний, рівномірний, збалансований) розвиток – процес змін, в якому експлуатація природних ресурсів, напрям інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвитку особистості та інституціональні зміни пов'язані один з одним і зміцнюють теперішній і майбутній потенціали для задоволення людських потреб і прагнень [1].

Гармонійний розвиток сільського господарства забезпечить не лише підвищення потенціалу підприємства, але й поліпшення якості життя, забезпечення здорової нації, збереження природного середовища та збагачення культурної спадщини регіону. Відповідно, дане питання вимагає розробки програми реалізації концепції сталого розвитку та загальноприйнятого індикатора оцінки рівня сталості підприємства. Не менш важливим є підтримка та заохочення з боку держави.

Література

1. Муратов О.С. Про стійкість гармонійного розвитку економічних систем / О.С. Муратов // Управління економічними системами – 2013. – № 5 (53). – С. 56–73. – Режим доступу : http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2130.
2. Татка М. Підприємництво в Європейському Союзі – проблеми входження польського сільського господарства до загальної сільськогосподарської політики / М. Татка // Видавництво КСДРРiОВ, відділ в Познаню. – 2002. – № 6. – С. 15–19.
3. Вось А. Недосконалість ринків і економіка організації підприємництва / А. Вось // Сільська місцевість та сільське господарство. – 2000. – № 3. – С. 20–32.
4. Паваш Л. Безробіття в Польщі та інтеграція провінції Щецин в Європейський Союз / Л. Паваш // Асоціація економістів-аграрників і агробізнес : IV Конгрес : тези докл. – Щецин, 1997. – С. 42–50.
5. Велічки В. Введення економічного підходу щодо використання природного середовища у вищих навчальних закладах / В. Велічки // Економічна наука. – 2000. – № 2. – С. 63–74.
6. Фабер А. Оцінка ступеня сталого розвитку в Польщі в різних просторових масштабах // А. Фабер, Р. Пуделко, К. Філіпяк, М. Боженька–Валкер, Р. Борек, Й. Ядчишин, Й. Козира, К. Різак, В. Швітай // Навчання і Звіти IUNG-PIB. – 2010. – № 20. – С. 9–27.
7. Баум Р. Оцінка реалізації засад концепції сталого розвитку в приватних господарствах / Р. Баум // PTPN. – 2006. – №100. – С. 219–233.
8. Харасім А. Оцінки сталого розвитку тваринницьких ферм з різними частками постійних пасовищ / А. Харасім, А. Мадей // Щорічник Аграрних наук. – 2008. – № 95 (2). – С. 28–38.
9. Маєвський Є. Сталий розвиток і стійке сільське господарство – теорія та практика господарств / Маєвський Є. – Варшава : Вид-во SGGW, 2008. – 211 с.
10. Феделін – Шевчик Б. Опис моделі RISE до оцінки ступеня сталості господарств // Б. Феделін – Шевчик // Навчання і Звіти IUNG-PIB. – 2007. – № 5. – С. 141–156.

References

1. Muratov O.S. Stability of the harmonious development of economic systems. // Management of economic systems - 2013. - № 5 (53). - S. 56 - 73. - Access to the journal.: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2130.
2. Tatka M. (2002): Agriculture in the European Union - Problems acquire Polish agriculture in the Common Agricultural Policy. Ed. KCDRRiOW, Poznan.
3. Wos A. (2000): Imperfect markets and the economics of agricultural organizations. The village and the farm. Countryside and Agriculture No. 3/2009.
4. Pawash L. (1997): Unemployment in Poland Szczecin province and municipalities towards integration with the European Union. IV Congress SERIES, Shehecin.
5. Wielicky W.(2000): Introduction to an economic approach to the natural environment at schools of higher education Econ. Sci. 2.
6. Faber A., Pudewko R., Filipiak K., Bozenchka – Walker M., Borek R., Jadchysyn J., Kozyra J., Mizak K., Shwitaj W.: The assessment of the sustainability of agriculture in Poland at different spatial scales. Studies and Reports IUNG-NRI, 2010, 20: 9-27.
7. Baum R.: Rating realizacij assumptions concept of sustainable development in the holdings indywidualnych. Ko work \ m Agricultural Sciences. and Comm. Leś Sciences., PTPN, 2006, 100: 219 – 233
8. Harasim A., Madej A.: The assessment of the sustainable development in cattle farms with different share of permanent grassland. Annual. Agricultural Sciences., 2008, G, 95 (2): 28-38.
9. Majewsky E.: Sustainable development and sustainable agriculture - theory and practice farms. Ed. Warsaw Agricultural University, 2008.
10. Feledyn – Shewchyk B.: RISE Model to assess the level of sustainability of farms. Studies and Reports IUNG-NRI, 2007, 5: 141 – 156.

Рецензія/Peer review : 19.7.2013 р.

Надрукована/Printed :18.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри менеджменту ім. Й.С. Завадського Національного університету біоресурсів і природокористування України Гудзинський О.Д.

ІНДИКАТОРИ ТА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

В статті автором розроблена адаптаційна модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства, що враховує етапність проведення аналізу та якісні характеристики показників і дозволяє класифікувати індикатори.

Ключові слова: оборотні активи, ефективність використання, показники, індикатори, модель, взаємозв'язок.

N. OKSELENKO

Dnipropetrovsk state agrarian university

INDICATORS AND INDICATORS OF EFFICIENCY OF CAPITAL ASSETS

In this article the author developed adaptive model of the indicators and rates of the current assets efficiency usage of the agricultural enterprises interrelation, which takes into the stages of analysis and qualitative characteristics of the rates and may to classify the indicators.

Keywords: current assets, efficiency, indicators, lights, model, interrelation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми управління оборотними активами підприємств стають все більш актуальними. Сучасна господарська практика потребує прийняття як зважених, так і нетрадиційних рішень, які базуються на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіду фінансового управління. Ефективно управляючи оборотними активами, можна достатньо швидко досягти позитивних результатів у фінансовому оздоровленні підприємства. Розробка стратегії фінансового оздоровлення обов'язково включає розробку принципів управління оборотними активами як найбільш мобільною частиною майна.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та практичні аспекти економічного аналізу оборотних активів знайшли висвітлення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних економістів: зокрема Бланка І.О., Бочарова В.В., Сфімової О.В., Кірейцева Г.Г., Ковальова В.В., Крайнік О.П., Поддєрьогіна А.М., Шеремета А.Д., Чупіса А.В., Ван Хорна Дж.К. та інших. Не знижуючи ролі здійснених ними досліджень, слід відмітити, що вітчизняний методичний інструментарій даного виду управлінської діяльності перебуває на стадії формування. Потребує подальшої розробки та удосконалення системне бачення основних напрямів та етапів роботи, що мають бути проведені для досягнення мети ефективного використання оборотних активів.

Також в економічній літературі відсутня єдина думка щодо показників ефективності використання оборотних активів. Одна група економістів дотримується думки, що ефективність використання оборотних активів характеризується тільки їхньою оборотністю. Інша група вважає, що оборотність оборотних активів – це тільки один із системи показників їхнього ефективного використання. Третя група відводить другорядне значення цьому показнику. Вважається за доцільне підтримати думку авторів, які вважають, що для оцінки ефективності використання оборотних засобів необхідно використати систему показників, у яку пропонується включати як показники оборотності, так і показники кінцевої ефективності використання оборотних засобів.

Мета статті: розробити модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств буде залежати від вибору ефективної стратегії використання й формування їх активів, в тому числі оборотних активів. Для прийняття вірних управлінських рішень потрібен чіткий аналіз використання оборотних активів. Головним інструментом в оцінці ефективності використання оборотних активів виступають саме методи економічного аналізу, за допомогою яких можна оцінити та обґрунтувати вплив оборотних активів на фінансовий стан підприємства.

У вітчизняній практиці існує достатня кількість нормативних документів, що регламентують проведення економічного аналізу, в тому числі й аналіз оборотних активів. Як приклад можна навести «Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій» затверджену агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» затверджене спільним наказом Міністерства фінансів України та фонду державного майна України, «Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, «Методику аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки» Міністерства фінансів України

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності використання оборотних активів підприємства методологічно пов'язаний передусім із визначенням належних критеріїв, індикаторів і формуванням відповідної системи показників. Вірно сформульовані критерії повинні найбільш повно

характеризувати суть оборотних активів як економічної категорії.

Незважаючи на те, що всі види оборотних активів в тій чи іншій мірі є ліквідними, загальний рівень їх ліквідності має забезпечувати відповідний рівень платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. Тому з урахуванням обсягу та графіку платіжного обігу на кожному підприємстві необхідно визначити оптимальний розмір і структуру оборотних активів, спираючись на певні критерії.

У довгостроковій перспективі найважливішим критерієм ефективності використання оборотних активів є фінансовий стан підприємства та перспектива його розвитку в майбутньому, тобто його платоспроможність, ліквідність, ділова активність, фінансова стійкість та прибутковість.

У короткостроковій перспективі основними критеріями оцінки ефективності використання оборотних активів, як правило, використовуються показники «чисті оборотні активи» і «рентабельність оборотних активів». Аналіз обсягів і структури оборотних активів повинен забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи. У рамках аналізу ліквідності необхідно встановлювати взаємозв'язок між рівнем чистих оборотних активів та прибутком з метою оцінки стабільності господарської діяльності.

Спираючись на обґрунтовані критерії оцінки ефективності й ризику, можна перейти до розгляду та вибору методів їхнього розрахунку. Система показників ефективності використання оборотних активів заснована на розрахунку відносних показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства і його фінансовий стан. Узагальнивши досвід науковців, пропонуємо використати наступні групи фінансових коефіцієнтів:

- 1) показники стану та структури оборотних активів;
- 2) узагальнюючі показники ефективності оборотних активів (показники рентабельності), які визначають здатність організації до росту її економічного потенціалу за рахунок внутрішніх джерел, розкривають можливості залучення й обслуговування позикових засобів;
- 3) показники ділової активності характеризують результати й ефективність поточної основної виробничо-збутової діяльності підприємства; до цієї групи належать різні показники оборотності;
- 4) показники ліквідності оцінюють достатність оборотних активів для погашення поточних зобов'язань; ці показники не тільки дають характеристику стійкого фінансового стану підприємства, але й відповідають інтересам різних зовнішніх користувачів аналітичної інформації (наприклад, постачальників сировини й матеріалів цікавить коефіцієнт абсолютної ліквідності; банк, що дає кредит даної організації, більше уваги приділяє коефіцієнту критичної ліквідності);
- 5) показники фінансової стійкості показують наявність або відсутність у підприємства можливостей з залучення додаткових позикових засобів, здатність погасити поточні зобов'язання за рахунок активів різного ступеня ліквідності. Важливу роль відіграє аналіз взаємозв'язків і співвідношень між обсягом і структурою оборотних активів з однієї сторони та величиною і структурою поточних пасивів з іншої. Аналіз таких взаємозв'язків дає можливість визначити відповідні джерела фінансування оборотних активів і забезпечити, таким чином, умови фінансової стійкості та ліквідності сільськогосподарського підприємства.

Поєднуючи етапи, показники та індикатори ефективності використання оборотних активів нами розроблена адаптаційна модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства (рис. 1).

Критерії ефективності використання оборотних активів можна визначити як показники (індикатори), що використовуються для кількісного визначення:

- 1) досягнення стратегічних цілей – розширення виробництва, збільшення чистого прибутку (оцінюється існуючий обсяг і структура оборотних активів, бажана, необхідна і та, якій надається перевага);
- 2) достатності оборотних активів (критерій достатності) і збалансованості їх елементів (критерій збалансованості) щодо стратегічних і тактичних цілей;
- 3) результативності процесів зміни обсягу і структури оборотних активів (критерій падіння, нарощування, розвитку).

Отже, ефективність використання оборотних активів – це сукупність якісних та вартісних характеристик використання оборотних активів, які з точки зору дотримання параметрів ефективної діяльності підприємства є суттєвими і забезпечують задоволення конкретних потреб, а саме кредитоспроможності, платоспроможності, прибутковості діяльності тощо. Підвищення ефективності використання оборотних активів означає врівноважене і збалансоване зростання позитивних та зниження негативних параметрів діяльності сільськогосподарського підприємства в межах допустимого ризику відповідно до визначеної системи узгоджених стратегічних і поточних цілей його функціонування у процесі прогресивного розвитку.

Висновки. Отже, виходячи з моделі, розробленої на рис. 1, ми пропонуємо визначити індикатор ефективності використання оборотних активів як систему показників, що в своїй сукупності кількісно характеризує варіювання структури оборотних активів з метою вияву тенденції впливу на фінансовий стан підприємства. Індикатори отримують конкретний кількісний вираз через систему показників, які залежно від їх набору можуть характеризувати певний аспект з більшим чи меншим ступенем деталізації, в абсолютних чи відносних величинах. В адаптаційній моделі взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів підприємства нами вдосконалено поняття індикатору ефективності використання оборотних активів, що на відміну від існуючих враховує етапність проведення аналізу та якісні характеристики показників і дозволяє класифікувати індикатори. До існуючої класифікації індикаторів ефективності використання оборотних активів автором додані контролюючі індикатори.

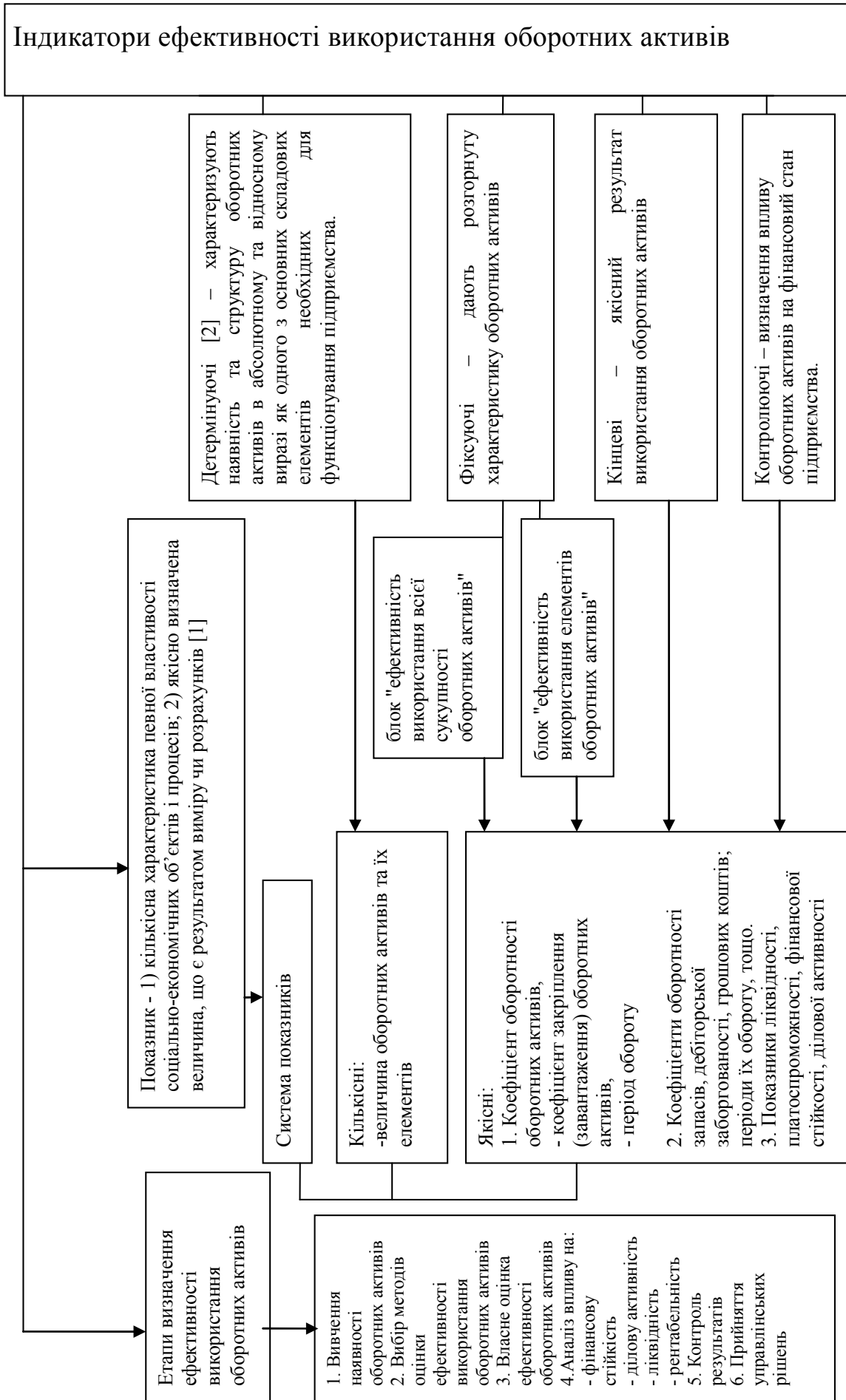


Рис. 1. Адапційна модель взаємозв'язку індикаторів та показників ефективності використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства

1. Васильєв С.В. Словник економічних термінів / [С.В. Васильєв, Н.В. Бондарчук, А.П. Макаренко, Л.Л. Мельник]. – Дніпропетровськ : ДДАУ. – 2002. – 192 с.
2. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.
3. Фінансовий менеджмент : [підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін]. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
4. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навч. посібник / [М. Г. Чумаченко, М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатовк]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Чупіс А.В. Фінансова санація підприємств / А.В. Чупіс, К.В. Багацька, Л.І. Катан. – Суми : Вид-во «Довкілля», 2006. – 326 с.

References

1. Vasiliev S. V. Dictionary of economic terms. / S.V. Vasilyev, N.V. Bondarchuk, A.P. Makarenko, L.L. Melnik. – Dnepropetrovsk : DSAU. – 2002. – 192 p.
2. Economic Dictionary: property, privatization, capital market (Ukrainian-Russian-English) / [L.M. Alekseienco, V.M. Oleksienko]. – Ternopil: Aston, 2003. – 672 p.
3. Financial Management: Textbook / red. prof. A.M. Poddyerohin. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2005. – 536 p.
4. Chumatchenko M.G. Economic Analysis. / M. G. Chumatchenko, M.A. Bolyuh, V.Z. Burchevskyy, M.I. Horbatok. – Ed. 2nd, revised. and add. – Kyiv : Kyiv National Economic University, 2003. – 556 p.
5. Chupis A.V. Financial reorganization of enterprises. / A. Chupis, K. Bagatskaya, L. Catan – Sumy : Publisher "Dovkillia", 2006. – 326 p.

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.
 Рецензент: д. е. н., проф., зав. кафедри інформаційних систем і технологій
 Дніпропетровського державного аграрного університету Васильєва Н.К.

УДК 332

Г.І. СВИДЛО

Харківський національний економічний університет

ПОБУДОВА СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ГРУПИ «УПЕК»

В статті представлена побудова системи збалансованих показників для управління витратами на підприємствах індустріальної групи УПЕК, яка дозволяє дослідити рівень збалансованості за трьома зонами збалансованості і визначити місце кожного з підприємств індустріальної групи УПЕК в рамках системи збалансованих показників.

Ключові слова: система збалансованих показників, зона збалансованості, складові системи збалансованих показників, управління витратами.

A. SVIDLO

Kharkiv National University of Economics

BUILDING A BALANCED SCORECARD FOR COST CONTROL COMPANIES INDUSTRIAL GROUP «UPEK»

Abstract - The article presented the construction of a balanced scorecard for cost management in enterprises UPEK Industrial Group, which allows to investigate the level of balance in three areas of balance and determine the location of each industrial group UPEK enterprises in the balanced scorecard.

Keywords: balanced Scorecard, zone balancing, elements of the balanced scorecard, management costs.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств різних галузей виробництва є основою суспільного формування валового внутрішнього продукту. Підприємство є складною системою взаємопов'язаних підрозділів, які виконують різні функції в процесі виробництва продукції. Економічний бік діяльності підприємства відображає система показників, яка дає економічну оцінку процесам та результатам цієї діяльності, є похідною базою для планування та прогнозування виробництва, прийняття ефективних управлінських рішень.

Економічний стан машинобудівного підприємства залежить від ефективності використання і перерозподілу виробничих та фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності. Одним з важливих інструментів такого перерозподілу є управління витратами підприємства за допомогою системи збалансованих показників (СЗП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями побудови СЗП присвячені роботи Кизима М.О., Пилипенка А.А., Зінченка В.А., Нівена П.Р., Калиніна С., Овчаренка К., Каплана Р., Нортон Д., Клименка О., Маллера В. та ін. Багато науковців описують принципи побудови та застосування на практиці

СЗП. Однак побудова СЗП для управління витратами підприємства не знайшла відповідного відображення. Саме цим визначається актуальність даної статті.

Постановка завдання. Метою статті є побудова системи збалансованих показників для машинобудівних підприємств з подальшим її використанням для управління витратами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує велика кількість методів, методик та підходів до управління витратами, загальна еволюція яких представлена на рис. 1.

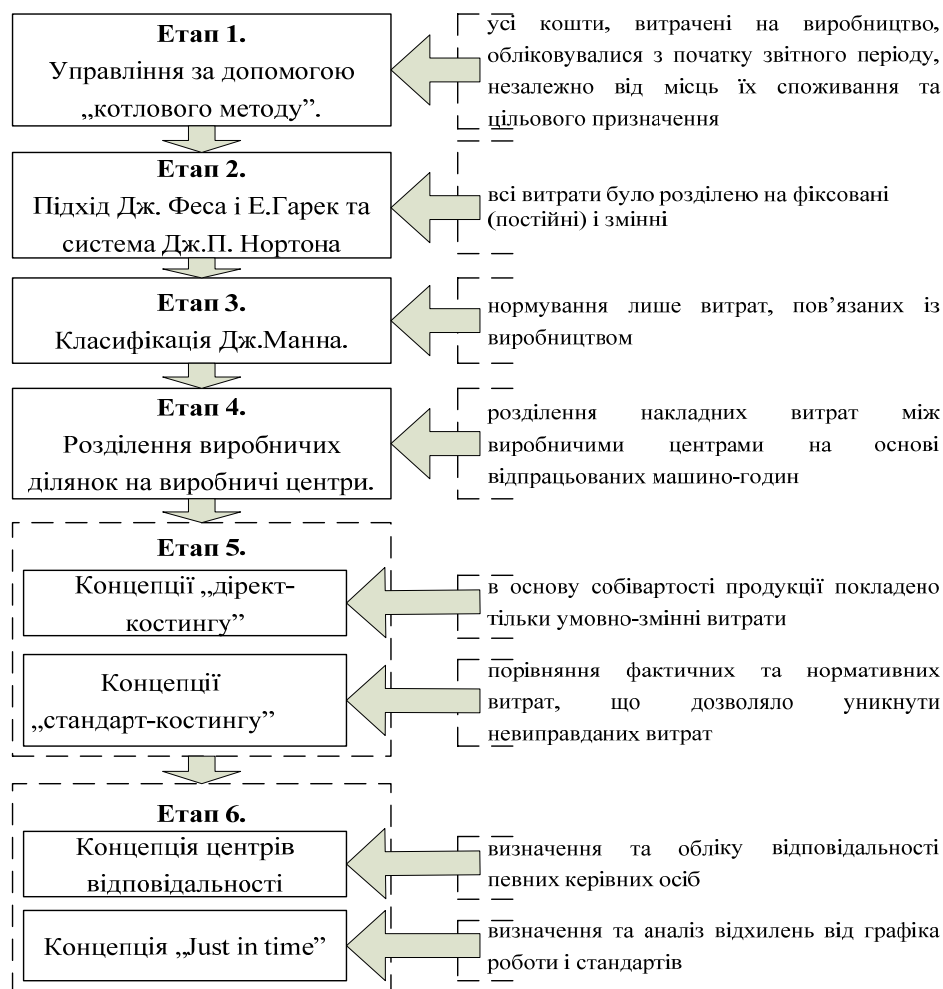


Рис. 1. Еволюція управління витратами

Серед усіх методів слід визначити методи які стоять особливо в управлінні витратами – це метод аналізу безбитковості, система збалансованих показників та ABC-метод. В даному дослідженні для управління витратами будемо використовувати систему збалансованих показників. Алгоритм побудови системи збалансованих показників має наступний вигляд (рис. 2).

Етап 1. Етап визначення кількості збалансованих показників.

Проведений аналіз літературних джерел [1–5] показав наступні напрями вдосконалення управління витратами машинобудівного підприємства в рамках СЗП. Перелік напрямів (перспектив) вдосконалення управління витратами має наступний вигляд:

- 1) Фінансова складова:
 - 1.1. підвищення фінансової стійкості та стабільності;
 - 1.2. підвищення ліквідності та платоспроможності;
 - 1.3. підвищення оборотності;
 - 1.4. підвищення рентабельності.
- 2) Клієнтська складова:
 - 2.1. реалізація маркетингового потенціалу;
 - 2.2. підвищення конкурентоспроможності продукції.
- 3) Складова внутрішніх бізнес процесів:
 - 3.1. вдосконалення системи управління витратами;
 - 3.2. розвиток мотиваційної діяльності;
 - 3.3. розвиток стратегічного управління.

- 4) Навчання та розвиток:
 4.1. розвиток інноваційної діяльності;
 4.2. реалізація інвестиційного потенціалу.

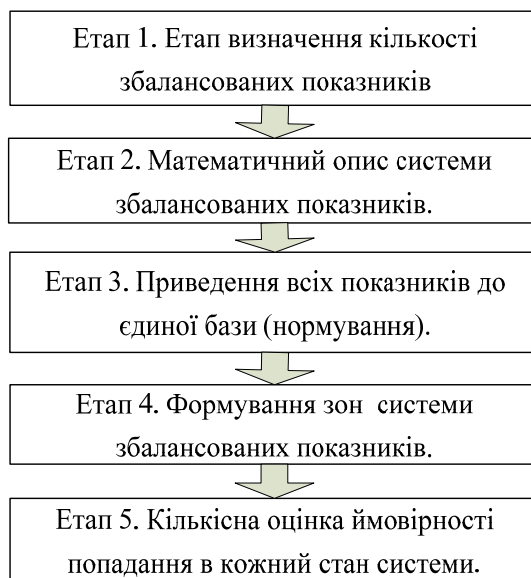


Рис. 2. Алгоритм побудови системи збалансованих показників

Кожен з розглянутих напрямів вдосконалення управління витратами промислового підприємства характеризується не менш ніж одним ключовим показником. Сама система збалансованих показників представлена на рис. 3.

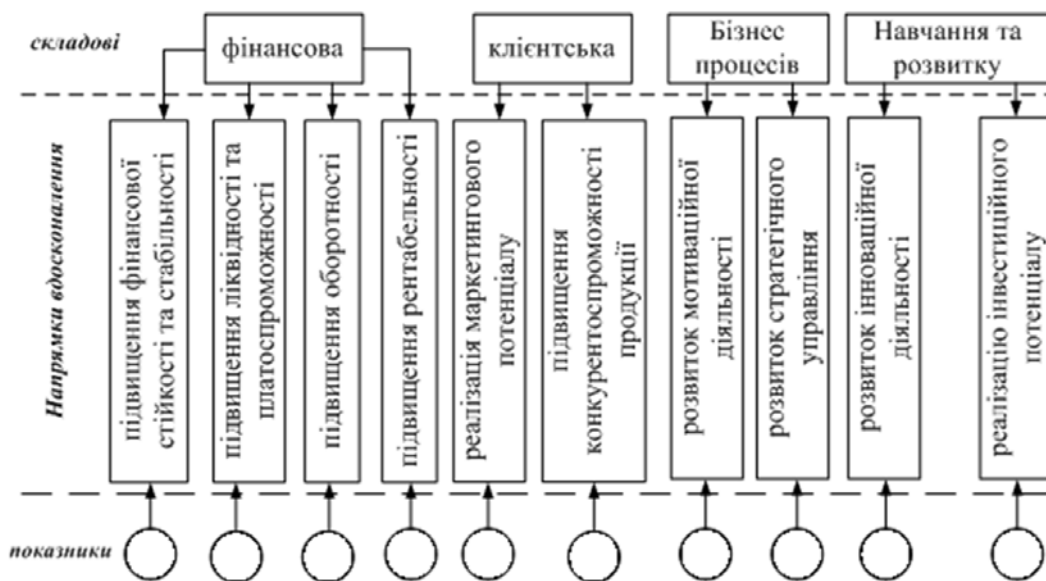


Рис. 3. Система збалансованих показників

Проведений аналіз літературних джерел [1–5] дозволив визначити показники для кожного напрямку, так для фінансової складової це такі показники (табл. 1).

Етап 2. Математичний опис системи збалансованих показників

Для математичного опису системи збалансованих показників доцільно використовувати метод аналізу ієрархій, який дозволяє згрупувати всі показники в єдині показники загальної системи збалансованих показників

В результаті використання цього методу було отримано наступні значення ранжованого вектору

$$F = \begin{pmatrix} 0.551 \\ 0.198 \\ 0.085 \\ 0.166 \end{pmatrix}, \quad F1 = \begin{pmatrix} 0.54 \\ 0.297 \\ 0.163 \end{pmatrix}, \quad F2 = \begin{pmatrix} 0.493 \\ 0.311 \\ 0.196 \end{pmatrix}, \quad F3 = \begin{pmatrix} 0.238 \\ 0.625 \\ 0.136 \end{pmatrix}, \quad F4 = \begin{pmatrix} 0.122 \\ 0.32 \\ 0.558 \end{pmatrix}.$$

В результаті розрахунку та синтезу векторів пріоритетів було отримано наступні функції.

Фінансова складова

$$F=0,551*(0,54*F_{11}+0,297*F_{12}+0,163*F_{13})+0,198*(0,493*F_{21}+0,311*F_{22}+0,196*F_{23})+0,085*(0,238*F_{31}+0,625*F_{32}+0,136*F_{33})+0,166*(0,122*F_{41}+0,32*F_{42}+0,558*F_{43})$$

Клієнтська складова

$$K=0,5*(0,54*K_{11}+0,297*K_{12}+0,163*K_{13})+0,5*(0,238*K_{21}+0,625*K_{22}+0,136*K_{23})$$

Складова бізнес-процесів

$$B=0,5*(0,6*B_{11}+0,4*B_{12})+0,5*(0,55*B_{21}+0,45*B_{22})$$

Складова навчання та розвитку

$$I=0,5*(0,493*I_{11}+0,311*I_{12}+0,196*I_{13})+0,5*(0,55*I_{21}+0,45*I_{22})$$

Етап 3. Приведення всіх показників до єдиної бази.

Таблиця 1

Показники по фінансовій складовій (F)

Показники	Умовні позначення
Підвищення фінансової стійкості та стабільності	
Показник фінансової стабільності	F11
Показник автономії	F12
Показник фінансового левериджу	F13
Підвищення ліквідності та платоспроможності	
Показник покриття	F21
Показник поточної ліквідності	F22
Показник абсолютної ліквідності	F23
Підвищення оборотності	
Показник оборотності запасів	F31
Показник оборотності власного капіталу	F32
Показник оборотності активів підприємства	F33
Підвищення рентабельності	
Рентабельність продажів	F41
Рентабельність продукції	F42
Рентабельність підприємства	F43

Необхідною умовою побудови системи збалансованих показників є можливість порівняння всіх показників. Слід зазначити, що при дослідженні кількісних показників такою умовою є можливість нормування. Якщо показники представлені в якісній шкалі, то доцільно переводити їх до кількісної шкали вже в умовах знаходження цієї шкали в інтервалі від 0 до 1.

Оскільки фінансова складова має всі кількісні показники, то якщо показник знаходиться в межах від 0 до 1, то необхідність нормування його відпадає, якщо межі інші, то необхідно здійснити нормування в рамках визначених меж. Значення цих показників для підприємства ХАРП, що входить до індустріальної групи УПЕК, наведені в табл. 2

Таблиця 2

Нормовані значення показників фінансової складової

Показники	Значення
Підвищення фінансової стійкості та стабільності	
Показник фінансової стабільності	0,3
Показник автономії	0,5
Показник фінансового левериджу	0,4
Підвищення ліквідності та платоспроможності	
Показник покриття	0,8
Показник поточної ліквідності	0,5
Показник абсолютної ліквідності	0,2
Підвищення оборотності	
Показник оборотності запасів	0,6
Показник оборотності власного капіталу	0,3
Показник оборотності активів підприємства	0,2
Підвищення рентабельності	
Рентабельність продажів	0,23
Рентабельність продукції	0,15
Рентабельність підприємства	0,11

По клієнтській складовій тільки перший показник має кількісні значення, п'ять інших вимірюються в якісній шкалі. В роботі розглянуто трансформування якісної шкали до кількісної для кожного показника.

Наявність ефективних каналів збуту.

$$K_{12} = \begin{cases} 1 & \text{підприємство має великі канали збуту} \\ 0,5 & \text{канали збуту іноді не забезпечують ефективний збут} \\ 0 & \text{канали збуту неефективні} \end{cases}$$

Участь у виставках та ярмарках

$$K_{13} = \begin{cases} 1 & \text{підприємство приймає участь не менше 4 разів на рік} \\ 0,5 & \text{підприємство приймає участь 2–3 рази на рік} \\ 0 & \text{підприємство приймає участь менше 2 разів на рік} \end{cases}$$

Рівень конкурентоспроможності продукції

$$K_{21} = \begin{cases} 1 & \text{продукція має високі конкурентні переваги} \\ 0,5 & \text{продукція має середні конкурентні переваги} \\ 0 & \text{продукція важко конкурувати} \end{cases}$$

Слабкість конкурентів

$$K_{22} = \begin{cases} 1 & \text{конкуренти слабки} \\ 0,5 & \text{конкуренти мають середню силу} \\ 0 & \text{сильні конкуренти} \end{cases}$$

Ємність ринку

$$K_{23} = \begin{cases} 1 & \text{висока ємність ринку} \\ 0,5 & \text{середня ємність ринку} \\ 0 & \text{низька ємність ринку} \end{cases}$$

Значення показників цієї групи для ХАРП наведено в табл. 3

Таблиця 3

Значення показників клієнтської складової за 2011 рік

Показники	Значення
Реалізація маркетингового потенціалу	
Доля витрат на рекламу в загальних витратах підприємства	0,4
Наявність ефективних каналів збуту	1
Участь у виставках та ярмарках	0,5
Підвищення конкурентоспроможності продукції	
Рівень конкурентоспроможності продукції	0,5
Слабкість конкурентів	0
Ємність ринку	0,5

По складовій бізнес процесів тільки показники В11 та В22 мають якісний склад. Проаналізуємо їх Ефективність мотиваційних заходів

$$B_{11} = \begin{cases} 1 & \text{мотиваційні заходи ефективні} \\ 0,5 & \text{мотиваційні заходи мають середню ефективність} \\ 0 & \text{мотиваційні заходи неефективні} \end{cases}$$

Наявність ефективних стратегічних заходів

$$B_{22} = \begin{cases} 1 & \text{стратегічні заходи ефективні} \\ 0,5 & \text{стратегічні заходи мають середню ефективність} \\ 0 & \text{стратегічні заходи неефективні} \end{cases}$$

Значення показників цієї групи для ХАРП наведено в табл. 4

Показники по складовій бізнес процесів (В)

Показники	Значення
Розвиток мотиваційної діяльності	
Ефективність мотиваційних заходів	0,5
Співвідношення премій та штрафів за календарний рік	0,9
Розвиток стратегічного управління	
Доля управлінського персоналу в загальній кількості персоналу	0,2
Наявність ефективних стратегічних заходів	0,5

По складовій навчання та розвитку всі показники мають кількісний характер. Їх значення наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Показники по складовій навчання та розвитку (І)

Показники	Значення
Розвиток інноваційної діяльності	
Частка інноваційної продукції в загальній продукції підприємства	0,1
Впровадження нових технологій в виробництво	0,2
Доля інноваційних витрат в загальних витратах підприємства	0,05
Реалізація інвестиційного потенціалу	
Доля інвестицій в загальному обсязі капіталу підприємства	0,23
Доля реінвестицій в ОВФ	0,15

Етап 4. Формування зон збалансованої системи показників. В більшості випадків розподіл показників є рівномірним, тому зони було визначено наступним чином: зона 1 – позитивний економічний стан (0,67;1), зона 2 – нейтральний економічний стан (0,33; 0,67); зона 3 – негативний економічний стан (0; 0,33).

Для визначення зон збалансованої системи необхідно по кожному підприємству розрахувати значення основних складових системи збалансованих показників. Результати розрахунку наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Розрахунок показників по складових системи збалансованих показників

Складова	Підприємства ІГ УПЕК				
	ПуАТ «Харверст»	ХЕЛЗ*	ХАРП	ЛКМЗ	УЛК
Фінансова	0,3	0,38	0,35	0,23	0,39
Клієнтська	0,33	0,32	0,39	0,38	0,4
Бізнес-процесів	0,3	0,29	0,5	0,48	0,49
Навчання та розвитку	0,15	0,18	0,16	0,17	0,1

Розглянемо зони системи збалансованих показників для підприємства ХАРП (рис. 4).

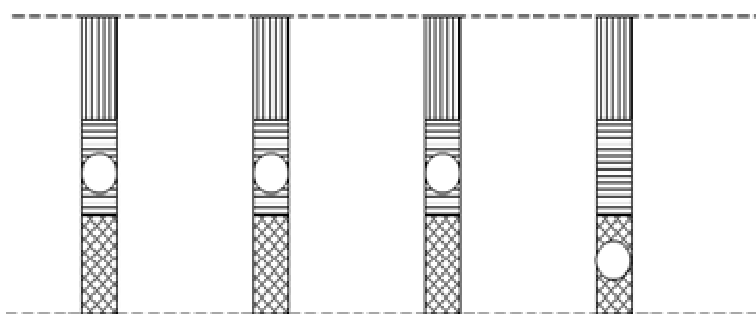


Рис. 4. Стан СЗП для ХАРП

Таким чином, побудовані системи збалансованих показників дозволяють визначити стан підприємства за чотирма напрямками: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, напрямки та навчання.

Висновки з даного дослідження:

- 1) використання системи збалансованих показників дозволяє проаналізувати можливість управління витратами за чотирма напрямками: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, напрямки та навчання;
- 2) для побудови системи збалансованих показників доцільно використовувати метод аналізу ієрархій, за допомогою якого здійснюється згортання показників по чотирьох складових;
- 3) досліджено рівень збалансованості за трьома зонами збалансованості і визначено місце кожного з

Література

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 210 с.
2. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Каплан Р. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
3. Шапіро І.А. Характеристика основних підходів до формування систем управління витратами промислових підприємств / І.А. Шапіро // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10). – С. 263–270.
4. Хьюберт К. Р. Индивидуальная сбалансированная система показателей: Путь к личному счастью, гармоничному развитию и росту эффективности организации / Хьюберт К. Р. ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 176 с.
5. Хорват П. Система сбалансированных показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.illium.ru/article.print.php?id=332/

References

1. Kaplan R.S Sbalansirovanna sistema pokazatelej: Ot strategii k deystviu / R.S. Kaplan, D. P. Norton. – М. : ЗАО “Olimp-Biznes”, 2003. - 210 s.
2. Kaplan R.S Strategicheskie karty. Transformaciya nematerialnix aktivov v materialnie rezultati. – М. : ЗАО “Olimp-Biznes”, 2005. - 512 s.
3. Shapiro I. A. Charakteristika osnovnix pidxodiv do formuvannaj system upravlinnaj vitratami promislovix pidpriemstv . // Evropejskij vector ekonomichnogo rozvitku, 2011. № 1(10), С. 263 – 270.
4. Xubert K. R. Individualnay sbalansirovannaya sistema pokazatelej: Put' k lichnomu schactyu, garmonichnomu razvitiyu i rostu effektivnosti organizacii: Per. s angl. – М. : ЗАО “Olimp-Biznes”, 2005. - 176 s.
5. Xorvart P. Sistema sbalansirovannix pokazatelej kak sredstvo upravleniya predpriatiem //www. illium. ru/article print. php?id=332/

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., проф. кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна Задорожний Г.В.

УДК 330.3:663.25

Н.П. ГОЛОБРОДСЬКА

Одеський національний економічний університет

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В роботі проведено аналіз сучасного стану виноградарської галузі як основного джерела сировини для виноробної галузі. Виявлено основні проблеми подальшого розвитку галузі. Відмічені головні пріоритети подальшого ефективного розвитку виноробної галузі як в цілому по Україні, так і зокрема по Одеському регіону.

Ключові слова: виноградарська галузь, виноробна галузь, тенденції, проблеми, напрямки розвитку.

N. GOLOBRODSKA

Odessa National Economic University

INVESTMENT AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF THE WINE INDUSTRY OF UKRAINE

Abstract - Wine industry and viticultural industry in Ukraine has always been an important part of agriculture of the country. Wine industry and viticultural industry in Ukraine has a long history. Provides a stable cash flow not only viticulture and wineries but also to the state budget.

But recently the integration of Ukraine into the WTO and unbalanced state policy in this area revealed a number of problems. At present, it is important to create conditions for the effective operation of these industries as ones of the most promising areas of economic activity in Ukraine. Mostly it refers to viticulture industry because it is the foundation of a stable wine industry.

In article the analyzes the current state of viticulture industry as main source of raw material for wine industry. The basic problems of further development the industry and reasons for their occurrence. Were noted top priorities for further development as effective viticulture and wine industry of Ukraine, in particular, Odessa region.

Keywords: viticultural industry, wine industry, trends, problems, directions of development

Вступ

Виноробна галузь має велике значення в соціальному та економічному розвитку регіонів України. Проте, нещодавно інтеграція України до СОТ та незбалансована державна політика у цій сфері вивили низку проблем. На сьогодні важливо створити умови для ефективної роботи цієї галузі як однієї з перспективних напрямків господарської діяльності України. Головним чинником стабільної роботи виноробної галузі виноградарство, оскільки воно є основою її розвитку. Для підвищення ефективної роботи як виноградарської, так і виноробної галузей необхідно виявити основні проблеми і перспективи їх рішення.

Дослідженню проблем стану виноградарської та виноробної галузі України та Одеської області займаються багато вчених, а саме: А.М. Авідзба, А.Н. Бузні, В.В. Власов, О.М. Гаркуша, О.П. Дикань, М.О. Дудник, Л.Е. Дяченко, О.В. Лужецька, І.Г. Матчина, Є.Я. Мартиненко, В.А. Рибінцев, І.І Червен, С.Г. Черемісіна та багато інших. Автори зробили вагомий внесок в розвиток виноградарської та виноробної галузі. Проте невирішеність багатьох питань потребує подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є аналіз і оцінка стану виноградарської галузі як основи розвитку виноробства, а також виявлення недоліків та надання ефективних шляхів їх вирішення.

Експериментальна частина

Виноробство та виноградарство в Україні має свою давню історію. Вони забезпечують стабільні грошові надходження не тільки самих підприємств, але й до державного бюджету.

Історія розвитку виноградарства та виноробства в Україні бере свій початок з глибокої давнини. Греки першими заснували свої колонії у Криму в регіоні Дону, Дніпра, Бугу, Дністра та Дунаю, завозили сюди свої сорти винограду, вирощували його і займалися виноробством. Звідси виноградарство та виноробство розповсюдилося на інші райони України. Виноград теоретично може виростати на більшій частині території України за винятком крайніх північних і високогірних Карпатських районів. Але найсприятливіші природні умови для вирощування винограду і виробництва високоякісних вин в Україні існують в Автономній Республіці Крим, Одеській, Миколаївській, Херсонській, Запорізькій і Закарпатській областях.

Найдревнішим районом виноградарства та виноробства є Одещина, де ці галузі беруть свій початок на березі Дністровського лиману з появи поселення Тіра. Про це свідчать зображення виноградних грон на монетах III і II ст. до н. е. міста Тіра.

На початку XIX століття російський уряд створив на березі Дністровського лиману зразково-виноградарські господарства за допомогою французьких колоністів. Через сто років колонії вже налічували більше 140 садіб, які мали свої виноградники та підвали для збереження виготовленого вина.

Важливу роль у розвитку промислового виноградарства на півдні України зіграв граф М.С. Воронцов, за ініціативою якого селянам безкоштовно виділялись вільні землі та посадочний матеріал для закладки виноградників, відмінено акциз на вино. Завдяки цим заходам було досягнуто збільшення об'ємів виробництва винограду й вина, ріст виноторгівлі [1].

Роки розвитку галузі виноградарства та виноробства змінювалися роками спаду. Непоправних втрат галузі зазнали у XX ст. у роки Великої Вітчизняної війни та у 1985 р. у зв'язку з антиалкогольною державною програмою. В цей період проводилося корчування плодоносних виноградників і розсадників, закривалися або перепрофілювалися виноробні заводи, постраждала технічна база, скоротився асортимент продукції виноробства. Наслідки цієї програми відчуваються і нині.

Виробництво вин починається з виноградарства, оскільки виноград є головною сировиною для виробництва цього напою. Площі, які займають виноградники, не в повному обсязі характеризують обсяг фактично отриманого врожаю. Адже врожайність винограду залежить від агрокліматичних умов, рівня використання добрив, культури землеробства, інших факторів [2, с. 20].

Найбільшу питому вагу за площами виноградників в Україні має Одеська область – 39,8%, Крим – 39,1%, Миколаївська область – 7,5%, Херсонська – 6,6%, Закарпатська – 4,9% [3, с.311].

В Одеській області вирощується майже половина українського винограду цьому сприяють природнокліматичні та ґрунтові умови, що дає поштовх для розвитку потужних виноробних підприємств. На рис. 1 представлена динаміка валового збору винограду по Україні та Одеській області (усі категорії господарств) [4].

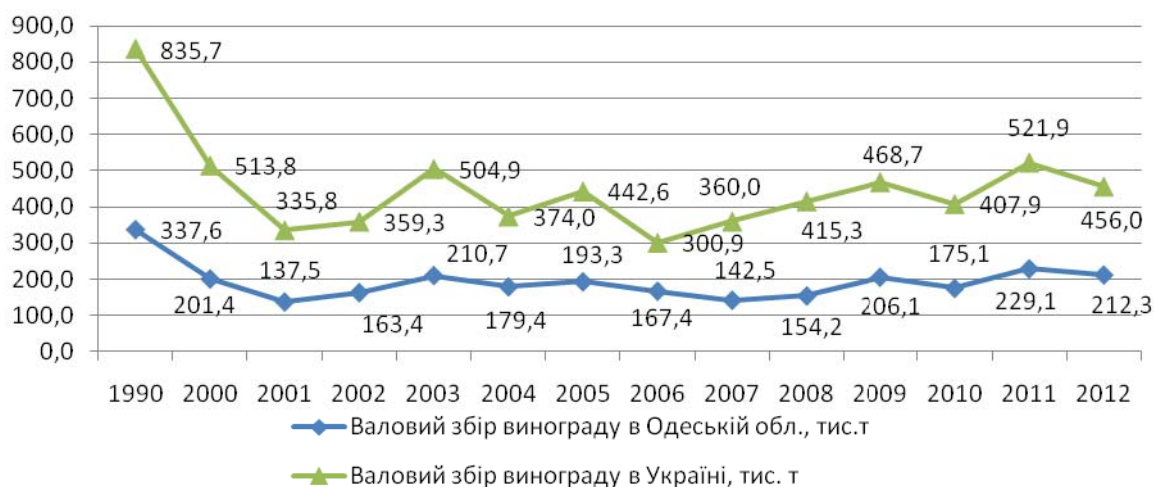


Рис. 1. Динаміка валового збору винограду по Україні та Одеській області (усі категорії господарств)

З рис. 1 видно, що в 1990 році валовий збір по Україні складав 835,7 тисяч тонн, а в 2012 році лише 456,0 тисяч тонн. За весь цей період виробництво винограду скоротилося майже в 2 рази. В Одеській області

теж спостерігається негативна динаміка виробництва винограду з 1990 року, скорочення валового збору склало 62,8%. Якщо, аналізувати показники валового збору винограду в Одеській області з 2000 року, то вони все ж таки стабільно зростають (по Одеській області з 201,4 тис. т в 2000 р. до 212,3 тис. т в 2012 р.), можна зробити висновок щодо підвищення ефективності виноградарства.

Виробництво винограду залежить від двох чинників – площі виноградних насаджень і врожайності. Площа виноградних насаджень по Україні в 2012 році скоротилася порівняно з 1990 роком.

На думку автора необхідним є визначити реальний механізм підтримки державою розвиток галузі виноградарства та виноробства України.

За даними табл. 1, площа виноградників по Одеській області, починаючи з 1990 року, скорочувалась менш швидкими темпами, ніж в цілому по Україні. Скорочення склало 43%.

Таблиця 1

Основні економічні показники розвитку галузі виноградарства в Одеській області за роками[4,5]

Рік	Площа виноградних насаджень, тис. га		Врожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Виробництво винограду на одну особу, кг
	Всього	у тому числі в плодоносному віці			
1990	62,9	55,1	61,2	337,6	128,0
2000	44,1	40,3	50,0	201,4	80,6
2001	41,7	37,8	36,4	137,5	55,5
2002	41,4	37,0	44,1	163,4	66,5
2003	40,2	35,8	58,9	210,7	86,4
2004	40,5	35,3	50,9	179,4	74,1
2005	40,4	34,3	56,4	193,3	80,3
2006	39,0	31,9	52,4	167,4	69,8
2007	40,5	30,7	46,5	142,5	60,0
2008	40,6	30,2	51,1	154,2	64,5
2009	39,3	30,3	68,0	206,1	86,0
2010	35,9	28,0	62,5	175,1	73,0
2011	36,1	29,4	77,9	229,1	96,0
2012	36,0	29,1	72,9	212,3	95,1

Наступний чинник, який характеризує стан виноградарства є врожайність. Даний показник як по Україні так і по Одеській області варіюється від 40 до 55 ц з га. Слід зауважити, що у Франції та Італії нормою вважаються показники в 350-400 центнерів з гектара. Гібридні сорти в Південній Америці (Чилі, Аргентині) приносять урожаї до 700 центнерів з гектара [6].

Проведемо дослідження зміни валового збору винограду по Одеській області. З метою визначення впливу на валовий збір винограду двох основних чинників: площі плодоносних насаджень та рівень урожайності. Зробимо аналіз, застосувавши метод ланцюгових підстановок.

Використавши дані табл. 1, розраховано показник відхилення валового збору винограду за 2011–2012 за рахунок зміни урожайності та площ плодоносних насаджень.

Застосуємо такі формули (1), (2) [7]:

$$V_{3y} = P_d U_d - P_d U_m = (U_d - U_m) * P_d; \quad (1)$$

$$V_{3p} = P_d U_m - P_m U_d = (P_d - P_m) * U_m; \quad (2)$$

де V_{3y} та V_{3p} – відхилення показника валового збору винограду за рахунок врожайності та за рахунок площ плодоносних насаджень;

P_m та P_d – площа плодоносних насаджень винограду відповідно минулого та досліджуваного років;

U_m та U_d – урожайність виноградних насаджень плодоносного віку відповідно минулого та досліджуваного років;

$$V_{3y} = (72,9 - 77,9) * 29100 = - 145500,0 \text{ (ц)} = - 14,55 \text{ (тис. т)},$$

$$V_{3p} = (29100 - 29400) * 77,9 = - 23370,0 \text{ (ц)} = - 2,33 \text{ (тис. т)}.$$

Проведене дослідження показало, що зменшення валового збору винограду відбулося на 14,55 тис. т за рахунок зниження врожайності і на 2,33 тис. т за рахунок скорочення площ виноградних насаджень у плодоносному віці.

Абсолютне зниження валового збору винограду у порівняльному періоді становило 16,9 тис. т [7]:

$$\Delta V_3 = \sum U_d P_d - \sum U_m P_m; \quad (3)$$

$$\Delta V_3 = (72,9 * 29100) - (77,9 * 29400) = - 168870 \text{ (ц)} = - 16,88 \text{ (тис. т)}$$

На рівень зниження валового збору винограду в Одеській області в 2012 році однаково вплинули як зміна площ виноградних насаджень, так і досягнутий рівень врожайності виноградників. Вказані два фактори впливають на об'єм сировини, яка використовується для виробництва виноробної продукції. За таких умов виноробна галузь не може працювати на повну потужність і вимушена купувати сировину за кордоном. Про це свідчать дані рис. 2 [4].

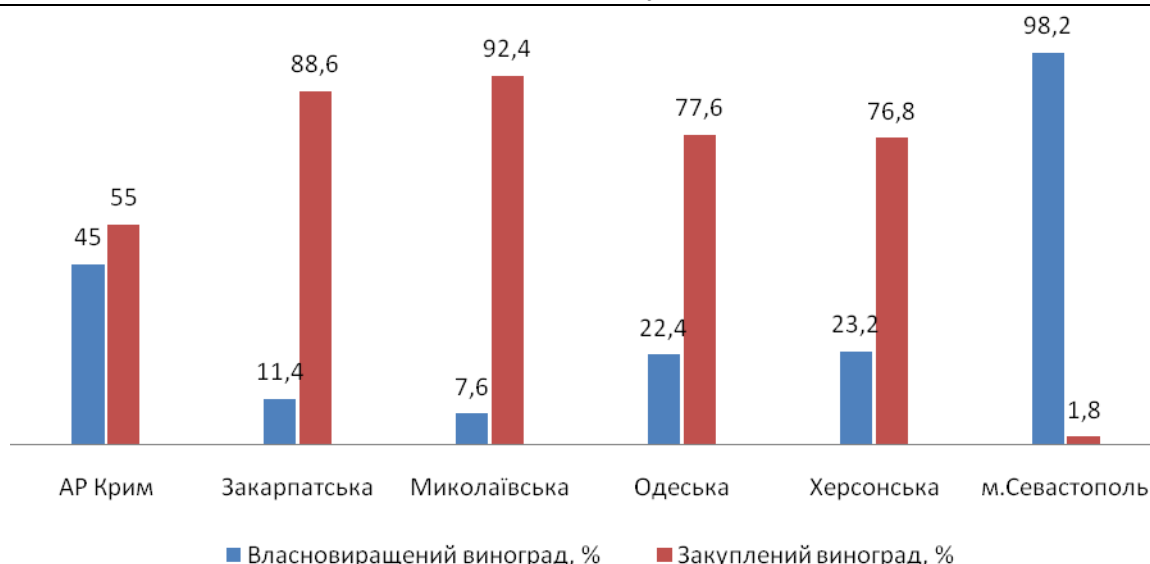


Рис. 2. Структура використання винограду для виробництва виноматеріалів за регіонами України у 2012 р. (%)

Доля власної сировини постійно зменшується. За останні роки дорівнює від 34 до 28%. Закуплений виноград в 2012 р. поступово зростає на 3,9% проти 2006 р. У 2012 р. на підприємства Одеської області припадало 22,4% власно вирощеного та 77,6% закупленого. Найменше використовували власний виноград підприємства Миколаївської (7,6%) та Закарпатської (11,4%) областей.

Виноробні підприємства змушені купувати виноград зі сторони з метою забезпечення максимального завантаження виробничого обладнання. Залежність виробничої діяльності виноробних підприємств від винограду, що постачається зі сторони, на нашу думку, наражається на значні ризики. Ефективний розвиток виноробних підприємств потребує використання власного винограду.

Виникає закономірне протиріччя між можливостями сировинної бази та потребами виноробного виробництва у сировині. Проявляється це у:

- дефіциті сировини, який згладжується шляхом ввезення імпортованих виноматеріалів;
- досить високій ціновій позиції вітчизняної сировини порівняно з імпортованою;
- невідповідному сортовому матеріалу;
- неоднорідному складі насаджень [8, с.29].

Сировина, закуплена за кордоном, не завжди виявляється кращої якості. І як наслідок, це впливає на якість та конкурентоспроможність кінцевого продукту на ринку.

З метою забезпечення виноробної галузі якісною сировиною необхідно:

- проводити реструктуризацію сортового складу винограду за допомогою науково обґрунтованої системи розміщення виноградних насаджень з урахуванням агрокліматичних факторів і біологічних особливостей сорту;
- впровадити ресурсозберігаючі технології, що забезпечують високу врожайність плантацій та необхідну якість сировини;
- запровадити сертифікацію вітчизняного виноградного розсадництва для організації єдиного центру сертифікації сортів і садивного матеріалу винограду за участю державних структур на основі реалізації сучасних наукових методів з прив'язкою центру до наукових організацій.

Проблеми, зумовлені специфікою виноградарської галузі, пов'язані з недостатністю фінансових ресурсів. Виникає потреба в залученні довгострокових інвестицій. За допомогою інвестицій в економічній системі підприємств відбувається процес капіталотворення виробничих та невиробничих фондів, здійснюється інноваційна діяльність, формуються умови для економічного зростання. Суттєве розширення виробництва може бути забезпечено тільки за рахунок нових інвестиційних вкладень.

Ефективність виноградників та обсяги необхідних інвестиційних ресурсів залежить від обраної схеми посадки. У Франції подекуди висаджують майже 9 тисяч кущів на 1 га при відстані між кущами 1,1 м та між рядами – 1 м. Але в Україні висаджують близько 2,5–3 тисячі кущів на 1 га. Проте українські ґрунти є більш родючими порівняно із французькими, тому агротехнологи радять використовувати їх більш доцільно, використовуючи більш щільні схеми посадки (3 x 1,0 – 1,5). Також важливим зауваженням є те, що лише через 3–5 років після закладки інвестори почнуть отримувати прибутки, а окупиться виноградник через 5–7 років [9].

Таким чином, виноградарство вимагає довгострокових вкладень. Збільшення обсягів інвестицій в модернізацію виробництва, розробку нових продуктів, пошук нових ринків збуту, а також диверсифікація джерел постачання сировини є умовами подальшого стабільного розвитку виноградарської та виноробної галузі.

Висновки

Результати аналізу засвідчили, що загальний стан виноградарської галузі як основної сировинної

зони для виноробства характеризується зменшенням об'ємів валового збору винограду, скороченням площ виноградних насаджень, зниженням рівня врожайності виноградників. Значною перешкодою на шляху покращення даної ситуації є недостатність фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення ефективного розвитку сировинної бази.

Збільшення площ під виноградники, зростання їх врожайності та валового збору винограду є запорукою того, що виноробні підприємства будуть забезпечені якісною сировиною, необхідною для виробництва високоякісної продукції, яка зможе конкурувати на світових ринках.

Перспективним напрямком вирішення зазначених проблем є створення сприятливих умов залучення довгострокових інвестицій у галузь. Зростання інвестицій можливе тоді, коли у інвесторів з'явиться впевненість у тому, що влада розуміє необхідність розробки цілеспрямованої інвестиційної політики, пов'язаною з адекватною правовою базою.

Оцінюючи стан і тенденції розвитку виноградарської та виноробної галузі України та Одеської області, слід зазначити, що в країні є можливості та потенціал для відродження і подальшого економічного розвитку галузей.

Література

1. Розвиток виноградарства і виноробства на півдні України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibl.kma.mk.ua/pdf/naukpraci/history/2001/1013.pdf>
2. Экономические проблемы виноградарства и виноделия / [Б.В. Буркинский, И.Н. Агеева, А.А.Бревнов и др.] ; под ред. Буркинского Б.В. – О. : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – 216 с.
3. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : Август Трейд, 2011. – 560 с.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
5. Статистичні щорічники Одеської області за 2009–2011 роки. – О. : Головне управління статистики в Одеській області, 2012.
6. Краткое исследование рынка вина Украины «От винограда до готового продукта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://abbu.com.ua/00704_m.html
7. Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / Савчук В.К. – К. : Урожай, 1995. – 328 с.
8. Лужецька О.В. Проблеми сталого розвитку виноробних підприємств України / О.В. Лужецька // Придніпровський науковий вісник. – 2010. – № 11. – С. 29–30.
9. Черемисина С.Г. Развитие виноградо-винодельческого производства Крыма : [моногр.] / С.Г. Черемисина – К. : ННЦ ИАЭ, 2006. – 490 с.

References

1. Rozvytok vynohradarstva i vynorobstva na pivdni Ukrainy [Elektronnyi resurs]- Rezhym dostupu: <http://bibl.kma.mk.ua/pdf/naukpraci/history/2001/1013.pdf>
2. Ekonomicheskiye problemy vinogradarstva i vinodeliya / [B.V. Burkinskiy, I.N. Ageyeva, A.A.Brevnov i dr.]; pod red. Burkinskogo B.V. – O.: Institut problem rynka i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy NAN Ukrainy, 2007. – 216 s.
3. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 rik - K. : Avhust Treid, 2011. - 560 s.
4. Derzhavnyikomitet statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs].-Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua
5. Statystychni shchorichnyky Odeskoi oblasti za 2009 – 2011 roky. – O.: Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti, 2009 – 2011.
6. Kratkoye issledovaniye rynka vina Ukrainy «Ot vinograda do gotovogo produkta»[Elektronniy resurs].-Rezhim dostupu:http://abbu.com.ua/00704_m.html
7. Savchuk V.K. Analiz hospodarskoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv. – K.: Urozhai, 1995. – 328 s.]
8. Luzhetska O.V. Problemy stalohorozvytkuvynorobnykhpidpriemstvUkrainy// Prydniprovskiy naukovyivisnyk. – 2010 - #11 – S.29-30
9. Cheremisina S.G. Razvitiye vinogrado-vinodelcheskogo proizvodstva Kryma : monogr./ S.G. Cheremisina – K. : NNTs IAE, 2006. – 490 s. — Bibliogr. : s. 418-444.].

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

Рецензент: Завідуюча кафедрою економіки, організації та обліку в АПК Одеського національного економічного університету, к.е.н., професор Л.Е.Дяченко

ЗАДАЧІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБГРУНТУВАННЯ

У статті розмежовані поняття “задачі бухгалтерського обліку” та “завдання бухгалтерського обліку”. Обґрунтовані основні задачі бухгалтерського обліку. Доведено, що основні задачі бухгалтерського обліку повинні визначатись з урахуванням його цілі та функцій.

Ключові слова: бухгалтерський облік, задачі бухгалтерського обліку, визначення понять бухгалтерського обліку.

V. LEN

Chernihiv State Technological University

TASKS OF BOOK KEEPING: DEFINITION AND SUBSTANTIATION

Abstract - In clause the concepts “tasks of book keeping” and “the tasks of book keeping” are differentiated. The substantiation of the basic tasks of book keeping is given. It is proved, that the basic tasks of book keeping should be determined in view of his purpose and functions.

Key words: book keeping, tasks of book keeping, definition of concepts of book keeping.

Постановка проблеми. Формування задач будь-якої діяльності є основою для її планування та здійснення. Зміни, які відбуваються у суспільстві, вимагають формування нових задач, а також уточнення раніше сформованих. З цієї точки зору формування задач бухгалтерського обліку як науки, так і практичної діяльності є завжди актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Задачі бухгалтерського обліку досліджувались у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема: М.Г. Чумаченко, Ф.Ф. Бутинця, Г.Г. Кірейцева, О.А. Лаговської, І.В. Орлова, С.Ф. Голова, І.І. Афанас'євої, Т.С. Кудаської та закордонних — В.Ф. Палія, І.Є. Мізіковського, Ф. Шера та ін. Цими вченими обґрунтовувались як окремі задачі бухгалтерського обліку, так і виділялись основні. Проте, дефініція “задачі бухгалтерського обліку” практично не досліджувалась, відсутнє її наукове та нормативне трактування, у зв'язку з чим не досягнуто єдиної думки щодо переліку основних задач бухгалтерського обліку та їх класифікації за різними ознаками.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Українським законодавством задачі бухгалтерського обліку чітко не визначені, а серед науковців не існує єдиної думки щодо їх переліку, що не сприяє розвитку бухгалтерського обліку як науки та практичної діяльності, а також обґрунтованій оцінці роботи бухгалтерських служб підприємств і організацій.

Мета статті. На основі наукових та нормативних джерел обґрунтувати поняття “задачі бухгалтерського обліку” та виділити основні, які сприяють досягненню мети бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Стрімкий розвиток наук, пов'язаних з обробленням інформації, значно вплинув на трактування всіх фундаментальних понять, у тому числі понять бухгалтерського обліку. У науковій літературі одні дослідники визначають задачі бухгалтерського обліку [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7], а інші — його завдання [8, 9, 10, 11, 12]. При цьому поняття “задачі” та “завдання” ідентифікуються. Одна із спроб розмежування понять “задача” та “завдання” зроблена І.Є. Орловим [13], який наводить визначення цих понять та на основі аналізу словникових статей приходить до висновку, що під метою слід розуміти головну ціль (стратегічне завдання), до якої прагне суб'єкт; завдання — це конкретний запланований обсяг роботи, тобто шлях досягнення мети. На основі власних досліджень він у подальшому використовує словосполучення “завдання бухгалтерського обліку”.

Згідно з Українським педагогічним словником, поняття — одна з форм мислення в якій відображаються загальні істотні властивості предметів та явищ об'єктивної дійсності, загальні взаємозв'язки між ними у вигляді цілісної сукупності ознак [14]. Для трактування поняття необхідно визначити його основні характеристики як логічної категорії, а саме [15]:

- зміст поняття (сукупність суттєвих властивостей класу предметів чи явищ, що усвідомлюються за допомогою даного поняття. Суттєві властивості є спільними для усіх об'єктів даного класу; без них об'єкт/предмет, як такий, існувати не може, оскільки вони виражають сутність самого предмета, його внутрішню природу);

- обсяг поняття (кількість об'єктів, які охоплені даним поняттям. За обсягом поняття поділяють на одиничні, загальні і категорії. До обсягу родового поняття входять поняття меншого ступеня узагальнення — видові поняття);

- зв'язок та відношення даного поняття з іншими поняттями.

Розглянемо взаємозв'язок понять “задача” та “завдання” на основі різних джерел (табл. 1).

Аналіз наведених у таблиці 1 джерел свідчить, що в окремих випадках поняття “задача” та “завдання” сприймаються як синоніми. Проте, прослідковується більш широкий зміст поняття “задача” ніж поняття “завдання”. Під задачею розуміють те що потрібно зробити, а під завданням — запланований для виконання обсяг роботи. Тобто, завдання вказують, що потрібно зробити для виконання поставленої задачі.

Визначення понять “задача” та “завдання” за різними джерелами

Поняття “задача”	Поняття “завдання”	Джерело
Проблема, що підлягає аналізу та розв’язанню	1. Наперед визначений, запланований для виконання обсяг роботи. 2. Мета, до якої прагнуть; те, що хочуть здійснити.	Великий тлумачний словник сучасної української мови [16]
	Завдання – це припис, команда до виконання якої-небудь роботи або якоїсь дії	Бейлінсон В. Г. [17]
Задача полягає у відкритті чи виявленні недостатньої інформації і доповненні цієї структури		Оконь В. [18]
У більш широкому змісті під задачею також розуміється те, що потрібно виконати — будь-яке завдання, доручення, справа, — навіть за відсутності яких би то не було утруднень або перешкод у виконанні		Усова А.В. [15]
1. Задача — те, що потребує виконання, вирішення. Поставити задачу. 2. Складне питання, проблема, що вимагають дослідження і вирішення. <i>Наукова задача.</i>	Завдання — те, що призначене для виконання, доручення. Дати, виконати завдання.	С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова [19]
Ціль відповідає на питання “Що необхідно зробити?», а задача — “Як?”. Задача є одиничним кроком до досягнення мети.		http://thedifference.ru/otlichie-celi-ot-zadachi/#ixzz2HEg0xIAi
Задача — питання, яке розв’язується шляхом обчислень за визначеною умовою; доручення, завдання	Завдання — визначений, запланований для виконання обсяг роботи; мета, замисел	Новий словник української мови: у 4х томах [20]

У Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [21] словосполучень “задачі бухгалтерського обліку” або “завдання бухгалтерського обліку” немає. Проте, в аналогічних Законах окремих країн задачі (а не завдання) бухгалтерського обліку чітко визначені [22, 23, 24]. Основні задачі, які зазначені у цих законах коротко можна сформулювати таким чином:

- 1) формування економічної інформації;
- 2) надання економічної інформації;
- 3) запобігання негативних результатів господарської діяльності організації й виявлення резервів її фінансової стійкості.

Аналіз цих задач свідчить, що вони підпорядковані основним функціям, які виконує бухгалтерський облік, а саме: перші дві задачі спрямовані на забезпечення інформаційної (облікової) функції, а третя задача – на забезпечення контрольної та аналітичної функцій. Для виконання задач бухгалтерського обліку необхідно мати інструментарій, який конкретизує порядок їх вирішення. До такого інструментарію для вирішення першої задачі належать: робочі плани рахунків, стандарти бухгалтерського обліку, форми первинних документів, реєстри бухгалтерського обліку тощо. Для виконання другої задачі інструментарієм служать форми зовнішньої та внутрішньої звітності. Для виконання третьої задачі інструментарієм є система управлінського обліку і контролю підприємства.

Після постановки задач і вибору інструментарію для їх вирішення, обліковим працівникам, через посадові інструкції та інші внутрішні нормативні документи, визначаються конкретні завдання, які вони повинні виконати. Наприклад, прийняти документ до виконання, відобразити операцію на рахунках бухгалтерського обліку, підшити документ до визначеної папки, зберегти документ протягом визначеного терміну зберігання тощо.

Отже, під задачею бухгалтерського обліку слід розуміти узагальнену сукупність завдань, спрямованих на забезпечення виконання певної функції бухгалтерського обліку.

Задача завжди виходить із мети і є засобом її реалізації. Задача бухгалтерського обліку є складною динамічною системою, яка перебуває в неперервному розвитку, оскільки задача як система є відкритою з погляду суб’єктів, що беруть участь у її розв’язанні (рис. 1). Таким чином, джерелом взаємозв’язків, які виникають у системі бухгалтерського обліку, є мета.

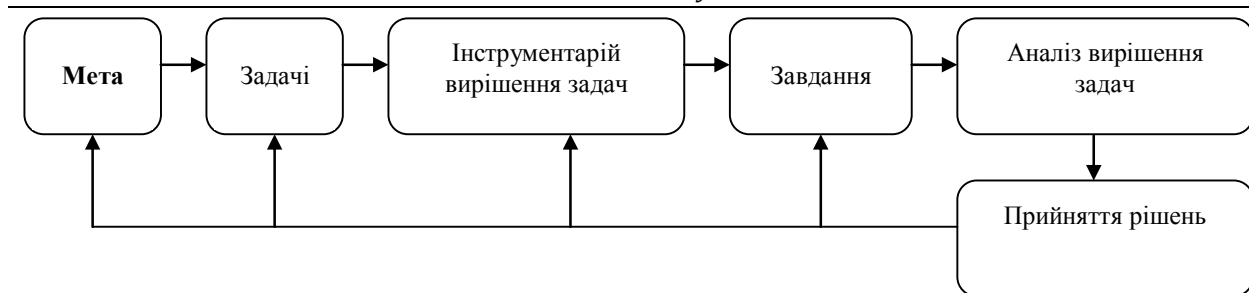


Рис. 1. Взаємозв'язок мети, задач і завдань бухгалтерського обліку

Різні автори наводять різний перелік задач, які ставляться перед бухгалтерським обліком. Сформований за різними джерелами перелік задач з розподілом їх призначення для виконання основних функцій бухгалтерського обліку наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Перелік задач бухгалтерського обліку за літературними джерелами

№ з.п.	Задачі бухгалтерського обліку
1	2
Інформаційна функція	
1.	Формування повної, достовірної й неупередженої інформації про всі процеси, що відбуваються на підприємстві, і результати діяльності, у тому числі необхідної для фінансової, податкової й іншої звітності [2, 25]
2.	Забезпечення достовірною і своєчасною інформацією про господарські процеси і явища, що здійснювалися на підприємстві, про наявність і стан господарських засобів та їх джерел, внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації [8]. Забезпечення інформацією, необхідною внутрішнім і зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності для контролю за дотриманням законодавства при здійсненні організацією господарських операцій і їхньою доцільністю, наявністю й рухом майна й зобов'язань, використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативів і кошторисів [2, 22, 23, 24]
3.	Визначення фінансових результатів [26]
4.	Достовірне визначення фінансового результату за різними рівнями деталізації його формування, як основи його розподілу [10]
5.	Квантифікація фінансових результатів [27]
6.	Систематизація, групування й зведення даних для отримання підсумкової інформації про стан господарської діяльності [11, 28], обробка і зберігання первинних документів [6]
Контрольна функція	
7.	Забезпечення збереження майна підприємства [10, 12, 26, 28, 27]
8.	Контроль та ефективне управління підприємством [27]
9.	Забезпечення необхідними даними для контролю за виконанням господарських завдань і режимом економії [11, 28]
10.	Контроль виконання поставлених планових завдань [7, 29, 30]
11.	Контроль за рівнем рентабельності виробництва продукції [12]
12.	Забезпечення контролю за законністю та доречністю здійснюваних операцій [9]
13.	Забезпечення контролю за наявністю та рухом майна, використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [9] відповідно до затверджених нормативів [25]
14.	Облік, аналіз і контроль за заощадженням і використанням коштів [12]
15.	Контроль за виконанням завдань виробництва щодо кількості, якості й асортименту [12]
16.	Контроль за оплатою праці [12]
Аналітична функція	
17.	Своєчасне попередження (виявлення) негативних ситуацій, виявлення внутрішньогосподарських резервів для досягнення позитивних фінансових результатів та забезпечення її фінансової стійкості [2, 22, 23, 24, 25]
18.	Формування інформаційної бази для планування, стимулювання, організації, регулювання, аналізу і контролю господарської діяльності підприємства [8, 9], управління підприємством [9, 10, 26], контролю і аналізу [6]
19.	Оцінка ефективності роботи підприємства [2]
20.	Модельовання та оцінка ступеня невизначеності стану об'єкту внаслідок прийняття управлінського рішення, тобто орієнтація на вимір ступеня ризику [10]
21.	Виявлення невикористаних резервів [12], виявлення та використання внутрішньогосподарських резервів [29]

1	2
22.	Виявлення резервів подальшого збільшення виробництва [12]
23.	Забезпечення максимізації вартості підприємства [10]
	Задачі, які не входять до основних функцій бухгалтерського обліку або не є такими
24.	Побудова обліку на підприємстві [12]
25.	Фіксування первинних даних про господарську діяльність [6]
26.	Здійснення безперервного, суцільного, взаємопов'язаного й документального спостереження за економічними процесами та явищами на всіх ланках народного господарства (підприємства) [8, 9]
27.	Збирання, обробка й відображення первинних даних про стан господарської діяльності [11, 28]
28.	Забезпечення наявності первинної документації [12]
29.	Професійне упорядкування інформації [31]
30.	Перерозподіл ресурсів в народному господарстві [27], участь у розподілі продуктивних сил країни [2]
31.	Сприяння укріпленню законності у виробничій і фінансово-господарських сферах діяльності підприємства [9]
32.	Дотримання Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні [12]
33.	Адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу [25]

Враховуючи, що метою бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [21], головною його задачею слід вважати формування повної, достовірної й неупередженої інформації про всі процеси, що відбуваються на підприємстві, і результати діяльності, у тому числі необхідної для фінансової, податкової й іншої звітності. Практична реалізація цієї задачі шляхом постановки і виконання завдань, забезпечує вирішення інформаційної функції бухгалтерського обліку.

Інші основні задачі бухгалтерського обліку повинні виходити з контрольної та аналітичної функцій бухгалтерського обліку. Серед таких задач найбільш узагальнено можна виділити наступні:

- 1) забезпечення збереження майна підприємства (контрольна функція);
- 2) своєчасне попередження (виявлення) негативних ситуацій, виявлення внутрішньогосподарських резервів для досягнення позитивних фінансових результатів та забезпечення фінансової стійкості (аналітична функція).

Наведені дослідниками інші задачі є або складовими вище перелічених основних задач, або взагалі не можуть кваліфікуватись як задачі бухгалтерського обліку. Зокрема, більшість задач, що не розподілені за функціями, є елементами або складовими окремих елементів не бухгалтерського обліку, а його організації. Визначені окремими авторами задачі “сприяння укріпленню законності” [9] або “дотримання Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні” [12] скоріше належать не до задач, а до принципу законності, якого слід дотримуватись при здійсненні будь-якої діяльності.

У таблиці 2 три основні задачі бухгалтерського обліку що ставляться перед бухгалтерським обліком для виконання його основних функцій виділені жирним, а їх складові — звичайним шрифтом.

Безумовно, крім основних задач бухгалтерського обліку мають місце і задачі нижчого (прикладного) порядку. Наприклад, задачі обліку основних засобів, запасів, капіталу тощо.

Висновки. Дослідження понять “задача” та “завдання” дозволило обґрунтувати поняття “задачі бухгалтерського обліку” як узагальнену сукупність завдань, спрямованих на забезпечення виконання певної функції бухгалтерського обліку. Під завданнями бухгалтерського обліку слід розуміти запланований для виконання його задач обсяг роботи облікових працівників.

Дослідження задач бухгалтерського обліку засвідчили розмаїтість поглядів науковців на їх перелік. Така ситуація не сприяє розвитку бухгалтерського обліку як науки, так і практичної діяльності. У зв'язку з цим пропонується виділяти основні задачі бухгалтерського обліку, враховуючи його мету та функції. Такий підхід дозволяє виділити такі 3 основні задачі бухгалтерського обліку: формування повної, достовірної й неупередженої інформації про всі процеси, що відбуваються на підприємстві, і результати діяльності, у тому числі необхідної для фінансової, податкової й іншої звітності; забезпечення збереження майна підприємства (контрольна функція); своєчасне попередження (виявлення) негативних ситуацій, виявлення внутрішньогосподарських резервів для досягнення позитивних фінансових результатів та забезпечення фінансової стійкості (аналітична функція).

Враховуючи досвід інших країн, доречно основні задачі бухгалтерського обліку зазначити в Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.

Література

1. Чумаченко М.Г. Управлінський облік в Україні / М.Г. Чумаченко. // Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — № 2. — С. 45—53.
2. Бухгалтерский учет для руководителя. Издание второе, переработанное и дополненное / [В.А. Быков, С.М. Бычкова, М.Л. Пятов та ін.] — М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2001. — 320 с.

3. Наконечна Н.В. Концептуалізація облікових систем / Н.В. Наконечна. // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.4. — С. 191—198.
4. Афанас'єва І.І. Взаємозв'язок обліку і контролю як функцій управління / І.І. Афанас'єва, Т.С. Кудачка // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — [http:// www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ vsnu/ 2010_11_1/Afanaseva.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsnu/2010_11_1/Afanaseva.pdf).
5. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики: У 2 т. / за ред. А.И. Коваленко. — Дніпропетровськ: ВКК “Баланс-Клуб”, 2010. — Т. 1 — 656 с.
6. Сук Л.К. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. / Л.К. Сук, П.Л. Сук — К.: Знання, 2005. — 471 с.
7. Моисеєнко Г.И. Теория бухгалтерського учета: Учебник. — 2-е изд. Перераб. и доп. / Г.И. Моисеєнко. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 232 с.
8. Загородій А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навч. посіб.— 2-ге вид. перероб. і доп. / А.Г. Загородій, Г.О. Партин — К.: Т-во “Знання”, КООО, 2003. — 327 с.
9. Чебанова Н.В. Самовчитель з бухгалтерського обліку / Н.В. Чебанова. — Х.: Фактор, 2007. — 384 с.
10. Лаговська О.А. Модифікація завдань бухгалтерського обліку в умовах управління орієнтованого на максимізацію вартості підприємства / О.А. Лаговська. // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2011. — № 2 (56). — С. 120—125.
11. Кузьмінський А.М. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. / А.М. Кузьмінський, Ю.А. Кузьмінський — К.: “Все про бухгалтерський облік”, 1999. — 288 с.
12. Теорія бухгалтерського обліку: навч. Посіб. / О.І. Васюта, Г.Ф. Шепітко, Н.О. Ромашевська / за заг. ред. В.Б. Захожая. — К.: МАУП, 2001. — 176 с.
13. Орлов І.В. Призначення бухгалтерського обліку та його історична модифікація / І.В. Орлов. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. — 2011. — № 3 (21). — С. 231—241.
14. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник / Семен Устимович Гончаренко. — К.: Либідь, 1997. — 374 с.
15. Усова А.В. Формирование у школьников научных понятий в процессе обучения / Антонина Васильевна Усова. — М.: Педагогика, 1986. — 176 с.
16. Великий тлумачний словник сучасної української мови // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — [http://www.lingvo.ua/uk/Search/uk-uk?searchMode= Interpretations&fromSlovnuk=1](http://www.lingvo.ua/uk/Search/uk-uk?searchMode=Interpretations&fromSlovnuk=1).
17. Бейлинсон В. Г. Арсенал образования. — М.: Книга, 1986. — 288 с.
18. Оконь В. Введение в общую дидактику: Пер. с польск. / В. Оконь. — М.: Высш. шк., 1990. — 382 с.
19. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка (онлайн версия) / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — [http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term- 8665.htm](http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-8665.htm).
20. Новый словарь украинської мови: у 4х томах. Т. 1 / Укладачі В. Яременко, О. Сліпущко. — Київ: Видавництво “Аконіт”, 2000. — 910 с.
21. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg =996-14](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14).
22. Федеральный закон от 21.11.96 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) “О бухгалтерском учете”. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — <http://www.zakonprost.ru/zakony/o-buhuchete>.
23. Закон республики Беларусь от 18 октября 1994.г. № 3321-XII “О бухгалтерском учете и отчетности”. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — <http://www.expertcentre.com>.
24. Закон Республики Таджикистан “Про бухгалтерський облік”. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — [http://www.ifc.org/ifcext/acalf.nsf/AttachmentsByTitle/ TJ_tajlaw_ru.doc/\\$FILE/TJ_tajlaw_ru.doc](http://www.ifc.org/ifcext/acalf.nsf/AttachmentsByTitle/TJ_tajlaw_ru.doc/$FILE/TJ_tajlaw_ru.doc).
25. Чабанюк О.А. Проблеми та завдання реформування бухгалтерського обліку в Україні / О.А. Чабанюк. // Економічний форум.— 2012. — № 1.
26. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерська освіта: до Болонії від Житомира / Ф.Ф. Бутинець. — Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. // Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 1(4). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. — Житомир: ЖДТУ, 2006. — 400 с., С. 17—33.
27. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета [текст] / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван-Бреда; пер. с англ. / под ред. проф. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 576 с.
28. Бухгалтерський облік: Концептуальні основи теорії. Навчально-практичний посібник / під заг. ред. В.В. Сопка. — К.: ТОВ “Видавничий дім “Професіонал”, 2004. — 180 с.
29. Литвак Х.Л. Бухгалтерский учет в системе управления торговлей: [монография] / Х.Л. Литвак. — Киев: “Вища школа”, 1979. — 213 с.
30. Ведерников С.С. Курс бухгалтерського учета. Второе, переработанное издание. / С.С. Ведерников. — М.: Статистика, 1967. — 407 с.
31. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): монографія / М.С. Пушкар. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 424 с.

1. Chumachenko M.H. Upravlinskyi oblik v Ukraini. Bukhhalterskyi oblik i audyt. 2001. # 2. S. 45-53.
2. Bykov V.A., Bychkova S.M., Piatov M.L. Bukhhalterskyi uchet dlia rukovodyteli. M. PBOU L. Hryzhenko E.M., 2001. 320 s.
3. Nakonechna N.V. Kontseptualizatsiia oblikovykh system. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. 2009. Issue 19. S. 191-198.
4. Afanasieva I.I., Kudatska T.S. Vzaiemozviazok obliku i kontroliu yak funktsii. [http:// www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_11_1/Afanaseva.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_11_1/Afanaseva.pdf).
5. Bukhhalterskyi oblik v Ukraini. Vid teorii do praktyky: U 2 t. Dnipropetrovsk. VKK "Balans-Klub", 2010. — T. 1 —656 s.
6. Suk L.K., Suk P.L. Bukhhalterskyi oblik. K. Znannia, 2005. 471 s.
7. Moysenko H.Y. Teoriia bukhhalterskoho ucheta. M. Fynansy y statystyka, 1982. — 232 s.
8. Zahorodii A.H. Bukhhalterskyi oblik: osnovy teorii ta praktyky. K. T-vo "Znannia", KOOO, 2003. 327 s., S. 17-18.
9. Chebanova N.V. Samovchytel z bukhhalterskoho obliku. Kh.: Faktor, 2007. 384 s.
10. Lahovska O.A. Modyfikatsiia zavdan bukhhalterskoho obliku v umovakh upravlinnia oriientovanoho na maksymizatsiiu vartosti pidpriemstva. Ekonomichni nauky. 2011. # 2 (56). S. 120-125.
11. Kuzminskyi A.M., Kuzminskyi Yu.A. Teoriia bukhhalterskoho obliku. K. "Vse pro bukhhalterskyi oblik", 1999. 288 s.
12. Vasiuta O.I., Shepitko H.F., Romashevska N.O. Teoriia bukhhalterskoho obliku. K. MAUP, 2001. 176 s., S. 5—6.
13. Orlov I.V. Pryznachennia bukhhalterskoho obliku ta yoho istorychna modyfikatsiia. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. 2011. # 3 (21). S. 231-241.
14. Honcharenko S.U. Ukrainyskyi pedahohichnyi slovnyk. K. Lybid, 1997. 374 s., C.264.
15. Usova A.V. Formyrovanye u shkolnykov nauchnykh poniaty v protsesse obuchenya. M. Pedahohyka, 1986. 176 s., C.11-12.
16. Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy. <http://www.lingvo.ua/uk/Search/uk-uk?searchMode=Interpretations&fromSlovnyk=1>.
17. Beilynson V. H. Arsenal obrazovanyia. M.: Knyha, 1986. 288 s.
18. Okon V. Vvedenye v obshchuiu dydaktyku: Per. s polsk. / V. Okon. M.: Vyssh. shk., 1990. 382 s., 210.
19. Ozhegov S.Y., Shvedova N.Yu. Tolkovy slovar russkogo yazyka (onlain versyia) <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-8665.htm>.
20. Yaremenko V., Slipushko O. Novyi slovnyk ukrainskoi movy: u 4kh tomakh. T. 1. Kyiv. Vydavnytstvo "Akonit", 2000. 910 s., c. 46, 57.
21. Zakon Ukrainy "Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini" vid 16 lypnia 1999 p. # 996-XIV. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
22. Federalnyi zakon ot 21.11.96 # 129-FZ (red. ot 28.09.2010) "O bukhhalterskom uchete". <http://www.zakonprostru /zakony/o-buhuchete>.
23. Zakon respublyky Belarus ot 18 oktiabria 1994.h. # 3321-XII "O bukhhalterskom uchete y otchetnosti". <http://www.expertcentre.com>.
24. Zakon Respubliki Tadzhykistan "Pro bukhhalterskyi oblik". [http://www.ifc.org/ifcext/acalf.nsf/AttachmentsByTitle/TJ_tajlaw_ru.doc/\\$FILE/TJ_tajlaw_ru.doc](http://www.ifc.org/ifcext/acalf.nsf/AttachmentsByTitle/TJ_tajlaw_ru.doc/$FILE/TJ_tajlaw_ru.doc).
25. Chabaniuk O.A. Problemy ta zavdannia reformuvannia bukhhalterskoho obliku v Ukraini. Ekonomichni forum. 2012. # 1.
26. Butynets F.F. Bukhhalterska osvita: do Boloni vid Zhytomyra. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats. Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz. Vypusk 1(4). Zhytomyr. ZhDTU, 2006. 400 s., S. 17—33.
27. Khendryksen E.S., Van-Breda M.F. Teoriia bukhhalterskoho ucheta. — M. Fynansy y statystyka, 1997. — 576 s.
28. Bukhhalterskyi oblik: Kontseptualni osnovy teorii. K. TOV "Vydavnychiy dim "Profesional", 2004. — 180 s.
29. Lytvak Kh.L. Bukhhalterskyi uchet v systeme upravleniya torhovlei. Kyev. "Vyshcha shkola", 1979. — 213 s.
30. Vedernykov S.S. Kurs bukhhalterskoho ucheta. M. Statystyka, 1967. — 407 s.
31. Pushkar M.S. Tendentsii ta zakonimosti rozvytku bukhhalterskoho obliku v Ukraini (teoretyko-metodolohichni aspekty). Ternopil. Ekonomichna dumka, 1999. — 424 s.

Рецензія/Peer review : 30.1.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.
 Рецензент: Доцент кафедри обліку і аудиту Чернігівського державного технологічного
 Університету, к.е.н., доц. О.Ю. Акименко.

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
<http://visnikup.narod.ru/rules/>

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 28.08.2013 р.

Підп. до друку 28.08.2013 р. Ум.друк.арк. 18,26 Обл.-вид.арк. 22,65
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1. тел (0382) 72-83-63