

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

3.2013

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences, 2013, Issue 3, Part 2

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

<i>Відповідальний за випуск:</i>	д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Гончар О. І.
<i>Технічний редактор:</i>	Яремчук В. С.
<i>Редактор-коректор:</i>	Чопенко О. В.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Хмельницького національного університету, протокол № 9 від 25.04.2013**

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

Управління розвитком підприємства

БЕЛЬТЮКОВ Є. А., БЕЗНОЩЕНКО Н. О. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	7
ІГНАТЬЄВА І. А., СИДОРЕНКО Т. М. ПРОЦЕС РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ....	11
МЕЛЬНИКОВА М. В., СОРОКІН Б. А. РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЧНОГО КОРПОРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ	14
МИКОЛАЙЧУК М. М. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ	18
МИКОЛАЙЧУК Н. С., ВОЛЬСЬКА О. М. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ КОНТРОЛІНГУ	23
СИТНИК Л. С., ФЕДОТОВ О. О. ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	27
СИТНИК І. В., СТЬОПОЧКІН А. І. СПЕЦИФІКА ПРОВЕДЕННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ СУЧАСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИНКІВ	34
ТКАЧЕНКО А. М., ВАКУЛІЧ А. М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	38
ФЕДУЛОВА Л. І. НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА РОСІЇ НА ОСНОВІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КЛАСТЕРНОЇ КОНЦЕПЦІЇ І ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПЛАТФОРМ.....	42
ГАВЛОВСЬКА Н. І., РУДНІЧЕНКО Є. М. КОНСАЛТИНГ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ З МЕТОЮ ПОКРАЩЕННЯ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	46
ГЛИНСЬКА А. Є. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У РАКУРСІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	51
ГОНЧАР О. І., НАМ'ЯСЕНКО В. М. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	55
ГРУЗДОВА Т. В. ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	59
ДУМАНСЬКА К. С. ПОТЕНЦІАЛ “ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ” ЯК НОВІТНЯ ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	63
ЖИВКО З. Б., МУЖ П. О., МЕЛЬНИКОВИЧ В. М. ГРІНМЕЙЛ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ.....	68
ЗАЙЦЕВА О. І. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ В СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	73

ИВАНОВА В. В., МОРЕВА В. В., РАЩУПКИНА В. Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	76
ЙОХНА М. А., БОРЩ А. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	81
КАРАПЕЙЧИК И. Н. АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДАМИ КЛАССИФИКАЦИИ.....	85
КРАВЦОВА І. В. ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	94
ЛИТВИНЕНКО Я. В., ЛИТВИНЕНКО Т. Є. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	98
ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С. ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	101
МАКАРОВСЬКА Т. П. ВАЖЕЛІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	105
МАРАХОВСЬКА К. А. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ МОДЕЛІ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА (на прикладі підприємств машинобудування).....	109
НАЗАРЕНКО І. Л. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	113
ОВЧАРЕНКО Є. І. ЦІЛЬОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ У СТВОРЕННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	118
ОНІКІЄНКО О. В. НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	122
ПИЛИПЯК О. В. ФАКТОР НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПЛАНУВАННЯ	125
ПОЖУЄВА Т. О. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВИНИКНЕННЯ РЕЙДЕРСТВА	130
ПОПЕЛЬ С. А., ТЕЛЬНОВ А. С. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ.....	135
РИБАК О. В. АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ.....	140
САБАДИРЬОВА А. Л., САЛАВЕЛІС Д. Є. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	144
СІЧКАРЕНКО К. О. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	150
СОКИРНИК І. В. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	154

ТЕРЬОШКІНА Н. Є. ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ	160
ХОМУТЕНКО В. П., ЗАПОРОЖЕЦЬ О. Ф. РИЗИКООРІЄНТОВАНА СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	164
ХРИСТЕНКО Л. М. ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	168
ЧОРНА О. Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБІВ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ АКТОРІВ ІНТЕГРОВАНИХ ПРОМИСЛОВИХ СТРУКТУР	173
ШПАК С. А. КОНЦЕПЦІЯ НЕПРЕРЫВНОГО СКОЛЬЗЯЩЕГО ІЕРАРХИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	177
ШУЛЬЖЕНКО Л. Є., КРАВЧЕНКО М. В. ІНДИКАТОРНИЙ МЕТОД В ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	183
ШИПУЛІНА В. О., СТУПЧУК С. М. ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РЕАЛІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	188
БУКРЕЕВ Э. В. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ РЕШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ	192
ВЫШНЯК А. А. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ	197
ГОЛОВАЧ Т. В., ГРУШЕВИЦЬКА А. Б. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	203
ГОНЧАРЕНКО І. М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	208
ГОНЧАРУК П. А. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	216
ЗАДЕРЕЙ А. Е. ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СУДОХОДНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО ФРАХТОВОГО РЫНКА	220
КУБАРЕВА В. С. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦІ ТА ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ	224
КУПРІК А. П. ІННОВАЦІЙНИЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	228
ЛИТВИНЕНКО Є. Я. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З БОКУ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	233
МАРЕЧИК В. Я., НЕВМЕРЖИЦЬКА С. М. РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	237
МЕЛЬНИК В. В. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	243

МІХАЛЬОВА К. В. ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МІСТА НА ЗАСАДАХ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ	247
ПІХУР А. В. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	251
ПІХУР І. В. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	254
РУБАНОВ М. М. СИСТЕМА РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЗАГРОЗ ЗА СЛАБКИМИ СИГНАЛАМИ	257
СТОЙЛОВСЬКА О. М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	262
СУРМАЙ Д. Д. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	265
ФРАСИНЮК Т. І. ПРИНЦИПИ УПРАВЛЕННЯ ЕФЕКТИВНИМ ПОЗИЦІОНУВАННЯМ СУДОХОДНОЇ КОМПАНІЇ.....	269
ХУДЯКОВА Г. О. РАЦІОНАЛЬНЕ СПІВВІДНОШЕННЯ ОСНОВНИХ ТА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	273
ЯДУХА С. Й. ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	277
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
ГОНЧАРОВ В. Н., ВИТКОВСКИ Т., ПОЖИДАЕВ А. Е. МЕХАНІЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕННЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	282
ПОДСОЛОНКО В. А., ПОДСОЛОНКО Е. А. ИНТЕГРАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ФОРМИРОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ МАГИСТРОВ МЕНЕДЖМЕНТА.....	286
САВИНА Г. Г., ШВЕЦЬ О. О. ПСИХОЕМОЦІЙНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ СТЕРЕОТИПУ СПРИЙНЯТТЯ БРЕНДА.....	294
САВІН С. Ю. ПРОЦЕСИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІОНАЛІЗМУ	297
СИТНІК К. В., ГОНЧАРОВ В. М. СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	300
БУРИЙ С. А. ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	303
ДЖУМУРАТ О. В. МІСЦЕ ТА РОЛЬ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	307
САЛЬКОВА І. Ю. ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК.....	312

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто поняття конкурентоспроможності підприємства та чотири основні її рівня. Надано основні організаційні заходи, що підвищують рівень конкурентоспроможності підприємства та аспекти її забезпечення. Проаналізовано складові ключових факторів успіху та сформульовано основні ринкові стратегії управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, ключові фактори успіху, стратегії підвищення конкурентоспроможності.

E. A. BIELTJUKOV, N. O. BEZNOSHCHENKO

Odessa National Polytechnic University

WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Abstract – The aim of the research – to find the basic factors of enterprise competitiveness providing with the purpose of development of modern mechanism of its increase.

Now there is very plenty of interpretations of enterprise competitiveness concept. Possibility of enterprise to compete at the certain commodity market directly depends from the competitiveness of commodity, and also from the aggregate of economic methods of enterprises activity management which have an influence on the results of competitive activity. Authentication of key factors of success – one of main priorities of development of the enterprise competitiveness increase management strategy. Authentication of key factors of success – one of main priorities of development of the enterprise competitiveness increase management strategy. The row of conceptual templates (matrices), which, on condition of their correct application, help companies to formulate market strategies of management of the enterprise competitiveness increase, are developed. Basic from them: penetration to the market, market development, product development, diversification, strategies of “negative” growth.

Thus, the basic ways of the enterprise competitiveness increase are a search of competitive edges and key factors of success and formulation, based of their analysis, certain market strategy which is directed on the increase of competitiveness in these terms.

Key words: competitiveness of enterprise, competitive edges, key factors of success, strategy of competitiveness increase.

Постановка проблеми. На сьогодні ринок перенасичений підприємствами, які створюють аналогічну продукцію, тому втримуються лише ті, які мають певні конкурентні переваги відносно інших. Тому, в сучасних умовах найважливішим завданням є формування конкурентних переваг на вітчизняних підприємствах задля утримання та закріплення своїх позицій на ринку. Це стає можливим, в першу чергу, при застосуванні основних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства та розробці ринкової стратегії її підвищення із застосуванням ключових факторів успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням конкурентоспроможності підприємства, в свій час, займались багато вчених, починаючи з робіт А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, К. Маркса, Ф. Еджоурта, К. Вікселя, Дж. Робінсон, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Лернера та закінчуючи працями їх послідовників. Серед сучасних наукових підходів щодо визначення конкурентоспроможності промислових підприємств та підвищення її рівня слід виділити наукові праці Азоева Г.Л., Градова А.П., Гринчуцького В.І., Зав'ялова П.С., Макконнелла К., Маршалла А., Портера М., Райзберга Б.А., Спірідонова І.А., Фатхутдінова Р.А., Юданова А.Ю., Піддубної Л.І., Гетьман О.О., Шаповал В.М., Хамініч С., Немцова В.Д., Довгань Л.Є., Оберемчука І.О., Чубай В.М., Буркинського Б.В., Малецького Б. А., Федулової Л.І., Ковальова А.І., Яковлева А.І. та ін. Однак, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених цій проблемі, єдиної системи підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств ще не знайдено. Величезна різноманітність наукових підходів вносить певну неоднозначність у визначенні факторів впливу та методів підвищення конкурентоспроможності.

Формулювання цілі статті. Метою статті є пошук шляхів вирішення зазначених проблем, які мають бути спрямовані на визначення чинників забезпечення конкурентоспроможності з метою розробки сучасного механізму її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Існує дуже велика кількість трактувань поняття конкурентоспроможності підприємства. Розбіжності та різноманітність авторських позицій стосовно визначення поняття конкурентоспроможності пов'язані з: ототожненням конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції або послуг; масштабами розгляду конкурентоспроможності на регіональному, національному або світовому ринку (підприємство, галузь, країна); заміною одного поняття іншим (конкурентний статус, конкурентний рівень); характеристикою будь-якої складової конкурентоспроможності підприємства – конкурентоспроможність виробничого, трудового потенціалу [1].

Проаналізувавши більшість визначень конкурентоспроможності підприємства, можна запропонувати наступне її тлумачення: **конкурентоспроможністю підприємства** є ступінь переваги підприємства у певних характеристиках відносно до інших підприємств даної галузі всередині країни та поза її межами й можливість утримання протягом тривалого періоду часу заданих конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару, а також від сукупності економічних методів управління діяльністю підприємства, що мають вплив на результати конкурентної боротьби.

Р. Хейс, С. Уілрайт і Д. Кларк виділяють **чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства:**

– керівництво підприємств **першого рівня** розглядає організацію управління як внутрішню нейтральну.

Свою роль керівники бачать в тому, щоб випускати продукцію, не піклуючись ні про які сюрпризи для конкурентів і споживачів. Вони упевнені в конструкції і технічному рівні своєї продукції, організації збуту і ефективності реклами. Такий підхід приносить успіх, якщо підприємство зуміє знайти свою ринкову нішу, яка убереже його від негайної конкуренції. Якщо підприємство переростає нішу, йому неминуче доводиться вступати в конкурентну боротьбу з іншими виробниками і піклуватися про створення конкурентних переваг;

– компанії **другого рівня конкурентоспроможності** прагнуть до того, щоб їх підприємства повністю відповідали стандартам, встановленим їх основними конкурентами, – технічним прийомам, технологіям, методам організації виробництва ведучих підприємств галузі. Вони слідуєть тим же принципам і підходам в управлінні якістю продукції і працею, але деяким компаніям використання стереотипів не додає конкурентоспроможності, і в умовах загострення конкурентної боротьби вони від них починають відходити.

– компанії **третього рівня конкурентоспроможності** досягають успіху в конкурентній боротьбі, завдяки не стільки функції виробництва, скільки функції управління, якості, ефективності управління і організації виробництва в найширшому сенсі. Такі компанії на багато років випереджають своїх конкурентів;

– компанії **четвертого рівня конкурентоспроможності** кидають виклик будь-якому конкуренту по всьому світу в будь-якому аспекті виробництва або управління; це підприємства світового класу.

Компанії третього і четвертого рівнів конкурентоспроможності є “стратегічно важливими підприємствами” або “стратегічними підприємствами” [2].

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив.

До організаційних заходів, що підвищують рівень конкурентоспроможності підприємства, відносять: забезпечення пріоритетності продукції; зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою врахування вимог споживача та його конкретних запитів; виявлення переваг товару порівняно із товарами-замінниками; виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти; вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів; виявлення й використання цінних факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; нові пріоритетні сфери використання продукції; диференціація продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів; вплив безпосередньо на споживача, шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту [3].

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства передбачає аналіз фінансового становища; аналіз привабливості товарів та послуг на ринку; аналіз конкурентоспроможності та конкурентних переваг. Конкурентні переваги показують, у яких областях підприємство досягло високих результатів, на відміну від конкурента. Також ці переваги дають змогу правильно виробити стратегію позиціонування товарів і послуг на ринку, обравши цільові ринкові сегменти і сконцентрувати там фінансові ресурси підприємства. М. Портер в основу своєї моделі конкурентних переваг організації покладає такі положення: економічна політика повинна базуватися на конкурентній стратегії; орієнтація на вітчизняних постачальників гарантує стійкіші переваги; міжнародна стратегія – невідмінна умова успіху в конкуренції; головною перевагою в конкуренції є стимул до інновацій; рівень економічного розвитку країни визначається її часткою у світовому господарстві, конкурентними перевагами і здатністю до їх розвитку та адаптивністю до змінних умов.

Аналіз конкурентних переваг за М. Портером (рис. 1) полягає в: аналізі історії успішних галузей; знаходженні позиції фірми у глобальному масштабі; визначенні стратегії фірми; визначенні ланцюга цінностей фірми; аналізі факторів утримання конкурентних переваг; аналізі детермінант конкурентних переваг країни; розробленні, обґрунтуванні та узгодженні заходів підвищення конкурентоспроможності країни, галузей, окремих фірм; контролі і мотивації досягнення результатів.

		Конкурентна перевага	
		Менші витрати	Диференціація
Сфери конкуренції	Загальна мета	Лідерство за рахунок економії на витратах	Диференціація якості товару
	Звужена мета	Концентрація на видатках	Фокусована диференціація

Рис. 1. Типові стратегії провідних фірм

Всі види діяльності М. Портер називає “ланцюгом (послідовністю) цінностей”, поділяючи їх на **основну діяльність**: поставки сировини, випуск продукції, збут, маркетинг і продаж, сервіс. До кожного з

перерахованих видів діяльності долучаються **допоміжні**: планування, фінансова діяльність, управління персоналом, розвиток технологій, постачання та ін. У сукупності основні і допоміжні види діяльності повинні забезпечити максимальне використання конкурентних переваг.

Підтримка рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно є більш прибутковим, ніж його ринкові конкуренти. Це означає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, та його продукція користується постійним попитом. Однак в житті немає нічого постійного і незмінного, оскільки керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити різноманітні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв і т.ін. [4].

Ідентифікація ключових факторів успіху – один з головних пріоритетів розробки стратегії управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства. Вони можуть служити наріжними каменями побудови стратегії підвищення конкурентоспроможності, проте вони можуть мінятися від галузі до галузі. Зазвичай для галузі характерні три–чотири таких чинники, а з них один–два – найбільш важливі, і завданням аналізу є їх виділення. Перерахуємо типи ключових факторів успіху (КФУ) та їх складові (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові фактори успіху

Тип КФУ	Складова КФУ
1. Фактори, пов'язані з технологією	Компетентність в наукових дослідженнях (особливо в наукомістких галузях), здатність до інновацій у виробничих процесах, здатність до інновацій в продукції; роль експертів у певній технології
2. Фактори, пов'язані з виробництвом	Ефективність низьковитратного виробництва (економія на масштабі, ефект накопичення досвіду), якість виробництва, його розміщення, висока фондовіддача, що гарантує низькі витрати, забезпечення кваліфікованою робочою силою, висока продуктивність праці (особливо в трудомістких виробництвах); дешево проектування та технічне забезпечення; гнучкість виробництва при зміні моделей і розмірів
3. Фактори, пов'язані з розподілом	Потужна мережа дистриб'юторів/дилерів; можливість доходів у роздрібній торгівлі, власна торгова мережа компанії, швидка доставка
4. Фактори, пов'язані з маркетингом	Добре випробуваний, перевірений спосіб продажів; зручний, доступний сервіс і техобслуговування; точне задоволення купівельних запитів, широта діапазону товарів, комерційне мистецтво, привабливі дизайн і упаковка; гарантії покупцям
5. Фактори, пов'язані з кваліфікацією	Видатні таланти, “ноу-хау” в контролі якості, експерти в галузі проектування, експерти в галузі технології, здатність до точної і ясної реклами; здатність отримати в результаті розробки нові продукти у фазі НДДКР і швидко вивести їх на ринок
6. Фактори, пов'язані з можливостями організації	Першокласні інформаційні системи; здатність швидко реагувати на мінливі ринкові умови, компетентність в управлінні та наявність керуючих “ноу-хау”
7. Інші типи КФУ	Сприятливий імідж і репутація, усвідомлення себе, як лідера, зручне розташування, присмерне, ввічливе обслуговування, доступ до фінансового капіталу, патентний захист

Облік перерахованих факторів дає можливість розробки ефективної стратегії управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства, заснованої на посиленні впливу позитивних і зниження впливу негативних факторів на діяльність будь-якої організації. Оскільки оцінка перспективності продуктів і ринків та конкурентних позицій компанії здійснюється в ході аналітичної фази, з урахуванням цього і визначається найбільш прийнятна стратегія управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства. [5]

Можливо виділити такі групи стратегій: загальні для всієї організації в цілому; загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами; продуктово-товарні для кожного з напрямів діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг); функціональні для кожної з функціональних підсистем підприємства; ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів стратегій. Управління конкурентною поведінкою бізнес-організації базується на розробці та ефективній реалізації зваженої, обгрунтованої конкурентної стратегії, яка передбачає забезпечення конкурентних переваг на тривалий період (5–10 років). З погляду обгрунтування і розвитку конкурентних стратегій організації, їх взаємозв'язку з іншими стратегіями, має сенс також **класифікація стратегій** виходячи з рівня ухвалення стратегічних рішень, запропонована І. Ансоффом:

– корпоративна (загальний план управління, який поширюється на всю компанію, охоплюючи всі напрями її діяльності (господарський портфель компанії); складається з дій, спрямованих на затвердження своїх позицій в різних галузях діяльності, і підходів щодо управління справами компанії);

– ділова або конкурентна (концентрується на діях і підходах, пов'язаних з управлінням і направлених на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу (стратегічній зоні господарювання); показує, як завоювати сильні довгострокові конкурентні переваги);

– функціональна (відноситься до плану управління поточною діяльністю окремого підрозділу або ключового функціонального напрямку усередині певної сфери діяльності);

– операційна (концентрується на стратегічних ініціативах і підходах в управлінні ключовими оперативними одиницями при рішенні щоденних оперативних задач, що мають стратегічну важливість) [2].

Розроблено ряд концептуальних шаблонів (матриць), які, за умови їх правильного застосування, допомагають компаніям формулювати *ринкові стратегії управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства*:

1. Проникнення на ринок. Якщо існуючі ринки не повністю насичені продукцією і можна домогтися збільшення частки продажів на традиційних ринках, то нею може бути обрана стратегія “захоплення ринку”, іноді навіть шляхом витіснення з нього деяких (зазвичай найбільш слабких) конкурентів.

2. Розвиток ринку. Коли вся галузь розвивається досить швидко, виявляються нові ринки з недо-рогими та надійними каналами збуту, є ресурси і можливості розширити свої комерційні операції, є запас виробничих потужностей, то можлива реалізація стратегії “розвиток ринку”. Вона передбачає виведення традиційної продукції на нові ринки.

3. Розвиток продукту. Коли основні конкуренти фірми пропонують продукцію кращої якості за урівняною ціною, а галузь характеризується високими темпами розвитку і швидкими технологічними змінами, необхідною стає реалізація стратегії “розвиток продукту”. Ця стратегія передбачає збільшення обсягів продажів через поліпшення (модифікацію) своєї продукції.

4. Диверсифікація. Це така форма ринкової стратегії, коли компанія займається одночасно як новими продуктами, так і новими ринками, існують різні види диверсифікації: концентрична диверсифікація, горизонтальна диверсифікація, збірна диверсифікація. Переваги “стратегії диверсифікованого зростання” полягають насамперед у тому, що комерційний ризик розподілений по різних галузях і видах діяльності, а це робить фірму менш залежною від непередбачуваності зовнішнього середовища.

5. Стратегії “негативного” зростання: “скорочення”, “відторгнення”, “ліквідації”.

Залежно від ситуації в галузі кожне підприємство вибирає ту чи іншу стратегію управління конкурентоспроможністю [5].

Висновки. Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності підприємства є пошук конкурентних переваг і ключових факторів успіху та формулювання, певної ринкової стратегії (із застосуванням спеціальних матриць), що направлена на підвищення конкурентоспроможності в заданих умовах.

Література

1. Рибаківа О. В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / О. В. Рибаківа // Наук. вісн. Акад. муніципального управління. Економіка : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 7.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабань [та ін.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2008. – 520 с.
3. Борисюк І. О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І. О. Борисюк, А. В. Срьоменко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки) : [зб. наук. праць]. – К. : НАУ. – 2012. – № 33.
4. Башнянин Г. І. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку / Г. І. Башнянин, О. В. Паранчук // Наук. вісн. НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Л. : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 125–128.
5. Харитоніва О. С. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / О. С. Харитоніва // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Діля. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Діля. – 2012. – № 12 (183). – Ч. 1. – С. 318–322.

References

1. Rybakova O. V. Konkurentsiya i konkurentospromozhnist' : ekonomichna sut' ta faktory pidvyshchennya / O. V. Rybakova // Nauk. visn. Akademiyi munitsypal'noho upravlinnya : [zb. nauk. prats']. Seriya “Ekonomika”. – 2009. – Vyp. 7.
2. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva : navch. posibnyk / S. M. Klymenko, T. V. Omel'yanenko, D. O. Varaban' [ta in.]. – K. : Vyd-vo KNEU, 2008. – 520 s.
3. Borysyuk I. O. Osnovni napryamy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva / I. O. Borysyuk, A. V. Yer'omenko // Problemy pidvyshchennya efektyvnosti infrastruktury (ekonomichni nauky) : [zb. nauk. prats']. – K. : NAU. – 2012. – № 33.
4. Bashnyanyn H. I. Osnovni napryamy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva na zovnishn'omu rynku / H. I. Bashnyanyn, O. V. Paranchuk // Nauk. visn. NLTU Ukrayiny : zb. nauk.-tekh. prats'. – L. : RVV NLTU Ukrayiny. – 2010. – Vyp. 20.1. – S. 125–128.
5. Kharytonova O. S. Osnovni napryamy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva / O. S. Kharytonova // Visn. Skhidnoukr. nats. un-tu im. V. Dalya. – Luhansk : Vyd-vo SNU im. V. Dalya. – 2012. – № 12 (183). – Ch. 1. – S. 318–322.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРОЦЕС РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Розглянуті основні елементи кадрового потенціалу та структура складових процесу розвитку персоналу підприємства. Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Особливого значення набувають питання вдосконалення та розвитку кадрового потенціалу, що дозволить підвищити діяльність підприємства та швидко досягти бажаного результату.

Ключові слова: кадровий потенціал, розвиток, персонал, підприємство, побутове обслуговування, ефективність.

I. A. IGNATIEVA, T. N. SYDORENKO
Kyiv National University of Technologies and Design

PROCESS OF DEVELOPMENT HUMAN POTENTIAL OF CONSUMER SERVICES ENTERPRISE

Abstract – The article describes the basic elements of human resources and the structure of the components the development staff of enterprise. The most important element of the productive forces and the main source of economic development is people that is their skills, education, training, motivation activities. Special value acquires the question of improvement and development of human resources to help increase the activity enterprise and quickly reach a desired result.

Key words: human resources, development, staff, enterprise, household services, efficiency.

Постановка проблеми. На сьогодні у світовому господарстві формується новий погляд на фактори економічного зростання. Досвід розвинених країн показав, що основа стійкого економічного зростання забезпечується рівнем розвитку і динамізмом інноваційної сфери і відбувається на базі використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів. Основним багатством будь-якого суспільства є люди, а кінцевим критерієм економічного і соціального прогресу являється міра розвитку людини і задоволення його потреб. Процеси динамічного оновлення технологічного базису викликають суттєві перетворення всіх сторін сучасного суспільства і приводить до необхідності переоцінки місця і ролі людини у суспільно-виробничому процесі. Все більше признання серед дослідників отримує точка зору, що труд являється найбільш цінним ресурсом сучасного суспільства, отримуючи велике значення, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Труд відіграє значну роль в соціально-економічному житті людини та суспільства, в науково-технічному і культурному прогресі, направлений на перетворення предметів природи і пристосування їх для задоволення особистих потреб [1 с. 224].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах сучасного кризового стану економіки особливого значення набувають питання практичного застосування сучасних методів вдосконалення кадрового потенціалу, що і дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства. Багато авторів підкреслюють, що сама практика соціально-економічних відносин у сучасному суспільстві потребує “створення такої теорії, яка б ... адекватно освітила б роль і значення людини в нових умовах і дала відповідні рекомендації про найбільш раціональне формування кваліфікаційного потенціалу людей і шляхи найбільш ефективного їх використання”.

Проблеми оцінки впливу знань на підвищення кваліфікації кадрового потенціалу і ефективності діяльності підприємства цікавлять економістів уже протягом значного періоду часу. На жаль, не досить звертають уваги на людський капітал, а особливо його кадровий потенціал, не має визнання людини як об'єкта капітальних вкладень, об'єкта економічної діяльності. У вітчизняних підприємців не достатнє розуміння того, що капітальні вкладення в людину є такими ж прибутковими, як і інвестиції у будь-який інший фактор виробництва.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження розвитку кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування та шляхи найбільш ефективного його застосування для досягнення цілей підприємства та отримання максимального прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток кадрового потенціалу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у відносинах з людьми. В результаті покращується морально-психологічний клімат у структурних підрозділах підприємства, підвищується мотивація працівників до праці, їх вірність цілям і стратегічним задачам компанії, забезпечується наступність в управлінні, а також знижується плінність кадрів.

У сучасній ринковій економіці, коли кардинально змінюється мета і пріоритети економічної діяльності, підприємства все більше переорієнтовуються на потреби населення, оскільки функціонування підприємства передбачає: по-перше, наявність виявлених потреб, по-друге, наявність ресурсів необхідних для задоволення цих потреб, по-третє, ефективне управління ресурсами для реалізації цілі функціонування

організації. Отже, однією з особливостей послуг підприємств побутового обслуговування є їх спрямованість на задоволення потреб, оскільки послуга – це одна із форм задоволення потреб людини [4, с. 5].

Постійно зростаючий попит на побутові послуги сприяє розвитку існуючих підприємств та відкриттю нових. Форми обслуговування населення можуть бути самими різними, але всі вони спрямовані на найбільш повне задоволення запитів людей, які потребують обслуговування. Так спеціально для зайнятих клієнтів у яких немає часу на відвідування підприємств побутового обслуговування (салони краси, майстерні) практикується виїзд фахівців до дому. Для більш детального огляду сфери побутового обслуговування зупинимось на кількості та темпі приросту підприємств, що надають побутові послуги за 2005–2011 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість підприємств сфери побутового обслуговування за видами економічної діяльності в Україні

Вид діяльності підприємств побутового обслуговування згідно з КВЕД*	Кількість підприємств сфери побутового обслуговування							Темп приросту (2005–2011 рр.), %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	1552	1522	1424	1342	1158	1384	1579	1,74
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	2137	2441	2679	2796	2673	2873	2931	37,15
Надання індивідуальних послуг	4257	4288	4180	3985	3611	3584	3507	-17,62
Всього	7946	8251	8283	8123	7442	7841	8017	0,89

Примітка. *КВЕД – класифікатор видів економічної діяльності (за даними Держкомстату України).

Отже, з наведених даних бачимо, що після зменшення кількості підприємств побутового обслуговування в 2009 році, спостерігаються коливання: зростання у 2010 р. та невелике скорочення у 2011 році. Така ситуація, коли сфера діяльності, що користується неабияким попитом має незначну динаміку, можна пояснити моральним старінням обладнання та технологій, які використовуються.

Ефективність підприємств побутового обслуговування визначається в першу чергу не продуктивністю устаткування, а продуктивністю його співробітників. Кадровий потенціал – це основне багатство підприємства, і його формуванню повинна приділятися ключова роль при здійсненні керування підприємством. Від цього буде прямо залежати конкурентоспроможність підприємства й економічний ефект інвестицій у його діяльність. Значна кількість підприємств побутового обслуговування незареєстрована, майже 50 % обсягів побутових послуг надається за умов нерегламентованої діяльності.

Успіх кадрового потенціалу визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства визначити чітко, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії, і можливістю застосувати ефективні управлінські важелі для спрямування потенціалу працівників у бажаному руслі.

Процес розвитку кадрового потенціалу потрібно розглядати, як послідовність стадій розвитку (формування, використання та стабілізація), що включають набір дій, які залучають ресурси і керовані з метою перетворення входів у виходи (рис. 1).



Рис. 1. Основні завдання формування та розвитку кадрового потенціалу підприємства

Кадровий потенціал характеризує персонал з позиції його компетентності і наявності навичок, які дозволяють впливати на поточну ситуацію з точки зору рішення стратегічних задач, що означає, що він пов'язаний як з поточним так і з довгостроковим аспектом управління не тільки персоналом, а й підприємством побутового обслуговування в цілому.

Кадровий потенціал підприємства необхідно розглядати з двох позицій: фактичний кадровий потенціал, який пов'язаний із поточним кадровим складом підприємства; перспективний кадровий потенціал: визначається на основі максимально можливого розвитку здібностей працівників підприємства.

Відмінність фактичного і перспективного кадрового потенціалу підприємства при незмінному кадровому складі відображає кількість невикористаних кадрових резервів.

Розвиток кадрового потенціалу є невід'ємною частиною кадрової політики кожного підприємства, незалежно від виду та особливостей його діяльності. Ефективними методами управління розвитком кадрового потенціалу є управління його мобільністю і структуризація праці. Мобільність персоналу може відбуватися за ініціативою керівництва, працівників, у процесі зміни робочих місць всередині та між різними організаційними підрозділами. Ці переміщення сприяють підвищенню ефективності управління персоналом завдяки поліпшенню використання робочого часу, професійних кваліфікацій, оптимізації структури зайнятості, підвищенню задоволення від праці.

Кадровий потенціал характеризується мінливістю, що закономірно пов'язана з його активністю як відповідною реакцією на зміну умов зовнішнього середовища і внутрішньої структури підприємства.

Раціональне використання і розвиток кадрового потенціалу полягає у більш повному виявленні і реалізації здібностей кожного працівника підприємств побутового обслуговування, а також підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників за рахунок стимулювання і оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат. Ефективному використанню кадрового потенціалу підприємства сприяє: встановлення науково обґрунтованих норм праці; своєчасний перегляд їх залежно від умов виробництва; проведення атестації і раціоналізації робочих місць; визначення необхідної кількості і скорочення зайвих робочих місць; навчання персоналу; упровадження передових методів організації праці; використання гнучких графіків роботи.

Важливою особливістю сучасних процесів є те, що підприємства майже втратили контроль над станом свого кадрового потенціалу та процесами його формування та використання. Так, падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті зарплати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, творчого й мотиваційного потенціалів, що, в свою чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх технологій.

Інноваційною спрямованістю сучасних підприємств побутового обслуговування, є необхідність підвищення його ефективності в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці визначають необхідність формування нових підходів до управління кадровим потенціалом.

Останнім часом великі підприємства почали активно використовувати професійне навчання за кордоном. Слід звернути увагу на німецькі підприємства; вони використовують дві форми навчання свого персоналу: практика на виробництві й обмін досвідом. Навчання свого персоналу німці проводять в 156 країнах світу, але основна частина навчається в США, Франції, Англії та Японії [2].

Висновки. Отже, для того, щоб діяльність підприємств побутового обслуговування була прибутковою та успішною, щоб підприємство мало стійку позицію на ринку серед конкурентів, необхідно постійно розвиватись та вдосконалюватись та безперервно планувати і підтримувати високий кадровий потенціал, також потрібно звернути увагу на те, щоб розвиток кадрового потенціалу підприємств-конкурентів не був вищим. Саме розвиток кадрового потенціалу виступає важливим стратегічним напрямом розвитку підприємства та засобом досягнення стійких конкурентних переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Література

1. Одегов Ю. Г. Экономика труда : учебник / Ю. Г. Одегов. – М. : Волтерс Клувер, 2011. – 800 с.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
3. Савіна Г. Г. Розроблення системи управління розвитком трудового потенціалу регіонів України в контексті світових інтеграційних процесів : монографія / Г. Г. Савіна. – Херсон : ХНТУ, 2010.
4. Мальченко В. М. Маркетинг послуг : навч. посібник / В. М. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 360 с.

References

1. Odehov Yu. H. Ekonomika truda : uchebnik / Yu. H. Odehov. – M. : Volters Kluver, 2011. – 800 s.
2. Krushel'nyts'ka O. V. Upravlinnya personalom / O. V. Krushel'nyts'ka, D. P. Mel'nychuk. – K. : Kondor, 2005. – 308 s.
3. Savina H. H. Rozroblennya systemy upravlinnya rozvytkom trudovoho potentsialu rehioniv Ukrayiny v konteksti svitovykh intehratsiynykh protsesiv : monohrafiya / H. H. Savina. – Kherson : KhNTU, 2010.
4. Mal'chenko V. M. Marketynh posluh : navch. posibnyk / V. M. Kal'chenko. – K. : KNEU, 2006. – 360 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. А. П. Гречан

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЧНОГО КОРПОРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ

Розглянуто питання формування та використання методологічного забезпечення процесу організаційного проектування інтегрованих корпоративних структур (ІКС). Визначено роль управління організаційним потенціалом ІКС в системі стратегічного корпоративного планування. Систематизовано на схемі загальні положення методології організаційного проектування ІКС, які включають: загальні та спеціальні принципи, підходи системного аналізу та синтезу, а також дозволяють забезпечити економічне зростання і цілісність системи управління. Обґрунтовано використання технології корпоративного реінжинірингу для реалізації організаційних проектів розвитку ІКС.

Ключові слова: стратегічне планування, організаційне проектування, інтегровані корпоративні структури, корпоративний реінжиніринг.

M. V. MELNIKOVA, B. A. SOROKIN
Institute of Economic and Legal Researches of NAN of Ukraine, Donetsk

ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT METHODOLOGIES AS PART OF THE DESIGN OF CORPORATE STRATEGIC PLANNING

Abstract – The purpose of article is to improve the methodological support for the strategic planning of organizational development of integrated corporate structures. The study addressed issues of formation and use of methodological support of the process of organizational design integrated corporate structures (ICS). The role of the management of organizational capacity ICS in the strategic corporate planning. Systematized scheme for the general provisions of the methodology of organizational design ICS, which include: general and specific principles and approaches of systems analysis and synthesis, as well as allow for economic growth and the integrity of the control system. Proposed use of corporate re-engineering technologies for the implementation of organizational development projects ICS.

Using the methodology of the general provisions of organizational design and technology of corporate re-engineering contribute to the validity of decisions taken in the strategic planning ICS.

Key words: strategic planning, organizational design, integrated corporate structure, corporate reengineering.

Постановка проблеми. Стратегічне планування відіграє провідну роль в процесі управління складними організаціями – інтегрованими корпоративними структурами (ІКС), оскільки забезпечити ефективне використання як економічного, так і організаційного потенціалу при реалізації великомасштабних та коштовних проектів розвитку. Стратегічне управління організаційним потенціалом ІКС здійснюється на підставі формування та реалізації проектних рішень. Обґрунтування зазначених проектів організаційних змін та організаційного розвитку ІКС потребує відповідного методологічного забезпечення, що визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання корпоративного стратегічного планування, в загальному, та організаційного проектування, зокрема знаходяться у центрі уваги провідних вчених та практиків, як в Україні, так і за кордоном [1–7]. Фахівцями відмічається складність вирішення проблеми обґрунтування та реалізації стратегій організаційного розвитку інтегрованих корпоративних структур. Це обумовлено як високою рухливістю зовнішнього економічного середовища, що серйозно впливає на реалізацію обраних стратегій за рахунок виникнення непередбачуваних ситуацій; так і, складністю організаційної взаємодії між учасниками ІКС, що потребує використання спеціальних підходів до знаходження стратегічного балансу інтересів. Зазначене підкреслює доцільність опрацювання питань розробки та використання методологічних підходів до стратегічного планування організаційних змін та організаційного розвитку інтегрованих корпоративних структур.

Формулювання цілі статті. Метою статті є вдосконалення методологічного забезпечення стратегічного планування організаційного розвитку інтегрованих корпоративних структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційне проектування звичайно визначається як процес проектування системи управління, що включає організаційну структуру, яка відображає стійкий прояв упорядкованості відносин і зв'язків, та організаційний механізм, який забезпечує певний порядок дій.

При розробці проектів організаційного розвитку звичайно дотримуються наступних загальних принципів:

- пріоритетними є функції, які відображують стратегічні цілі діяльності. Перелік зазначених функцій визначає виробничу та організаційну структуру;
- організаційний проект має розроблятися з використанням методу послідовного аналізу та вибору найбільш раціональних варіантів;
- проектування має здійснюватися від виробничих, обслуговуючих та допоміжних підрозділів, а потім регламентуються фінансово-економічні та організаційно-управлінські складові системи.

Проектована система має відповідати наступним вимогам: забезпечення можливості саморегулювання, тобто швидке повернення у рівноважний стан при типових збурюючих впливах; простота, чіткість

напрямів інформаційних потоків, можливість швидкого прийняття рішень; гнучкість, еластичність, можливість реагування на зміни зовнішнього середовища; формування умов для оптимальної з точки зору досягнення загальносистемних цілей взаємодії відносно самостійних компонентів системи.

Оскільки ІКС належать до складних організаційно-економічних систем, то при їх проектуванні використовуються підходи, які базуються на основоположних системних принципах, що відображаються у системно-компонентному, системно-структурному і системно-функціональному підходах [8, с. 128–129]. Системний підхід органічно доповнюється системним аналізом та системним синтезом, які конкретизують і розвивають загальнотеоретичні і методологічні принципи підходу, що дозволяє забезпечити раціональну організацію процесів ефективного функціонування та розвитку виробничо-господарського комплексу як інтегрованої виробничої структури.

За результатами системного аналізу та синтезу формується концепція “розширеної організації”, для якої характерні: відкритість, гнучкість та інтегрованість структури, відносна автономність окремих елементів структури, пріоритетність уваги на розвитку горизонтальних та вертикальних зв'язків, ресурсозберігаючих технологій, мобільність та систематичне навчання персоналу [5, 9].

Разом із вказаними загальними принципами при організаційному проектуванні ІКС необхідно дотримуватися спеціальних принципів, що обумовлено такими обставинами. Багатофакторний характер процесу інтеграції, пов'язаний, з одного боку, із суспільним розподілом праці та його спеціалізацією, а з іншого – з необхідністю взаємодії між окремими видами виробництва, передбачає виділення найбільш типових ознак, які можуть бути покладені в основу класифікації форм взаємодії учасників ІКС. Класифікація базується на методологічних принципах: об'єктивності, науковості, системному підході і оптимальності. Крім того, для цілей оргпроекування ІКС доцільно класифікувати за наступними ознаками: формами власності; формами господарювання; галузевим складом; замкнутістю технологічного ланцюга; охопленням ринку; складом учасників; глибиною відносин між учасниками в процесі виробничої діяльності; ступенем господарської та юридичної самостійності учасників.

Опираючись на наведену класифікацію, можливо сформулювати спеціальні принципи організаційного проектування розвитку ІКС: добровільності, адаптивності; етапності; цілісності, комплексності і оптимальності; підтримки і сприяння з боку органів державного управління та місцевого самоврядування. Наведені спеціальні принципи спрямовані на сприяння вирішенню пріоритетних завдань економічної та соціальної політики, виходячи з функціональної ролі, яку виконують ІКС в структурі національної економіки.

Узагальнюючи викладене, можна систематизувати загальні методологічні положення щодо організаційного проектування ІКС (рис. 1).



Рис. 1. Зміст загальних положень методології організаційного проектування ІКС

Слід зазначити, що ІКС мають особливості розвитку, які доцільно враховувати при організаційному процентуванні. Зазначені особливості пов'язані з тим, що ІКС в процесі розвитку дозволяють залучати значні обсяги ресурсів, що дозволяє ефективно маневрувати ними, а іншого боку ІКС мають складну структуру організаційного потенціалу, що потребує використання спеціальних прийомів для підтримки цілісності системи управління та її самозбереження. Зважаючи на такі обставини доцільна розробка механізмів узгодження інтересів учасників реалізації орпроектів, а також оцінки зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на організаційну стійкість ІКС.

При адаптації загальних положень методології організаційного проектування розвитку ІКС до умов їх функціонування в структурі національної економіки необхідно констатувати таке. Модель організаційних змін ІКС звичайно пов'язана з процесом інтеграції, який спрямовано на отримання додаткових переваг від об'єднання ресурсів, що створює передумови одержання синергетичного ефекту залежно від типу інтеграції. Обґрунтування вибору моделі розвитку ІКС забезпечується в процесі реінжинірингу організаційної (виробничої та господарської) структури в рамках застосування інформаційних технологій [10, с. 38]. При орпроектванні ІКС доцільне використання принципів корпоративного реінжинірингу, який поєднує теорію і практику корпоративного управління з методами організаційного реінжинірингу і організаційні зміни структурних підрозділів для радикальних організаційних перетворень його діяльності [3, 5, 9, 11]. При цьому виходячи з обраних цілей визначається найбільш адекватний підхід до їх досягнення, оцінюється ступінь потреби в проведенні реінжинірингу, наявність ресурсів і можливостей їх використання.

Загальносистемна методологія заснована на використанні загальних підходів до вирішення проблем і включає: аналіз системи "ІКС – зовнішнє середовище"; класифікацію стратегій ІКС; визначення стратегічних відповідностей; оцінку варіантів організаційно-економічного розвитку; принципи управління організаційною культурою і структурою; принципи обґрунтування й ухвалення рішень; принципи відбору, мотивації та перепідготовки персоналу.

Організаційний механізм упровадження корпоративного реінжинірингу в практику роботи ІКС передбачає формування основоположних принципів і рекомендацій щодо їх практичного використання. Рекомендації щодо практичного використання принципів включають: моделі і методики для оптимізації процесів проектування, емпіричні правила ефективного використання; визначення проблем, що виникають при впровадженні корпоративного реінжинірингу в практику ІКС і методи їх подолання; підходи до розробки формальних процедур упровадження.

Оптимізації проектування і реалізації проектів корпоративного реінжинірингу сприяє використання методів управління складними проектами. Процес розробки і впровадження проекту корпоративного реінжинірингу в практику є складним і охоплює найважливіші функції, інтереси учасників організаційних змін. Процес управління змінами потребує розробки процедур упровадження, які дозволяють формалізувати вказаний процес за відповідним алгоритмом [9, с. 146]. Інформаційна автоматизована система реінжинірингу бізнес-процесів дозволяє здійснити: принципову оцінку наявних рішень і аналіз основних альтернатив; розробку структурної схеми об'єкта і моделі його функціонування; вибір ефективних методів вирішення ділових ситуацій; моделювання діяльності структурних підрозділів і ІКС в цілому; застосування імітаційних моделей та забезпечення стандартного підходу до реорганізації господарських і технологічних схем для підвищення їх ефективності.

Таким чином, використання загальних положень методології організаційного проектування та технології корпоративного реінжинірингу сприятимуть підвищенню обґрунтованості рішень, що приймаються в системі стратегічного планування ІКС.

Висновки. Таким чином, стратегічне планування нерозривно пов'язано із обґрунтування проектів організаційних змін та організаційного розвитку, що дозволяє забезпечити ефективне використання організаційного потенціалу інтегрованих корпоративних структур.

Методологічне забезпечення формування організаційних проектів розвитку ІКС передбачає використання загальних та спеціальних принципів орпроектвання, підходів до системного аналізу та синтезу та врахування подвійного характеру процесу розвитку ІКС, спрямованого не тільки на економічне зростання, але й на самозбереження шляхом підтримки цілісності системи управління.

Реалізація проектів організаційного розвитку ІКС здійснюється з використанням корпоративного реінжинірингу, який поєднує принципи корпоративного управління та технологію реінжинірингу бізнес-процесів. Подальших досліджень потребують питання розробки узгодження інтересів та подолання конфліктів в процесі розробки та реалізації проектів організаційного розвитку у складі системи стратегічного планування ІКС.

Література

1. Бараненко С. П. Корпоративный менеджмент / С. П. Бараненко, М. Н. Дудин, Н. В. Лясников. – М. : Центполиграф, 2010. – 319 с.
2. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : монографія / М. О. Кизим, О. М. Тищенко, Ю. Б. Іванов [та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 344 с.
3. Забелин П. В. Основы корпоративного управления концернами / П. В. Забелин. – М. : ПРИОР, 1998. – 176 с.

4. Павловская И. Г. Методологические подходы к развитию стратегического планирования в интегрированных корпоративных структурах [Электронный ресурс] / И. Г. Павловская // Вісн. економіки транспорту і промисловості. – № 37. – Режим доступа: masters.donntu.edu.ua/2012/iem/.../article6.htm
5. Chakraborty S. Enterprise resource planning: an integrated strategic framework / S. Chakraborty, S. K. Sharma // Int. J. of Management and Enterprise Development. – 2007. – Vol. 4, No. 5. – P. 533–551.
6. Новицкий Е. Стратегическое планирование в высокодиверсифицированных корпоративных структурах: о мировой практике и опыте АКФ “Система” / Е. Новицкий // Рос. экон. журнал. – 2009. – № 8. – С. 72–78.
7. Циба Т. Є. Особливості і механізм стратегічного планування / Т. Є. Циба // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 159–172.
8. Щербина В. В. Социальные теории организации : словарь / В. В. Щербина. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 264 с.
9. Камерон Э. Управление изменениями / Э. Камерон, М. Грин. – М. : Добрая книга, 2006. – 380 с.
10. Ойхман Е. Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 345 с.
11. Кравченко В. Ф. Организационный инжиниринг / В. Ф. Кравченко, Е. Ф. Кравченко, П. В. Забелин. – М. : ПРИОР, 1999. – 256 с.

References

1. Baranenko S. P. Korporatyvnyy menedzhment / S. P. Baranenko, M. N. Dudyn, N. V. Lyasnykov. – М. : Tsentpolygraf, 2010. – 319 s.
2. Korporatsiyi ta intehrovani struktury: problemy nauky ta praktyky : monohrafiya / М. О. Kyzym, О. М. Tyshchenko, Yu. B. Ivanov [ta in.]. – Kh. : INZhEK, 2007. – 344 s.
3. Zabelin P. V. Osnovy korporatyvnogo upravleniya kontsernamy / P. V. Zabelin. – М. : PRIOR, 1998. – 176 s.
4. Pavlovskaya Y. H. Metodologicheskie podkhody k razvitiyu strategicheskogo planirovaniya v integrirovannykh korporativnykh strukturakh [Elektronnyy resurs] / Y. H. Pavlovskaya // Visn. ekonomiky transportu i promyslovosti. – # 37. – Rezhym dostupa: masters.donntu.edu.ua/2012/iem/.../article6.htm
5. Chakraborty S. Enterprise resource planning: an integrated strategic framework / S. Chakraborty, S. K. Sharma // Int. J. of Management and Enterprise Development. – 2007. – Vol. 4, No. 5. – R. 533–551.
6. Novitskiy E. Strategicheskoe planirovanie v vysokodiversifitsirovannykh korporativnykh strukturakh: o mirovoy praktike i opyte AKF “Sistema” / E. Novitskiy // Ros. ekon. zhurnal. – 2009. – № 8. – S. 72–78.
7. Tsyba T. Ye. Osoblyvosti i mekhanizm stratehichnogo planuvannya / T. Ye. Tsyba // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2006. – № 2 (56). – S. 159–172.
8. Shcherbina V. V. Sotsyal'nye teorii organizatsiy : slovar' / V. V. Shcherbina. – М. : INFRA-M, 2000. – 264 s.
9. Kameron E. Upravlenie izmeneniyami / E. Kameron, M. Grin. – М. : Dobraya kniga, 2006. – 380 s.
10. Oykman E. G. Reinzhyning biznesa: reinzhyning orhanizatsyy i informatsyonnye tekhnolohii / E. G. Oykman, E. V. Popov. – М. : Finansy i statistika, 1997. – 345 s.
11. Kravchenko V. F. Organizatsyonnyy inzhyniring / V. F. Kravchenko, E. F. Kravchenko, P. V. Zabelin. – М. : PRIOR, 1999. – 256 s.

Надіслана/Wrsten: 18.05.2013 р.

Надійшла/Received: 20.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

М. М. МИКОЛАЙЧУК

Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президенті України, м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

Обґрунтовано необхідність державного регулювання для розвитку підприємств, розглянуто особливості методів впливу на діяльність підприємств різних форм власності, роль економічних важелів у забезпеченні суттєвого внеску підприємств у сталий розвиток регіонів.

Ключові слова: державне регулювання, сталий розвиток, методи впливу, підприємства, регіони.

М. М. MYKOLAICHUK

Odesa Regional Institute of Public Administration
National Academy of Public Administration
The President of Ukraine, Odesa

PECULIARITIES OF PUBLIC ADMINISTRATION FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF DIFFERENT PROPERTY CATEGORIES

Abstract – The aim of the paper is to determine of role of public regulation in the development of enterprises with various forms of ownership, promoting competitiveness of enterprises.

The activities of state enterprises can be regulated by the full range of mechanisms, methods and instruments of public regulation, including means of direct administrative influence. The meaning of the existence of state-owned enterprises in meeting the needs of society, that's why their profitability is not the main purpose of management but only confirms the effectiveness of the use of public funds. In the regulation of private enterprise more reasonable economic methods that provide indirect impact on businesses, creating conditions for effective work, participation in the implementation of strategy for development of the country, the region with the help of financial and economic instruments.

Providing transition of countries and regions to sustainable development is impossible without active public regulation of business, not only public but also private property.

Key words: public administration, sustainable development, methods of authority, enterprises, regions.

Постановка проблеми. Для ринкової економіки характерне прагнення підприємців до повної свободи, ігнорування будь-яких правил та законів, сподівання на стихійні сили ринку. Але це приводить до руйнівних соціальних та екологічних наслідків, розвитку недобросовісної конкуренції, неможливості вітчизняних виробників конкурувати на внутрішньому ринку з постачальниками дешевшої але неякісної продукції закордонного виробництва. Україна в таких умовах попри наявність потужного природно-ресурсного та науково-технічного потенціалу замість швидкого економічного розвитку втратила навіть минулі досягнення і опинилась в категорії “бідних” країн. Це стримує процес інтеграції у європейське співтовариство як рівноправного партнера. Тому актуальною проблемою сьогодення є подолання негативних тенденцій та перехід до сталого розвитку держави. Розв’язання цієї проблеми неможливе без активізації процесів відродження та переходу до сталого розвитку кожного з регіонів України, які за своїми територіальними ознаками, наявними природними ресурсами та чисельністю населення перевершують деякі країни світу.

Суб’єктами генерування як досягнень у сталому розвитку так і проблем, є підприємства. Спрямувати їх зусилля на забезпечення сталого розвитку регіонів, створити сприятливі умови для розвитку вітчизняного виробництва – головне завдання державного управління на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи регіонального управління знайшли відображення у роботах закордонних та вітчизняних вчених: Д. Люка, Б. Ріда, П. Натта, Р. Бекоффа, О. Амоші, В. Атаманчука, В. Бакуменка, В. Геєця, М. Долішнього, І. Лукінова, В. Мамутової, Н. Нижник, М. Паламарчука, І. Розпутенко. Загальні проблеми державного регулювання економіки розглядали в своїх роботах Ю. Бажал, В. Воротін, О. Добровольська, О. Добровольський, І. Запоточний, О. Іваницька, Ю. Ковбасюк, О. Кілієвич, І. Михасюк, О. Романюк, Д. Чернюк, Л. Швайка. Подальшого дослідження потребують питання виявлення найбільш прийнятних методів впливу на діяльність підприємств різних форм власності, підтримки вітчизняних виробників.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення ролі державного регулювання у розвитку підприємств різних форм власності, обґрунтування методів підтримки вітчизняного виробництва, стимулювання підвищення конкурентоспроможності та переходу до сталого розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації посилюється взаємодія між національними економіками, яка потребує запровадження різних видів регулювання. В Європейському Союзі, до якого прагне вступити Україна, запроваджується регулятивна система, здатна поєднувати міждержавні стандарти з відмінностями між країнами членами ЄС. Зокрема, встановлюються мінімальні стандарти та шляхи їх гармонізації з урахуванням національних пріоритетів, фінансування на колективній основі, поступовий перехід від формування політики на національному рівні до застосування спільної системи її розробки на наднаціональному рівні [1, с. 247–249]. Слід враховувати, що усі країни з ринковою економікою використовують різні варіації державного регулювання соціально-економічних процесів.

Об'єктом бурхливих дебатів протягом багатьох десятиліть є співвідношення ринкових та планових механізмів. При цьому фахівці визнають, що "чистого" ринку ніколи не існувало, оскільки завжди є відхилення від моделі чистої конкуренції, що вимагає застосування керуючих заходів. Відомий економіст США Дж. Гелбрейт вважав, що взагалі оцінювати переваги ринку чи планування не коректно, бо в одних умовах краще виконує свої корисні функції ринок, а в інших слід надавати перевагу плануванню. Питання лише в тому, яка ж ступінь регулювання буде оптимальною [2, с. 20].

Прихильником державного регулювання був відомий англійський економіст Джон Мейнард Кейнс, який ще у 30-ті роки ХХ ст. обґрунтував можливість виведення економіки з депресії та запобігання кризових явищ у майбутньому за рахунок втручання держави у функціонування економіки [3, с. 15; 4, с. 20].

Для країн з перехідною економікою вплив глобалізації може бути руйнівним, оскільки з народно-господарських комплексів можуть "витягуватись" окремі ланцюги, а в країні залишатимуться неповноцінні комплекси та неефективні сектори економіки. Тому їм треба дбати про цілісність економіки та національну безпеку, яка полягає у захищеності "життєво важливих інтересів громадян, суспільства та держави, а також національних цінностей і способу життя від широкого спектра зовнішніх і внутрішніх загроз" [5, с. 14].

Для України проблеми економічної безпеки мають особливе значення ще й тому, що за роки незалежності вона не тільки не поліпшила свої позиції у світовому співтоваристві, а навіть втратила те, що мала після розпаду СРСР. Фахівці відзначають, що країна "проідає" свій виробничий потенціал та природні ресурси, не створюючи нічого нового [6, с. 14]. Тому основним завданням України є перехід до прискореного економічного зростання, а цей процес має бути керованим. Без державного регулювання неможливо здійснити позитивні структурні зміни у народному господарстві, особливо у промисловому комплексі. Ще важче забезпечити взаємодію між суб'єктами господарювання, яка буде спрямована на досягнення загальної мети, а не тільки власних інтересів кожного з них.

Аналіз динаміки кількості суб'єктів державного реєстру підприємств та організацій (ЄДРПОУ) та структури господарського комплексу України за формами власності свідчить про зростання загального обсягу зареєстрованих суб'єктів з 2001 по 2012 рр. у 1,58 рази, збільшення кількості приватних підприємств у 1,5 рази, товариств з обмеженою відповідальністю у 2,1 рази, зменшення кількості державних підприємств на 35 % та акціонерних товариств на 24 %. На початку 2012 р. найбільшу питому вагу займали товариства з обмеженою відповідальністю (35,3 %) та приватні підприємства (21,4 %), на долю акціонерних товариств припадає лише 2,0 % підприємств, а частка державних підприємств складає лише 0,5 % [розраховано за 7, с. 84].

Аналогічна ситуація спостерігається і за регіонами. Частка суб'єктів господарювання зазначених категорій у регіонах Українського Причорномор'я наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Частка суб'єктів ЄДРПОУ за окремими організаційно-правовими формами господарювання (%)*

Суб'єкт ЄДРПОУ	Регіон			
	АР Крим	Миколаївська обл.	Одеська обл.	Херсонська обл.
Приватне підприємство	22,7	22,4	24,4	27,9
Державне підприємство	0,4	1,7	1,1	0,6
Комунальне підприємство	1,8	1,0	0,5	2,2
Акціонерне товариство	2,0	1,9	1,5	1,9
Товариство з обмеженою відповідальністю	24,4	29,8	30,2	17,0

*Розраховано за [8, с. 68–95].

В умовах ринкової економіки частка державних підприємств зменшується але державний сектор залишається і відіграє значну роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни. По-перше, його збереження дозволяє контролювати важливі для економіки або оборони країни галузі, щоб запобігти переходу відповідних підприємств під повний контроль транснаціональних корпорацій (ТНК). По-друге, держава має підтримувати низькорентабельні, капіталомісткі підприємства, що виробляють важливу для суспільства продукцію. Крім того, саме створення нових підприємств державного сектора дозволяє здійснювати міжгалузевий перерозподіл ресурсів, освоювати нові території та забезпечувати їх розвиток завдяки створенню там нових робочих місць, об'єктів інфраструктури [9, с. 163].

Для регулювання діяльності державних підприємств може використовуватись весь комплекс механізмів, методів, інструментів державного регулювання, включаючи засоби прямого адміністративного впливу. Сенс існування державних підприємств у задоволенні суспільних потреб. Тому прибутковість не є основною метою управління а лише підтверджує ефективність використання державних коштів. Держава визначає в законодавчому порядку види діяльності державних підприємств, обсяги виробництва, структуру асортименту, ціни та ін.

Приватні підприємства бажають отримати максимальний прибуток, обирають на власний розсуд вид діяльності, визначають обсяги виробництва, асортимент, цінову політику. Ризик прийняття помилкових рішень дуже високий. Не менше і опір будь-якому втручання у їх діяльність. З огляду на особливості приватного сектора економіки можливість використання всього спектра засобів впливу з боку держави

обмежена. Але приватні підприємства відіграють значну роль забезпеченні економічного розвитку країни, підвищенні її конкурентоспроможності. Вони впливають на всі аспекти сталого розвитку країни. Їх внесок у наповнення бюджету, умови та оплата праці прискорюють або гальмують соціальний розвиток, відношення до оточуючого середовища впливає на стан здоров'я населення, збереження природних ресурсів для наступних поколінь. Оскільки приватні підприємства мають значну свободу дій, вони добре навчилися приховувати свої прибутки, мало піклуються про стан довкілля. Тому державне регулювання діяльності приватних підприємств необхідне, однак має бути менш жорстким але дієвим.

Зловживання адміністративними методами сприяє тінізації економіки, може гальмувати її розвиток.

Позитивно впливає на соціально-економічний розвиток економіки впорядкування суспільних відносин правовими методами, які встановлюють юридичні норми поведінки різних суб'єктів права. Якість правового регулювання впливає на інвестиційну привабливість країни.

Дієвість адміністративних і правових методів суттєво залежить від поваги та довіри населення до влади, особливостей національної культури та свідомості громадян. Нажаль, в Україні спостерігається не тільки низький рівень довіри і поваги до влади, але й зневажливе ставлення до "чужого" майна, природних ресурсів, оточуючого середовища. В своїх діях люди переважно керуються власними інтересами а не суспільними. В таких умовах досягненню позитивного результату у переході до сталого розвитку можуть сприяти соціально-психологічні методи, які ще називають пропагандистськими. Їх сутність полягає в тому "щоб формувати і підтримувати в людей певні переконання, духовні цінності, моральні позиції, психологічні настанови щодо діяльності держави" [10, с. 28].

Більш прийнятні у регулюванні діяльності приватних підприємств економічні методи, які забезпечують опосередкований вплив на суб'єкти господарювання, створюють передумови для ефективної діяльності, участі у реалізації стратегії розвитку країни, регіону за допомогою фінансово-економічних важелів. Найбільш розповсюдженими інструментами економічного регулювання є: бюджетна, грошово-кредитна, податкова, цінова політика, індикативне планування, стимулювання чи обмеження та ін.

Різні методи державного управління взаємопов'язані і мають використовуватись системно. Так, адміністративні методи, які базуються на законодавчо врегульованих державно-управлінських відносинах, можуть використовуватись для регулювання деяких видів економічної діяльності для посилення дії економічних засобів і навпаки. Певні ж економічні заходи доповнюють та підкріплюють дію адміністративних методів, а використання економічних методів у багатьох випадках потребує законодавчої підтримки.

Економічний розвиток країни суттєво залежить від міжнародного співробітництва та відкритості економіки. Необхідно ефективно використовувати потенціал міжнародної кооперації. Бажано, щоб підприємства різних держав співпрацювали на рівних умовах, мали однакову зацікавленість у результатах діяльності та несли спільну відповідальність, чому сприятиме створення спільних підприємств.

Слід відзначити, що для країн, які ще тільки формують ринкову економіку і не досягли необхідної "потужності" свого розвитку, надмірна відкритість економіки може стати загрозою. Недарма навіть такі країни як США, Франція, Японія не дозволяють іноземним інвесторам купувати акції певних галузей, які є пріоритетними у стратегії розвитку або належать до природних монополій.

Суттєвою проблемою економічного розвитку є наявність збиткових підприємств, частка яких за останні роки не зменшується. Так, у 2005 році частка збиткових підприємств усіх видів економічної діяльності становила 34,2 %, у 2010 році вона досягала 41 %. Серед промислових підприємств у 2005 році 36,5 % були збитковими, а у 2010 р. – 40,8. Дещо поліпшилась ситуація у 2011 р. У загальній кількості усіх підприємств збитковими залишалось 34,9 %, серед промислових підприємств – 37,9 % [7, с. 65].

Серед чинників, які зумовлюють збитковість промисловість підприємств, є втрата колишніх ринків збуту, низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, вплив на підприємства експортно-орієнтованих видів діяльності зовнішньої кон'юнктури, висока ресурсоемність вітчизняної продукції. Так, у легкій промисловості завдяки недобросовісній конкуренції ринок перенасичений імпортною продукцією, яка у 1,5–2 рази дешевша ніж українська, лише близько 10 % споживання забезпечується продукцією вітчизняного виробництва. Підприємства ж металургійної промисловості змушені продавати свою продукцію заради підвищення її конкурентоспроможності за демпінговими цінами, які нижчі за собівартість продукції [11, с. 129].

Розповсюдженою формою допомоги підприємствам є фінансові преференції у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, але до використання такої форми підтримки вітчизняного виробництва слід підходити обережно з огляду на наслідки її використання. По-перше, прагнення до європейської інтеграції вимагає дотримуватись норм права ЄС щодо надання державної допомоги згідно яким допомога за рахунок державних ресурсів, "яка спотворює конкуренцію або загрожує спотворити конкуренцію, є принципово несумісною зі спільним ринком" [9, с. 219]. По-друге, вона не стимулює пошуку виробниками шляхів поліпшення ситуації, розв'язання власними силами проблеми ресурсоемності виробництва, його збитковості, низької конкурентоспроможності. Бажано надати державній підтримці стратегічного спрямування. Вона має забезпечити умови для перетворення приватних підприємств у рушійну силу сталого розвитку регіонів та всієї країни. Заради зменшення ризику прийняття підприємцями помилкових рішень, орієнтування діяльності підприємств на участь у реалізації стратегічних планів розвитку регіонів доцільно сформувати регіональні інформаційні бази, які сприятимуть:

- прогнозуванню ситуації на зовнішніх ринках;
- визначенню ємності внутрішнього ринку та “вільної” її частки;
- проведенню порівняння своїх досягнень у соціально-економічному розвитку з досягненнями інших виробників;
- аналізу конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- отриманню науково-технічної інформації про новітні технології виробництва відповідної продукції;
- визначенню своєї ролі у забезпеченні реалізації стратегії розвитку регіону;
- ознайомленню з індикативним планом інвестування інноваційного розвитку.

Суттєві зміни у якості продукції, зменшенні витрат на її виробництво можливо здійснити лише на інноваційних засадах. Зараз українські підприємства досягають конкурентних переваг винятково за рахунок факторів виробництва (природні ресурси та дешева робоча сила), а це лише перша стадія набуття конкурентних переваг [11, с. 20]. Друга стадія пов'язана з інвестиціями, третя – з нововведеннями, а четверта – з багатством. На цій стадії важлива готовність суб'єктів господарювання до власного інвестування та залучення інвестицій. Але найбільший вплив на розвиток економіки, технологічний прогрес та соціальне забезпечення населення справляють великі корпорації. Відсутність значної кількості великих корпорацій зумовлює виникнення “європейського парадоксу”, який проявляється у трансформації наукових досліджень європейських країн у технологічні досягнення іноземними фірмами (переважно США) [12, с. 84].

У світовій практиці є досвід переходу від першої стадії зразу до третьої. Ознаки такого переходу є і в колишніх республіках Радянського Союзу. Наприклад, серед підприємств легкої промисловості прикладом ефективних перетворень може бути Тираспільське підприємство ЗАО “Тиротекс”, де в структурі з'явився механічний завод, який виготовляє необхідні для ремонту обладнання деталі, модернізується та навіть виготовляється нове нестандартне обладнання [13].

Україні теж необхідно якнайшвидше перейти до третьої стадії. Тому першочерговим завданням регіонального управління є стимулювання впровадження інновацій, яке має бути цілеспрямованим: інвесторів необхідно зацікавити вкладати кошти у реалізацію пріоритетних проектів; суб'єкти господарювання треба мотивувати впроваджувати інноваційні проекти у виробництво. На думку автора, підвищенню інноваційної активності підприємств сприятимуть: пільгове кредитування інноваційного розвитку; організація співпраці науки, бізнесу, влади та громадськості.

Потребує стимулювання і перехід підприємств до сталого розвитку, зокрема зменшення шкідливого впливу на оточуюче середовище, покращення умов праці, підвищення заробітної плати. Одним із важелів впливу на підприємства може бути пільгове оподаткування при виконанні передбачених програмою регіонального розвитку змін у соціальному та екологічному аспектах діяльності.

Висновки. Забезпечення переходу країни та регіонів до сталого розвитку неможливе без активізації державного регулювання діяльності підприємств не тільки державної але й приватної власності. Але методи впливу на підприємницьку діяльність мають бути переважно економічними та пропагандистськими. Влада має довести, що в змозі допомогти підприємствам підвищувати конкурентоспроможність за рахунок впровадження інноваційних технологій, створення сприятливих умов для розвитку бізнесу шляхом інформаційного забезпечення, налагодження співпраці з науковцями та громадськістю. Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку регіональної системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності та системи стимулювання переходу підприємств до сталого розвитку.

Література

1. Грицяк І. А. Європейське управління: теоретико-методологічні засади : монографія / І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2006. – 398 с.
2. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
3. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – 5-те вид., стереотип. – К. : Знання, 2006. – 213 с.
4. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Д. М. Стеченко. – 3-тє вид., випр. / Д. М. Стеченко. – К. : Знання, 2006. – 262 с.
5. Предборський В. А. Економічна безпека держави : монографія / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
6. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т. Т. Ковальчук. – К. : Знання, КЦЩ, 2004. – 638 с.
7. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ “Август-Трейд”, 2012. – 559 с.
8. Статистичний збірник “Регіони України”. 2010. – Ч. II / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат, 2010. – 805 с.
9. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посібник / В. Г. Бодров, О. М. Сафронова, Н. І. Балдич. – К. : Академвидав, 2010. – 520 с.

10. Державне регулювання економіки : навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко [та ін.]. – 2-ге вид., доопрац. і допов. – К. : КНЕУ, 2005. – 440 с.
11. Лютий І. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки / І. Лютий, В. Тропіна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 19–27.
12. Михайловская О. “Европейский парадокс” инновационного развития: уроки для Украины / О. Михайловская // Экономика Украины. – 2006. – № 9. – С. 80–85.
13. Миколайчук Н. С. Роль інновацій у забезпеченні розвитку підприємств текстильної промисловості / Н. С. Миколайчук, Т. А. Стовба, А. Є. Глинська // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2008. – № 3, т. 1. – С. 163–167.

References

1. Hrytsyak I. A. Yevropeys'ke upravlinnya: teoretyko-metodologichni zasady : monografiya / I. A. Hrytsyak. – К. : К.І.С., 2006. – 398 с.
2. Shvayka L. A. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky : navch. posibnyk / L. A. Shvayka. – К. : Znannya, 2006. – 435 s.
3. Didkivs'ka L. I. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky : navch. posibnyk / L. I. Didkivs'ka, L. S. Holovko. – 5-te vyd., stereotyp. – К. : Znannya, 2006. – 213 s.
4. Stechenko D. M. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky : navch. posibnyk / D. M. Stechenko. – 3-tye vyd., vypr. / D. M. Stechenko. – К. : Znannya, 2006. – 262 s.
5. Predbors'kyi V. A. Ekonomichna bezpeka derzhavy : monografiya / V. A. Predbors'kyi. – К. : Kondor, 2005. – 391 s.
6. Koval'chuk T. T. Ekonomichna bezpeka i polityka: iz dosvidu profesynogo analityka / T. T. Koval'chuk. – К. : Т-во “Znannya”, KShchShch, 2004. – 638 s.
7. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik / za red. O. H. Osaulenka. – К. : TOV “Avgust-Treyd”, 2012. – 559 s.
8. Statystychnyy zbirnyk “Regiony Ukrainy”. 2010. – Ch. II / za red. O. H. Osaulenka. – К. : Derzhkomstat, 2010. – 805 s.
9. Bodrov V. H. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky ta ekonomichna polityka : navch. posibnyk / V. H. Bodrov, O. M. Safronova, N. I. Baldych. – К. : Akademydav, 2010. – 520 s.
10. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky : navch. posibnyk / S. M. Chystov, A. Ye. Nykyforov, T. F. Kutsenko [ta in.]. – 2-he vyd., dooprats. i dopov. – К. : KNEU, 2005. – 440 s.
11. Lyutyy I. Kontseptsiya reformuvannya podatkovoyi systemy Ukrainy ta konkurentospromozhnist' natsional'noyi ekonomiky / I. Lyutyy, V. Tropina // Ekonomika Ukrainy. – 2007. – # 8. – S. 19–27.
12. Mikhaylovskaya O. “Evropeyskiy paradoks” innovatsyonnoho razvitiya: uroki dlya Ukrainy / O. Mikhaylovskaya // Ekonomika Ukrainy. – 2006. – № 9. – S. 80–85.
13. Mykolaychuk N. S. Rol' innovatsiy u zabezpechenni rozvytku pidpryyemstv tekstyl'noyi promyslovosti / N. S. Mykolaychuk, T. A. Stovba, A. Ye. Hlyns'ka // Visn. Khmel'nyts. nats. universytetu. – 2008. – № 3, t. 1. – S. 163–167.

Надіслана/Written: 18.05.2013 р.

Надійшла/Received: 21.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
НА ОСНОВІ КОНТРОЛІНГУ**

Обґрунтовано необхідність використання контролінгу як складової ефективної системи стратегічного управління розвитком підприємств, визначено функції контролінгу на різних етапах стратегічного управління, організаційні аспекти його впровадження.

Ключові слова: контролінг, ефективність, стратегічне управління, бенчмаркінг, управлінський облік.

N. S. MYKOLAICHUK, O. M. VOLSKA
Kherson National Technical University

AN INCREASE OF EFFICIENCY OF STRATEGIC MANAGEMENT IS ON THE BASIS OF CONTROLLING

Abstract – The aim of the article is a ground of necessity of the use of controlling on an enterprise and theoretical positions in relation to organization of controlling as component system of strategic management development of enterprise.

Controlling is complex control system by an enterprise, that includes for itself an administrative account, account and analysis of charges with the aim of control of all items of expenses, all subdivisions and all constituents of mine-out products or rendered services, and also them next planning. In most cases of controlling examine as a system of the informative providing or as component control system of realization of strategic plans. For development of strategic plans it is needed to have information about changes and results of influence of certain signs of environment on activity of enterprise. This information can be got due to realization of operative controlling, the constituent of that is an administrative account. Efficiency of strategic management depends on his informative providing. Complex decision of problems of the informative providing it maybe to attain due to introduction of controlling.

Key words: controlling, efficiency, strategic management, benchmarking, administrative account.

Постановка проблеми. Проблеми економічного розвитку України можливо розв'язати лише на основі принципово нових підходів до управління. В умовах нестабільності перехідного періоду в Україні головним завданням є адаптація підприємств до нових умов господарювання та поступове опанування методів стратегічного планування. Стратегічне планування базується на виявленні надзвичайних ситуацій, шансів та загроз, враховує позиції у конкурентній боротьбі, доцільність диверсифікації та ін. Взагалі стратегію можливо сприймати як узагальнену модель поведінки, орієнтованої на досягнення цілей шляхом розподілу ресурсів та координації дій.

Слід відзначити, що найкращі плани залишаються непотрібним паперовим документом, якщо не прикласти значні зусилля до їх виконання. Крім того, зростаюча нестабільність викликає необхідність гнучкого підходу до управління, тобто мова має йти не тільки про планування, але й про стратегічне управління. Раніше існувала точка зору, що стратегія має розроблятися, виходячи з накопиченого потенціалу та можливостей організацій. Але такий підхід суттєво обмежує можливості розвитку. Іноді накопичений досвід перетворюється у слабкість організацій. Тому необхідно поєднувати планування використання можливостей з плануванням розвитку організації. Хоча це дуже складно, бо поряд з потенціалом виробничих функцій необхідно змінювати потенціал загально фірмового управління (кваліфікацію, світогляд менеджерів, культуру відносин, методи роботи, організаційну структуру та ін.).

Забезпечити розвиток без фінансової підтримки майже неможливо. Тому особливого значення набувають фінансові аспекти стратегічного управління: прогнозування фінансових результатів, запобігання фінансової кризи, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та ін. Фахівці відзначають, що серед проблем, які заважають підприємствам використовувати прогресивні методи фінансового менеджменту, особливе місце займають недостатнє теоретичне та інформаційне забезпечення управління фінансами [1, с. 212–213].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До найбільш ґрунтовних робіт з фінансового менеджменту періоду початку ринкових перетворень належать видання І.О. Бланка [2–4], в яких висвітлені основні аспекти фінансового управління в ринкових умовах: оцінка вартості грошей з урахуванням фактору часу, нові підходи до оцінки ефективності інвестицій, управління капіталом, прибутком, особливості антикризового управління при загрозі банкрутства. Але використання наведених теоретичних положень у практичній діяльності потребує відповідного інформаційного забезпечення, а також врахування впливу кожного аспекту діяльності, кожного підрозділу не тільки на загальні фінансові результати, а й на досягнення стратегічних цілей підприємства. В закордонній практиці необхідною складовою ефективного управління бізнесом вважають контролінг. Європейський досвід відображено у роботах Р. Манна, Є. Майера та ін. Слід відзначити, що погляди фахівців на сутність та функції контролінгу суттєво відрізняються. У вітчизняній практиці його розглядають як новий напрям організації обліково-аналітичної роботи [5], управління господарською та фінансовою діяльністю на основі синтезу знань маркетингу, менеджменту, обліку, аналізу та контролю [6]. Однак поза увагою науковців залишаються питання використання контролінгу для підвищення ефективності стратегічного управління.

Формулювання цілі статті. Метою статті є обґрунтування необхідності використання контролінгу на підприємстві та теоретичних положень щодо організації контролінгу як складової системи стратегічного управління розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль контролінгу в підвищенні ефективності стратегічного управління може бути визначена лише після розкриття сутності цієї категорії. Перш за все, слід відзначити, що витoki контролінгу знаходять багато століть тому, коли ще основною сутністю керування був контроль, який на державному рівні мав соціальну спрямованість. Так, ще у XV ст. у англійському королівстві була введена посада “controllour”, а два століття поспіль у США було створене спеціальне відомство для керування державним господарством та контролем за використанням коштів [7, с. 10]. Поступово контроль стає лише однією з функцій управління, а все більшого визнання набуває концепція контролінгу, який передбачає зміну природи контролю та забезпечення якісно нового рівня управління завдяки зміщенню уваги з фіксування та оцінки минулих результатів на застереження від помилок у майбутньому. Хоча термін контролінг використовують не всі країни. Так, у США та Великобританії переважно використовували термін “управлінський облік”. На думку авторів з урахуванням зміни функцій цього виду економічної роботи, а саме переходу від ревізорського спрямування на інформаційну та управлінську, термін контролінг є більш прийнятним. Сутність цього терміна теж трактують по-різному. Наприклад, німецькі фахівці Рудольф Манн та Ельмар Майер вважають, що контролінг – це система управління прибутками [8, с. 8]. З точки зору російських економістів метою контролінгу є орієнтація на досягнення всіх цілей підприємства [9, с. 7]. Але у більшості випадків контролінг розглядають як систему інформаційного забезпечення або як складову систему управління реалізацією стратегічних планів. На нашу думку роль контролінгу ще більш вагомa, оскільки він може використовуватись і на стадії обґрунтування стратегічних планів. Проте не варто перекладати на нього функції стратегічного управління: встановлення цілей, розробку стратегії. Як відзначає М.С. Пушкар, контролінг має виконувати функцію сервісного обслуговування апарату управління, забезпечення інформацією, яка потрібна для прийняття управлінських рішень [6, с. 7].

Для розробки стратегічних планів, які дозволять підприємству певної сфери діяльності використати можливості, створені зовнішнім середовищем, та зменшити негативний вплив на його розвиток, потрібно мати не тільки інформацію про зміни у зовнішньому середовищі але й результати дослідження впливу певних ознак зовнішнього середовища на діяльність підприємства (бажано у кількісному вимірі).

Стрімкий розвиток можливо забезпечити лише шляхом спрямування зусиль персоналу на досягнення надзвичайних для свого підприємства результатів. Це можливо при певних філософських підходах до формування планів з огляду відношення керівників до минулого, сьогодення та майбутнього. При цьому виділяють чотири орієнтації основних ідей при плануванні: реактивну; інактивну; преактивну; інтерактивну.

Реактивізм – це повернення до минулого. Там представники реактивного підходу до планування шукають ідеали, вони негативно сприймають нові технології. Існуюча організація сприймається як добре налагоджений механізм. Плани підприємства формуються як сукупність планів підрозділів.

Інактивізм – це інертність. Керівники не схильні повертатись до минулого, але й не прагнуть рухатись вперед. Вони вважають, що рівновага в організації забезпечується автоматично. Тому основна мета – не допускати змін.

Преактивізм – це упередження. Цей стиль управління був переважним в США у 1980-ті роки. Керівники цього напрямку впевнені, що майбутнє обов’язково буде кращим. Його треба тільки вірно передбачити та першими скористатись нагодами. Тому планування складається з прогнозування майбутнього та підготовки до нього. З можливих варіантів розвитку подій обирається оптимальний. При цьому широко застосовується економіко-математичне моделювання. На вищому рівні управління формуються цілі, розробляється стратегія. Ця інформація передається на нижчі рівні управління, де встановлюються відповідні цілі та розробляється програма їх досягнення.

Інтерактивізм – це взаємодія. Планування базується на залученні співробітників до управління, використанні їх творчих можливостей. Вважається, що майбутнє можливо контролювати, впливати на нього. Тому метою є проектування бажаного майбутнього.

З точки зору Р. Акоффа [10, с. 265] реактивісти намагаються пливати проти течії, інактивісти бажують утриматись у бурхливому потоці, преактивісти прагнуть осідлати першу хвилю, а інтерактивісти бажують змінити течію ріки.

В умовах нестабільності перехідного періоду в Україні важко розраховувати на можливість ідеальної побудови майбутнього за принципами інтерактивного планування. Більш реальним завданням є адаптація підприємств до нових умов господарювання та поступове опанування методів стратегічного та нормативного планування. Для цього доцільно формувати окрім задач, які підприємство сподівається вирішити у плановому періоді, цілей, до яких воно планує поступово наблизитись, та ідеалів тобто таких цілей, які не вважаються досяжними, вони не дають змоги наблизитись до них навіть за межами планового періоду, бо постійно зростають і віддаляються. Але без наявності ідеалів не буде прогресу, прагнення до постійного удосконалення.

Побудова системи цілей неможлива без наявності певної інформаційної бази для порівняння, визначення орієнтирів у розвитку. Для її формування доцільно використовувати бенчмаркінг, який можливо представити як засіб систематичного визначення, усвідомлення та розвитку найкращих за якістю продуктів,

послуг, дизайну, обладнання, процесів і практик з метою підвищення ефективності діяльності підприємства [11, с. 30]. Процес збору такої інформації кропіткий і передбачає використання поряд з літературними джерелами проведення “закупок у конкурентів”, якими користуються в усьому світі для оцінки якості продукції та послуг конкурентів.

В управлінні процесом реалізації стратегічних планів особливого значення набуває оперативний контролінг, метою якого є сприяння досягненню короткострокових цілей, оптимізація співвідношення “витрати–прибуток”, попередження виникнення кризового стану. Складовою оперативного контролінгу є управлінський облік [12, с. 230].

Ефективність оперативного контролінгу залежить від якості формування релевантної інформації для кожного рівня управління та аспектів діяльності; створення організаційної структури, орієнтованої на застосування контролінгу, та організації його впровадження; формування інформаційних потоків контролінгу.

Необхідно запобігати нагромадження зайвої інформації, має використовуватись лише корисна інформація у вигляді певних стандартів, дотримання яких забезпечить виконання завдань, встановлених для певних підсистем підприємства. Особлива увага звертається на ті стандарти, порушення яких може привести до виникнення кризових ситуацій.

Зміни у організаційній структурі підприємства при впровадженні контролінгу залежать від його розмірів. У великих корпораціях створюють окремі служби контролінгу, які мають відділи у різних підрозділах.

Українські фахівці вважають доцільним використовувати закордонний досвід створення на початковому етапі контролінгової служби зі складом у три–чотири особи, які наділені повноваженнями: контролера-технолога, контролера-аналітика та контролера інформаційних систем. Це дозволить поступово долати психологічні перешкоди, впроваджувати нову систему без значних витрат [5, с. 62–63]. На малих підприємствах взагалі можливо не створювати спеціалізованого підрозділу. Функції головного контролера виконуватиме керівник підприємства, а інші функції доцільно делегувати працівникам економічних служб.

Інформаційні потоки мають забезпечувати своєчасне надання корисної, достовірної інформації відповідальним за відповідні аспекти діяльності підприємства особам. Терміново необхідно забезпечувати надання інформації про відхилення від стандартів, які можуть привести до виникнення кризових ситуацій.

Висновки. Ефективність стратегічного управління залежить від його інформаційного забезпечення. На етапі розробки стратегічних планів необхідна інформація, яка допоможе сформулювати ідеалізований образ підприємства, визначити цілі, досягнення яких наблизитиме з найменшими витратами до бажаного стану. На етапі реалізації стратегії необхідна інформація про хід виконання встановлених завдань, критичні відхилення від цілей, які загрожують виникненням кризових ситуацій. Комплексне розв’язання проблем інформаційного забезпечення можливо досягти завдяки впровадженню контролінгу, яке доцільно здійснювати поетапно, починаючи зі створення невеликої групи. Подальші дослідження доцільно спрямувати на обґрунтування раціональних інформаційних потоків контролінгу.

Література

1. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – 308 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с. – (Серия “Библиотека финансового менеджера”; Вып. 3).
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с. – (Серия “Библиотека финансового менеджера”; Вып. 3).
4. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с. – (Серия “Библиотека финансового менеджера”; Вып. 2).
5. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
6. Пушкарь М. С. Контролинг : монографія / М. С. Пушкарь. – Т., 1997. – 146 с.
7. Яковлев Ю. П. Контролинг на базі інформаційних технологій / Ю. П. Яковлев. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 318 с.
8. Манн Р. Майер Э. Контроллинг для начинающих / Р. Манн Э. Майер ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 208 с.
9. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В., Данилочкин, Н. Г. Данилочкина [и др.] ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
10. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; научн. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
11. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! / Дж. Х. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон / пер. с англ. ; под. ред. Б. Резниченко. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.
12. Добикіна Е. К. Управлінський облік у оперативній діяльності підприємства / Е. К. Добикіна, В. В. Ровенська, В. С. Рижиков : навч. посібник. – К. : ВД “Слово”, 2005. – 272 с.

References

1. Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnoho rozvytku : V 3 t. / Za red. chl.-kor. NAN Ukrayiny A. I. Danylenka. – K. : Feniks, 2008. T. 3: Finansy pidpryyemstv: tendentsiyi, stan i problemy upravlinnya / za red. chl.-kor. NAN Ukrayiny A. I. Danylenka. – K. : Feniks, 2008. – 308 s.
2. Blank I. A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. T. 1 / I. A. Blank. – K. : Nika-Centr, 1999. – 592 s. – (Seriya “Biblioteka finansovogo menedzhera”; Vyp. 3).
3. Blank Y. A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. T. 2 / Y. A. Blank. – K. : Nyka-Tsentr, 1999. – 512 s. – (Seryya “Byblyoteka finansovogo menedzhera”, Vyp. 3).
4. Blank Y. A. Upravlenye prybyl'yu / Y. A. Blank. – K. : Nyka-Tsentr, 1998. – 544 s. – (Seryya “Byblyoteka finansovogo menedzhera”; Vyp. 2).
5. Sukhareva L. A. Kontrolynh – osnova upravlenyya biznesom / L. A. Sukhareva, S. N. Petrenko. – K. : El'ha, Nyka-Tsentr, 2002. – 208 s.
6. Pushkar' M. S. Kontrolinh : monohrafiya / M. S. Pushkar'. – T., 1997. – 146 s.
7. Yakovlev Y. P. Kontrolinh na bazi informatsiynykh tekhnolohiy / Y. P. Yakovlev. – K. : Tsentr navchal'noyi literatury, 2006. – 318 s.
8. Mann R. Mayer E. Kontrolynh dlya nachynayushchykh / R. Mann E. Mayer : per. s nem. – M. : Finansy y statystyka, 1992. – 208 s.
9. Kontrolynh kak ynstrument upravlenyya predpryyatyem / E. A. Anan'kina, S. V. Danylochkin, N. H. Danylochkina y dr. ; pod red. N. H. Danylochkinoy. – M. : Audyt, YuNYTY, 1998. – 279 s.
10. Ansoff Y. Stratehicheskoe upravlenye / Y. Ansoff ; sokr. per. s angl. ; nauchn. red. y avt. Predysl. L. Y. Evenko. – M. : Ekonomyka, 1989. – 519 s.
11. Harrington H. Dzh. Benchmarking v luchshem vide! / Dzh. H. Harrington, Dzh. S. Harrington ; per. s angl. pod. red. B. Reznichenko. – SPb. : Piter, 2004. – 176 s.
12. Dobykina E. K. Upravlins'kyy oblik v operatyvniy diyal'nosti pidpryyemstva / E. K. Dobykina, V. V. Rovens'ka, V. S. Ryzhykov // Navchal'nyy posibnyk dlya studentiv ekonomichnykh spetsial'nostey zaochnoyi formy navchannya i slukhachiv systemy vyrobnycho-ekonomichnoyi pidhotovky kadriv. – K. : Vydavnychy Dim “Slovo”, 2005. – 272 s.

Надіслана/Written: 15.05.2013 р.

Надійшла/Received: 18.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. М. А. Коваленко

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Визначено методичну послідовність прийомів при оптимізації портфеля реальних інвестицій в умовах обмеженості фінансових ресурсів, яка заснована на бюджетуванні капітальних вкладень, і при обґрунтуванні структури джерел інвестиційних ресурсів. Виявлено межі фінансування інвестиційних проєктів, критерії відбору при розподілі проєктів у часі і невизначеності, методи оцінки ефективності управління портфелями.

Ключові слова: портфель реальних інвестиційних проєктів, оптимізація.

L. S. SYTNYK, A. A. FEDOTOV
Donetsk National University

FORMING THE PORTFOLIO OF REAL INVESTMENT PROJECTS

Abstract – The paper defines a methodical sequence of technique in optimizing the portfolio of real investment under limited financial resources, which is based on budgeting of capital investments, and in justifying the structure of the sources of investment resources. The limits for financing of investment projects have been identified, as well as the criteria for selecting when allocating the projects over time, uncertainty, and methods for evaluating the efficiency of portfolio management.

Key words: portfolio of real investment projects, optimization.

Постановка проблеми. За даними вітчизняних і міжнародних статистичних інституцій в Україні спостерігається дванадцятий місяць поспіль падіння обсягів промислового виробництва. У 3,6 рази зріс дефіцит держбюджету України з початку поточного року, зменшуються запаси золотовалютного резерву, від'ємне сальдо торговельного балансу країни. У той же час технологічна відсталість промисловості, використання застарілих технологій і обладнання, низький рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання, низька можливість виробництва високотехнологічних товарів обумовлюють необхідність реалізації модернізаційних проєктів, що потребує значних обсягів інвестиційних ресурсів. Проте Україні не вдалося сформувати дієвий механізм залучення інвестицій. У практиці економічної політики України майже відсутнє використання дієвих регуляторів для прискорення інвестиційної активності підприємств, яка є недостатньою для здійснення модернізації виробництва. Зацікавленість банків у фінансуванні інвестиційних процесів невпинно знижується [1].

Теоретичним обґрунтуванням вирішення оптимізаційних задач у формуванні портфеля реальних інвестицій займалися Г. Марковіц, В. Шарп, С. Четиркин, Г. Александер, Дж. Бейлі, М. Ерхардт, Е. Нікбахт, М. Лімітовський, Ван Хорн, І. Бланк, Н. Гуляєва, Г. Бірман, В. Шелудько, Ф. Модільяні, М. Міллер, В. Польшаков, А. Первозванський, Т. Первозванська. Численні публікації цих авторів є свідомством важливості проблеми оптимального портфеля для економічної науки у цілому.

Мета статті – встановити методичну послідовність прийомів при вирішенні оптимізаційних задач формування портфеля реальних інвестицій, засновану на взаємозалежності і взаємообумовленості процесів бюджетування капітальних вкладень, і обґрунтуванні структури джерел інвестиційних ресурсів.

Основний матеріал дослідження. Особливості формування і реалізації портфеля реальних інвестиційних проєктів порівняно з іншими видами портфелів (висока капіталоемність, менша ліквідність, більша ризикованість, складність управління) обумовлює ретельність відбору проєктів до портфеля.

Основні принципи формування портфеля: забезпечення реалізації інвестиційної стратегії та відповідності портфеля інвестиційним ресурсам; оптимізації співвідношень доходності та ризику, доходності і ліквідності; забезпечення керованості портфелем.

Формування портфеля інвестиційних проєктів здійснюється у межах розробленої інвестиційної стратегії компанії за такими стандартними етапами (див. рис. 1).

Основним критерієм ефективності при оптимізації портфеля, що має забезпечити необхідний рівень доходності, максимізувати приріст капіталу від різних проєктів, найчастіше на практиці обирають внутрішню норму прибутку *IRR* або індекс рентабельності *PI* (див. рис. 2).

Якщо підприємство має справу не з окремим проєктом, а з портфелем можливих інвестицій, то відбір найкращих проєктів здійснюється в межах складання бюджету капіталовкладень. При розробці бюджету враховують такі передумови: а) проєкти можуть бути як незалежними, так і альтернативними; б) включення чергового проєкту до бюджету капіталовкладень припускає знаходження джерела його фінансування; в) вартість капіталу для оцінки проєктів може змінюватись в залежності від ступеня ризику того чи іншого проєкту; г) із зростанням обсягу капіталовкладень вартість капіталу збільшується; д) існує ряд обмежень по ресурсним і часовим параметрам.

Теоретичне обґрунтування вирішення оптимізаційних задач у формуванні портфеля реальних інвестицій потребує відповідну методичну послідовність прийомів, яка заснована на взаємозалежності і взаємообумовленості процесів бюджетування капітальних вкладень і побудови структури джерел інвестиційних ресурсів.



Рис. 1. Етапи формування портфеля реальних інвестиційних проектів

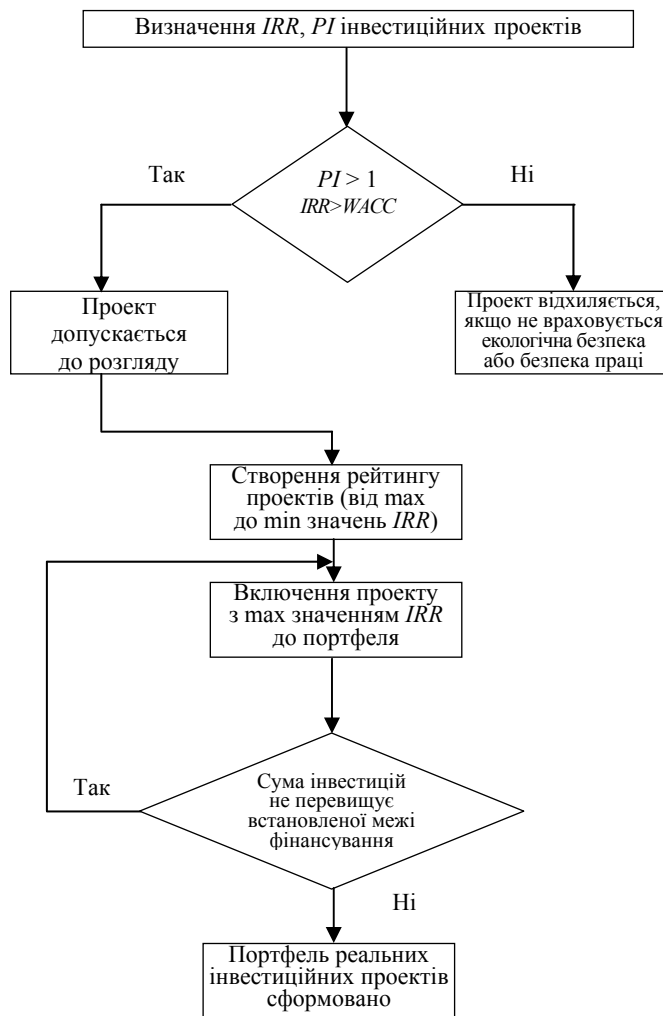


Рис. 2. Алгоритм відбору проектів для формування інвестиційного портфеля

На першому етапі формування портфеля укладаються графіки інвестиційних потреб (можливостей) підприємства, де на вісь ординат наносяться значення ставок внутрішньої норми прибутку (*IRR*) потенційних економічно незалежних інвестиційних проектів, а на вісь абсцис – обсяги капітальних вкладень послідовно по кожному включеному до розгляду проекту.

За наявності альтернативних інвестиційних проектів створюються відповідні комбінації незалежних проектів, які розподіляються за окремими графіками.

Наступним етапом є побудова графіка граничної вартості капіталу.

Приріст вартості капіталу понад попередній рівень вартості капіталу називається граничною вартістю капіталу (*Marginal Cost of Capital Schedule – MCC*). Залучення послідовно зростаючих обсягів капіталів можливе лише за рахунок вищих витрат на утримання певного джерела зовнішнього фінансування.

Зростання обсягів інвестиційного капіталу обумовлює залучення додаткових джерел фінансування за умов повного використання наявних фінансових можливостей в оптимальній для підприємства структурі задіяного капіталу. Це викликає відповідну зміну в структурі інвестиційного капіталу та у значенні його середньозваженої вартості (*WACC*).

Для встановлення верхньої межі фінансування відбирають спочатку проекти, що мають найвищу прибутковість (*IRR*). Потім методично переходять до проектів з нижчими *IRR*, поки додаткові нові проекти вже не зможуть забезпечувати доходність на рівні *MCC*. Ця ідея ґрунтується на концепції, що гранична продуктивність (прибутковість) проектів зменшується, коли вкладається більше коштів. У точці, де перетинаються спадна прибутковість та зростаюча вартість капіталу, інвестиції закінчуються. Цей процес називається зменшенням граничної ефективності капіталу (*ГЕК*):

$$\Delta \hat{E} = \frac{\Delta D_e}{\Delta \hat{N} \hat{C} \hat{A} \hat{E}},$$

де ΔD_e – приріст рівня рентабельності капіталу; $\Delta \hat{N} \hat{C} \hat{A} \hat{E}$ – приріст середньозваженої вартості капіталу.

Таким чином, чим більше проектів фінансується, тим меншає їхня *IRR*, а *ЗГБК* зростає. Інвестування припиняється, коли $IRR = MCC$.

Описані процеси відображаються через східчастий злам графіка граничної вартості капіталу (рис. 3) за даними табл. 1 і 2 [3].

Наприклад, є декілька інвестиційних проектів з послідовно зростаючими обсягами фінансування і вихідні дані про верхню межу фінансування за рахунок кожного джерела перш ніж зростає вартість капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Межі нового фінансування і величини вартості капіталу

Межі нового фінансування (грош. од.)	WACC, %
0–1000000	9,00
1000001–3000000	9,50
3000001–6000000	10,50
6000001–8000000	11,00
8000001 і більше	11,50

Середня вартість капіталу для будь-якої межі у таблиці 1 зростає, якщо окреме джерело фінансування перевищує верхню межу. Наприклад, підвищення *ЗГБК* з 9 % до 9,5 % може бути зумовлене зростанням вартості капіталу від випуску привілейованих акцій, а підвищення з 9,5 % до 10,5 % може спричинитись через перевищення межі випуску як облігацій, так і звичайних акцій. Підвищення *ЗГБК* вказує на зростання граничної вартості капіталу при додатковому фінансуванні за рахунок окремих його складових частин. Тепер порівнюємо прибутковість проектів.

Менеджер фірми аналізує переваги кількох проектів і вираховує їхні *IRR* або відносну прибутковість. Інвестиції для реалізації цих проектів потім порівнюються з *IRR* кожного проекту і розставляються у порядку їхньої доходності, як показано в таблиці 2.

Таблиця 2

Ранжування проектів за прибутковістю

Проект	<i>IRR</i> , %	Інвестиції в проект, грош. од.	Сукупні інвестиції, грош. од.
А	18,0	500000	500000
Б	17,0	500000	1000000
В	15,0	1500000	2500000
Г	12,0	1500000	4000000
Д	11,0	1000000	5000000
Е	10,0	3000000	8000000
Є	8,0	3000000	11000000

Таке розташування проектів допомагає визначити найкращі з них. Воно також вказує суму нового фінансування, потрібну для впровадження найприбутковіших проектів. Що більше проектів додається, тим більше падає їхнє значення *IRR*. А також, чим більше інвестується у кожен проект, тим більше коштів треба залучати. Це поступово призводить до зростання фінансування понад межу, визначену інвестиційним банкіром і ринком. Тому *ЗГБК* зростатиме з додатковими інвестиціями і додатковим фінансуванням. У певній точці зростаюча гранична вартість капіталу та *IRR*, що падає, зустрінуться ($IRR = ЗГБК$). Поза цією точкою додаткове фінансування стає неприбутковим і припиняється.

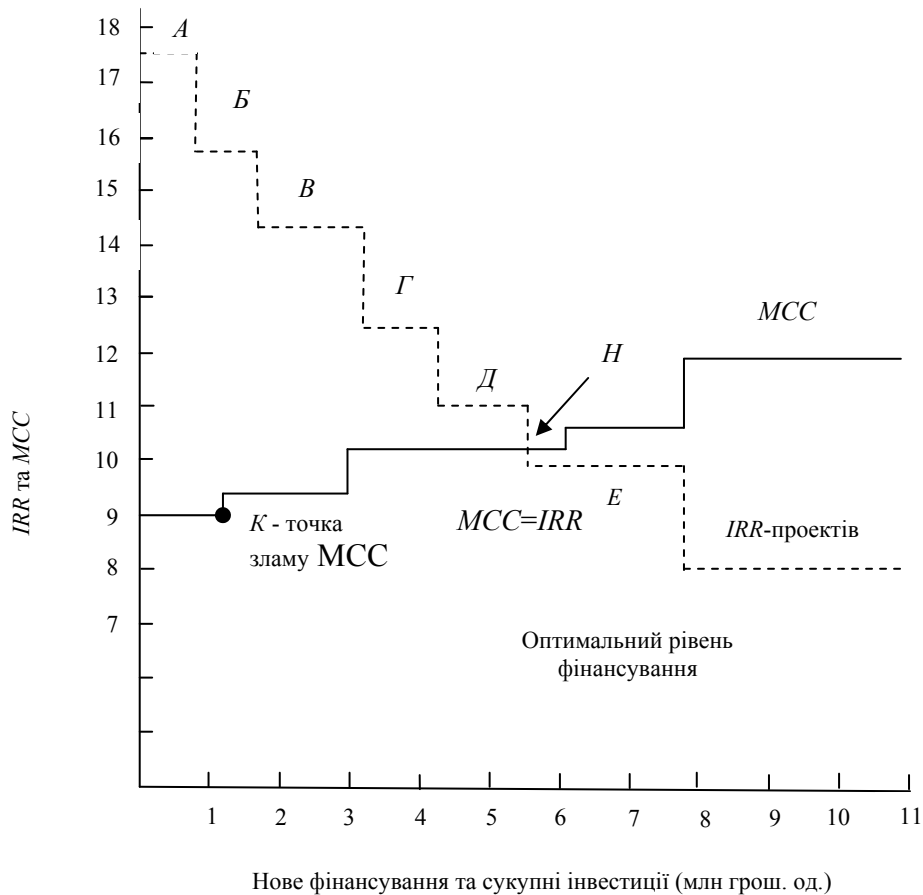


Рис. 3. Визначення інвестиційних меж за допомогою *IRR* та *MCC*

Рис. 3 наочно демонструє лінії *ЗГБК* і *IRR*, побудовані за даними таблиць 1 та 2. Аналіз рис. 3 показує, що всі проекти з *IRR* 10,5 % і вище, включаючи *A*, *B*, *B*, *Г* і *Д* будуть профінансовані. Загальні інвестиції та сума нового фінансування становитимуть 8 млн грош. од.

Принцип *MCC* забезпечує можливість точнішого відбору найприбутковіших проектів. Він безумовно визнає зміни у ставленні інвесторів до зростаючих потреб фінансування, отже, враховує межі, визначені ринком за різних рівнів нового фінансування. Він підтверджує, що гроші – це дефіцитний товар, і надмірне фінансування призводить до послідовно зростаючої вартості капіталу.

У загальному вигляді точка зламу *K* на графіку може бути розрахована таким чином:

$$\hat{E} = \frac{\hat{E}_{\varphi}}{d_i} + CF_A + CF_I,$$

- де K_{zi} – загальний обсяг *i*-го джерела капіталу заданого типу з більш низькою вартістю;
- d_i – питома вага *i*-го джерела капіталу заданого типу у сумарному обсязі інвестованого капіталу;
- CF_A – амортизаційний грошовий потік;
- CF_{II} – грошовий потік, обумовлений відкладеними податковими платежами.

У кожному інтервалі (до точки зламу *K*) $WACC = \text{const}$. Якщо є *n* точок зламу, то має місце *n* + 1 різних значень *WACC* інвестиційного капіталу, що залучається для фінансування сформованої програми.

Оптимізація програми реальних інвестицій відбувається шляхом спільного планування інвестиційної і фінансової діяльності, що можна графічно інтерпретувати суміщенням графіків інвестиційних потреб підприємства та граничної вартості інвестиційного капіталу, як це зображено на рис. 3.

У формуванні програми оптимальними будуть тільки ті інвестиційні рішення (за умов середнього ступеня ризику за всіма складовими проєктів), які прийнято відповідно до величини граничної вартості капіталу в точці перетину обох графіків – точці рівноваги (H) інвестиційних потреб та фінансових можливостей. Тобто до програми включаються всі інвестиційні проєкти з $IRR > WACC_H$.

Проблема створення безальтернативної програми, коли до початкового відбору залучені взаємовиключні інвестиційні проєкти, вирішується шляхом розрахунку чистої теперішньої вартості цих проєктів (NPV), в якому для дисконтування використовується значення $WACC_H$.

Під час формування остаточного рішення до безальтернативної програми включаються інвестиційні проєкти з найбільшим значенням NPV .

Якщо проєкти реалізуються неодноразово і розподіляються у часі, то визначають індекс можливих втрат чистої приведенної вартості проєкту:

$$I = \frac{NPV_{i\bar{e}} - PVNPV_{i\bar{e}}}{Inv}$$

де $NPV_{i\bar{e}}$ – чиста приведена вартість проєкту без відкладання його реалізації на один рік або інше у часі; $PVNPV_{i\bar{e}}$ – чиста приведена вартість проєкту за умови відстрочки його реалізації у часі; Inv – інвестиції за проєктом.

Інвестиційні проєкти, що мають найменші втрати NPV , можуть бути відкладені в часі.

У випадку оптимізації портфеля в умовах невизначеності проводять ранжування проєктів з використанням методів відбору за Парето, Бордом і БОФа, за питомою вагою показників і методу лінійного програмування [4, с. 106–109; 5, с. 84–86]. За методом лінійного програмування рекомендується спочатку визначити інвестиційну ціль у вигляді цільової функції, що має лінійну залежність від обмежувальних рівнянь. Більшість фахівців з питань інвестиційного менеджменту рекомендують використовувати наступну модель лінійного програмування [6]:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n K_i \cdot w_i &= \min(\max); & \sum_{i=1}^n Inv_i^0 \cdot w_i &\leq Inv_r^0; \\ \sum_{i=1}^n Inv_i^1 \cdot w_i &\leq Inv_r^1; & \sum_{i=1}^n Inv_i^m \cdot w_i &\leq Inv_r^m; \\ & & 0 \leq w_i &\leq 1, \end{aligned}$$

де K_i – цільовий критерій; w_i – частка необхідного обсягу інвестицій за i -м проєктом; Inv_i^j – інвестиційні витрати i -го проєкту в j -му періоді; Inv_r^j – існуючі засоби фінансування інвестицій в j -му періоді.

Метод лінійного програмування застосовується при одиничності інвестиційної цілі. Коли йдеться про досягнення декількох цілей, використовують метод комплексних оцінок дистанцій. Для цього необхідно визначити цільові критерії (індекс прибутковості, чиста сучасна вартість проєкту, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації і т.д.). Далі порівнюються розрахункові значення з рекомендованими. Розбіжності (дистанції) між розрахунковими, та рекомендованими значеннями критеріїв (еталонними); визначаються:

$$D_{ij} = \left(1 - \frac{K_{ij}}{K_{ij}^0} \right)^2,$$

де K_{ij} – прогнозне значення критерію; K_{ij}^0 – рекомендоване значення критерію умовного проєкту.

Дистанція до рекомендованого значення критерію для окремого проєкту (комплексна оцінка j -го проєкту):

$$O_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n D_{ij} \cdot a_i},$$

де a_i – коефіцієнт порівняльної значимості показника.

Попередні розрахунки надають змогу ранжувати проєкти і виявити найменш віддалені від рекомендованого, які і є найпривабливішими при формуванні портфеля. Результати розрахунків відображають за допомогою таблиці 3.

При формуванні інвестиційного портфеля і управлінні ним необхідно брати до уваги життєві цикли проєктів. Формування інвестиційного портфеля в розрізі життєвих циклів окремих проєктів може мати два підходи: запуск інвестиційних проєктів відбувається поступово з розподілом в часі, або вкладання загального обсягу наявних інвестиційних ресурсів відбувається одночасно.

Після підбору проєктів і оцінки ефективності сформованих портфелів необхідно оцінити управління ними. В сучасній практиці інвестиційного менеджера існує цілий набір різних методів оцінки ефективності

управління портфелями. Всі вони базуються на оцінці ризику і дохідності. Найбільш широкоживаними є методи Дженсона, Трейнора, Шарпа.

Таблиця 3

Розподіл інвестиційних ресурсів портфеля

Проект	Пріоритетний критерій			Окрема дистанція			Комплексна оцінка	Ранг проекту	Необхідний обсяг інвестицій	Припустима частка обсягу інвестицій	Припустиме фінансування проектів
	K_{ij}	...	K_{mj}	D_{ij}	...	D_{mj}					
Проект-еталон											
Проект											
...											
Проект											
Коефіцієнт порівняльної значимості (a_i)			Загальний обсяг інвестиційних ресурсів компанії								

1. **Метод Дженсона** базується на цінній моделі капітальних активів. Позитивне значення коефіцієнта свідчить про те, що інвестиційний портфель є більш ефективним, ніж в середньому на ринку, від'ємне значення – про неефективне управління інвестиційним портфелем:

$$D_j K = r_p - r_{rf} - \beta_p (r_m - r_{rf}) - y,$$

де y – можлива випадкова помилка в оцінюванні факторів моделі CAPM для часових рядів.

2. **Метод Трейнора**. В основу визначення коефіцієнта покладений показник ринкового ризику (бета-коефіцієнт). Метод Трейнора визначає так звану “премію за ризик” в розподілі на одну одиницю ризику. Відповідно, при ефективному управлінні даний коефіцієнт збільшується, що характеризує здатність компанії формувати портфелі з більш дохідних активів за умови однакового ризику.

$$TrK = \frac{r_p - r_{rf}}{\beta_p},$$

3. **Метод Шарпа**. Цей коефіцієнт характеризує розподіл дохідності на одиницю загального ризику. Перевагою цього методу є можливість оцінки ефективності диверсифікації ризику.

$$ShK = \frac{r_p - r_{rf}}{\sigma_p},$$

Висновки. Таким чином, оптимізація програми процесу формування бюджету капіталовкладень є процесом відбору інвестиційних проектів, які задовольняють критеріям NPV і IRR в умовах обмежених можливостей фінансування.

Якщо проекти реалізуються неодноразово і розподіляються у часі, то формування портфеля здійснюють за критерієм найменших втрат NPV .

У випадку оптимізації портфеля в умовах невизначеності використовують методи відбору за Парето, Бордом, БОФа і метод лінійного програмування.

Література

1. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Нац. ін-т стратегіч. досліджень. – К., 2011. – 66 с.
2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підручник / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К. : КДТЕУ, 2003. – 397 с.
3. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі ; пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка. – К. : Основи, 1993. – 383 с.
4. Маколов В. И. Инвестиционный менеджмент. Практикум : учеб. пособие / В. И. Маколов, Н. Д. Краковская, Ю. Ю. Слушкина. – М. : КНОРУС, 2012. – С. 106–109.

5. Польшаков В.І. Інвестиційний менеджмент : навч. посібник / В. І. Польшаков, Н. В. Ткаленко ; М-во освіти і науки України, Черніг. держ. ін-т економіки і упр. – К. : Кондор, 2009. – 172 с.

6. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посібник / Д. М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003.

References

1. Pisliakrizovyi rozvitok ekonomiki Ukrainy: zasady strategii modernizatsii / Natsionalnyi institute strategichnykh doslidzhen. – K., 2011. – 66 s.

2. Blank I. O. Investytsyinyi menedzhment: pidruchnyk / I. O. Blank, N. M. Gulyaeva. – K. : KSTEU, 2003. – 397 s.

3. Nikbakht E. Finansy / E. Nikbakht, A. Groppei ; perevod z angl. V. F. Ovsienka, V. Ya. Musienka. – K. : Osnovy, 1993. – 383 s.

4. Investitsionnyi menedzhment. Praktikum : ucheb. posobie / V. I. Makolov, N. D. Guskova, I. N. Krakovskaya, Yu. Yu. Slushkyna. – M. : KNORUS, 2012.

5. Polshakov V. I. Investitsionnyi menedzhment: navch. posibnik / V. I. Polshakov, N. V. Tkalenko. – K. : Kondor, 2009. – 172 s.

6. Chervanyov D. M. Menedzhment investytsyinoi diyalnosti pidpryemstv : navch. posibnyk / D. M. Chervanyov. – K. : Znannya-Pres, 2003.

Надіслана/Written: 19.06.2013 р.

Надійшла/Received: 21.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**СПЕЦИФІКА ПРОВЕДЕННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ
СУЧАСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИНКІВ**

Визначено роль проведення фундаментального аналізу в інвестиційній діяльності на середньо- та довгострокову перспективу; розглянуто специфіку проведення фундаментального аналізу сучасних інвестиційних ринків на основі формування сценарного підходу векторної спрямованості макроекономічних показників розвитку країни та факторів, що впливають на динаміку курсових коливань фінансових інструментів інвестування. Це дозволило виявити ефективний метод аналізу ринку та візуального представлення більш чіткого напрямку майбутньої тенденції на інвестиційних ринках.

Ключові слова: фундаментальний аналіз, інвестиційна діяльність, інвестиційний ринок, міжнародний валютний ринок, вектор спрямованості, макроекономічний фактор.

I. V. SYTNIK, A. I. STYOPCHIKIN
Donetsk State University of Management**SPECIFICITY OF THE FUNDAMENTAL ANALYSIS OF MODERN INVESTMENT MARKETS**

Abstract – Is the identification of the vector direction of the fundamental macroeconomic indicators of national economic development in the exchange rate fluctuations of financial instruments investing and building on this basis, the investment strategy (for example, the international foreign exchange market with the major convertible currencies in the world: the U.S. dollar and the Euro).

In this article has been considered the role of fundamental analysis in the investing activities in the medium and long term, the specificity of the fundamental analysis of modern investment markets based on the formation scenario approach vector direction of macroeconomic development and the factors that affect the dynamics of exchange rate financial instruments investing. It is possible to find an effective method of market analysis and visual presentation of a clear direction for future trends in the investment markets. The results of this study suggest the need to consider of the vector direction of fundamental factors and their impact on the exchange rate fluctuations of financial instruments for investment and further development of the subject.

Key words: the fundamental analysis, an investment, an investment market, the international currency market, the vector orientation, the macroeconomic factors.

Постановка проблеми. Однак, в сучасних умовах одночасно врахувати вплив всіх можливих факторів на розвиток національної економіки або курсову динаміку фінансового інструменту інвестування практично неможливо. Тому інвестори намагаючись використати весь потенціал обраного кредитного важелю та уникнути значних коливань в протилежний бік будують свої стратегії використовуючи короткострокові коливання. Це дозволяє їм досягти результативності довгострокового інвестора за рахунок здійснення більшого обсягу операцій та отримати більшу кількість пунктів проходу курсу фінансового інструменту. Не всі вітчизняні інвестори використовують інструменти фінансових інвестиційних ринків на коротких періодах (до одного місяця) або з застосуванням одноденних стратегій (*scalping, intraday*). Деякі використовують стратегії строком на один рік та більше. Запропонована в цьому дослідженні торгово-інвестиційна стратегія на базі використання результатів фундаментального аналізу інвестиційних ринків (на прикладі міжнародного валютного ринку) з виокремленням сьогоденної специфіки спрямована саме на таких інвесторів, однак її принципи можуть бути використані на інших періодах та інших інвестиційних ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження впливу фундаментальних факторів розвитку національної економіки на курсові коливання фінансових інструментів інвестування присвячені праці зарубіжних та вітчизняних науковців серед яких Буторина О.В. [1], Миклашевська Н.А. [2], С. Фредерік [3] та ін.

Загальним підсумком проведених досліджень у зазначеній сфері є виявлення значного кореляційного взаємозв'язку між політичними, економічними та іншими факторами розвитку національної економіки та динамікою курсових коливань емітованих грошових знаків. Проте недостатнім є розгляд проблеми практичного використання фінансових інструментів інвестування, зокрема грошових знаків емітованих лідируючими країнами світу та інтеграційними об'єднаннями для побудови інвестиційної стратегії на міжнародному валютному ринку та отримання прибутку. Таким чином, в сучасних економічних умовах, актуальним є проведення досліджень щодо формування можливих інвестиційних стратегій на міжнародному валютному ринку з дотриманням принципів фундаментального аналізу.

Формулювання цілі статті. Метою статті є виявлення векторної спрямованості фундаментальних макроекономічних показників розвитку національних економік на курсові коливання фінансових інструментів інвестування та побудова на цій основі інвестиційної стратегії (на прикладі міжнародного валютного ринку з використанням головних конвертованих валют світу: долара США та євро).

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація процесу фінансово-економічної глобалізації призвела до розвитку фінансових інструментів інвестування та сприяла підвищенню рівня спекулятивних операцій на фондовому й грошовому ринках. Це обумовило збільшення розриву між реальним та фінансовим секторами економіки, а також формуванню економіки віртуальних фінансів. За таких умов

вітчизняні інвестори, інші юридичні та фізичні особи отримали відносно вільний доступ до міжнародних торговельних платформ з можливістю використання кредитного важеля від 1:1 до 1:1000. Чим більшим є обраний рівень кредитного важеля, тим більший рівень фінансового ризику приймає на себе інвестор. Однак, залучені до торгів на міжнародному валютному ринку інвестори не мають достатнього рівня власних грошових ресурсів для торгівлі на періодах більш ніж один місяць. Це пов'язано з волатильністю (*volatility*) сучасних інвестиційних ринків та з бажанням отримати більший прибуток за менший період.

Трейдери поступово переходять до стратегій торгівлі, що розраховані на ведення торгів всередині дня (*intraday*), а відкриті позиції не тримаються більш ніж тиждень. Що в свою чергу посилює спекулятивний вплив на формування короткострокових тенденцій. Однак, з урахуванням того, що більше 50 % учасників таких ринків це інвестиційні компанії, міжнародні фінансово-кредитні установи та корпоративні структури, то тенденції руху курсової вартості фінансових інструментів інвестування в довгостроковій перспективі формують саме вони. Головний інструмент, який вони використовують для побудови своїх інвестиційно-спекулятивних стратегій це фундаментальний аналіз інвестиційних ринків та країн емітентів вільно конвертованих валют. Оскільки ці компанії не розголошують свої тактики на інвестиційних ринках, то їх використання іншими суб'єктами таких ринків є неможливим. Це пояснює той факт, що ринок реагує на фундаментальні новини досить жорстко та динамічно, проте реакція ринку лише розкачує його й не говорить про майбутній довгостроковий тренд. Оскільки більшість інвесторів обирають використання всього потенціалу кредитного важеля, то довгі хвилі можуть призвести до отримання значних збитків або втрати депозиту.

Специфіка проведення фундаментального аналізу сучасних інвестиційних ринків обумовлюється процесом фінансово-економічної глобалізації, значним рівнем дестабілізації світової фінансової системи, посиленням негативного впливу зовнішнього середовища на розвиток національної економіки, а також складністю визначення спрямованості векторів цього впливу при дослідженні економік двох або більше країн для прийняття інвестиційних рішень. Тому, першу частину даного дослідження було присвячено двом етапам проведення фундаментального аналізу сучасних інвестиційних ринків, а саме: складовим зони А та зони Б розробленої схеми проведення фундаментального аналізу сучасних інвестиційних ринків. На яких формується проблема та обирається комплекс методів для її вирішення, визначається інвестиційний ринок, обирається інструмент або їх група при формуванні інвестиційного портфелю, відбувається аналіз сутності та властивостей обраного об'єкту дослідження (інвестиційного інструменту), а також визначається сукупність показників, які впливають на динаміку прибутковості об'єкту дослідження або його курсової вартості.

За запропонованою схемою проведення фундаментального аналізу сучасних інвестиційних ринків наступною складовою є зона В, де на етапі: В1 – виокремлюються найістотніші фундаментальні фактори для прийняття інвестиційних рішень; В2 – відбувається виявлення векторної спрямованості впливу фундаментальних факторів на динаміку курсової вартості інвестиційного інструменту; В3 приймається інвестиційне рішення. Згідно з наведеною в першій частині класифікації фундаментальних факторів за ступенем їх впливу на курсові коливання інструментів валютного ринку (валютних пар) до найістотніших було віднесено реальні темпи зростання/скорочення ВВП, як базовий індикатор розвитку національної економіки.

Необхідність виявлення векторної спрямованості фундаментальних факторів обумовлено сучасною специфікою інвестиційних ринків та аналізом їх кон'юнктури. Це дозволяє розробити сценарний підхід до векторної спрямованості та побудови на цій основі довгострокової спекулятивно-інвестиційної стратегії на інвестиційних ринках за умови використання фінансових інструментів інвестування (табл. 1).

Таблиця 1

Сценарний підхід до векторної спрямованості фундаментальних факторів

Показник ефективності емітента першого фінансового інструменту інвестування	Значення показника відповідно до вимог системи оцінки	Зона	Сценарний підхід до векторної спрямованості курсу або вартості фінансового інструменту інвестування		
			↑ (AC)	↑ (AB)	↓ (AA)
D_1	$Td_1 > 0$	A	↑ (AC)	↑ (AB)	↓ (AA)
	$Td_1 < 0$	B	↓ (BC)	↓ (BB)	↓ (BA)
	$Td_1 = 0$	C	↓ (CC)	↑ (CB)	↓ (CA)
			C	B	A
			$Td_2 = 0$	$Td_2 < 0$	$Td_2 > 0$
			D_2		
			Показники ефективності емітента другого фінансового інструменту інвестування		

Відповідно до міжнародного валютного ринку при використанні у якості фінансового інструменту інвестування валютну пару EUR/USD складові запропонованого сценарного підходу можна інтерпретувати наступним чином: D_1 , D_2 – показники ефективності функціонування країн Єврозони та США, відповідно; $Td_{1,2} > 0$ – спостерігається висхідна тенденція, темпи приросту/скорочення вище 0; $Td_{1,2} < 0$ – спостерігається низхідна тенденція, темпи приросту/скорочення нижче 0; $Td_{1,2} = 0$ – спостерігається нульовий темп приросту/скорочення показника.

Зона А, В, С – відповідають наявним темпам приросту/скорочення та дозволяють кодифікувати сценарії реагування курсових коливань вартості інструменту інвестування на зміни фундаментальних факторів:

\uparrow – наявні умови провокують до однозначного підвищення курсової вартості інструменту інвестування, однак необхідним є виявлення кутового значення векторної спрямованості для визначення сили майбутнього тренду; \downarrow – наявні умови провокують до однозначного зниження курсової вартості інструменту інвестування, однак необхідним є виявлення кутового значення векторної спрямованості для визначення сили майбутнього тренду; \updownarrow – наявні умови визивають суперечність, для однозначного прийняття інвестиційного рішення необхідним є визначення кутового значення векторної спрямованості, сили та напрямку тенденції.

Практичне застосування запропонованого сценарного підходу дозволяє виключити сценарій “СС”, як малоімовірний, а також сценарії “АС”, “ВС”, “СВ” й “СА”. Останнє обумовлено тим, що за умови коли темпи зростання/скорочення досліджуваного показника розвитку однієї національної економіки на нульовому рівні, вектор буде спрямовано за однією з координатних осей іншої національної економіки. В даних випадках напрям руху курсової вартості фінансового інструменту інвестування відповідає напрямку вектору на системі координат, а сила руху визначається довжиною вектора (рис. 1).

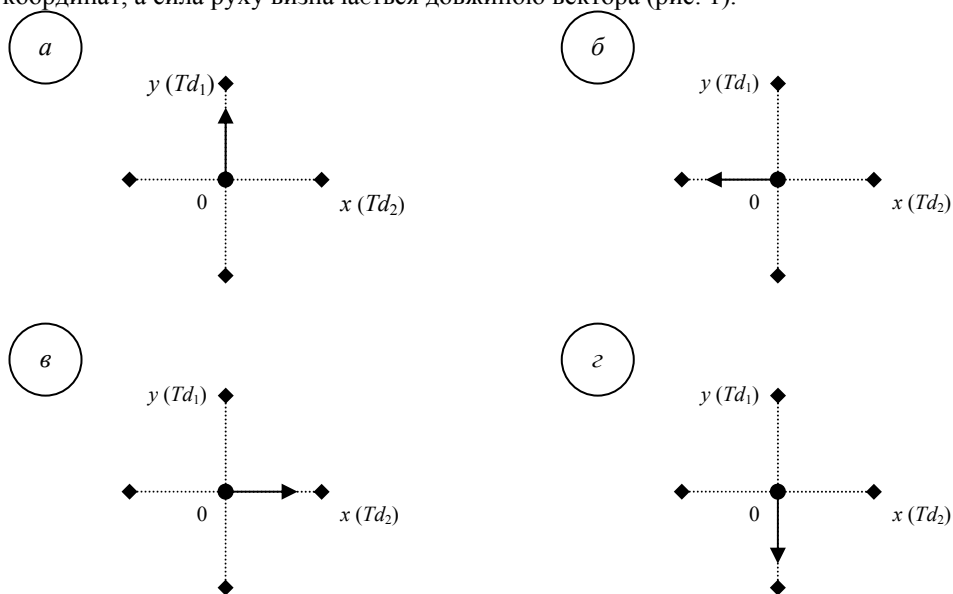


Рис. 1. Векторна спрямованість за сценаріями нульової динаміки

На рис. 1, *a* визначено можливу ситуацію згідно сценарію “АС”. В даному випадку на графіку валютної пари EUR/USD буде спостерігатися висхідна тенденція. Такі умови свідчать про можливість відкриття позиції на купівлю (*Buy*). Однак, визначивши силу тренду з урахування довжини вектору (довжина вектору має бути не менш ніж 1) можливим є розрахунок частини депозиту яку інвестор бажає вкласти в дану операцію з урахуванням власного ризику. Частина депозиту, яка вкладається інвестором згідно моделям управління капіталом на фінансових ринках не повинна перевищувати більш, ніж 10% на кожну позицію. Вектор дорівнює 90° .

На рис. 1, *б* зображено сценарій “СВ”, коли в Єврозоні спостерігається темп зростання/скорочення економіки, що дорівнює 0 (або близький до нього), а в США спостерігається значне падіння рівня розвитку національної економіки. Це обумовить ситуацію, коли нейтральні новини з Єврозони є позитивними відносно ефективності функціонування економіки США. За таких умов, результатами до прийняття інвестиційних рішень є аналогічними, як і до ситуації на рис. 1, *a*. Вектор дорівнює 180° . Однак, чіткого сигналу в даному випадку немає, оскільки в кризовому стані знаходяться економіки двох країн. На рис. 1, *в* зображено сценарій “СА”, який є протилежним до сценарію “СВ”, а отже рекомендацією є відкриття позиції на продаж (*Sell*). Це обумовлено випереджаючими темпами розвитку економіки країни конкурента. Вектор дорівнює 0° . На рис. 1, *г* зображено сценарій “ВС”. Рекомендації до торгівлі-продаж. Вектор дорівнює -1° .

Зазначені сценарії дають дуже чіткий сигнал на покупку або продаж, однак вони дуже рідно зустрічаються в практичній діяльності, чим обумовлено проблемність досліджуваної теми.

Наступними можливими сценаріями є “АВ” і “ВА”. Вони є різноспрямованими, однак метод розрахунку сили вектору та його напрямку за даними сценаріями є схожим (дзеркальним). Метод розрахунку сили вектору та його напрямку наступний (рис. 2). Прийнемо точку перетину осей абсцис та ординат за точку *O*. При зображенні на рисунку сценаріїв “АВ” та “ВА” нанесемо чотири додаткові точки: *A*, *B*, *C*, *D*. В результаті отримаємо два прямокутних три-кутника $\triangle ABO$ та $\triangle CDO$ з прямими кутами $\angle AOB$ і $\angle COD$.

Відношення нахилу гіпотенуз отриманих трикутників до осі $x(Td^2)$ виражених через $\text{tg}(BAO)$ та $\text{tg}(COD)$ визначають кут нахилу вектору руху тенденції курсової вартості фінансового інструменту інвестування або кон'юнктури інвестиційного ринку.

За правилами побудови тригонометричних функцій tg кута є відношення довжини протилежного катета до довжини прилеглого катету. Отже: $\text{tg}(BAO) = BO/AO$ та $\text{tg}(COA) = \hat{I} \hat{A} / \hat{N} \hat{I}$.

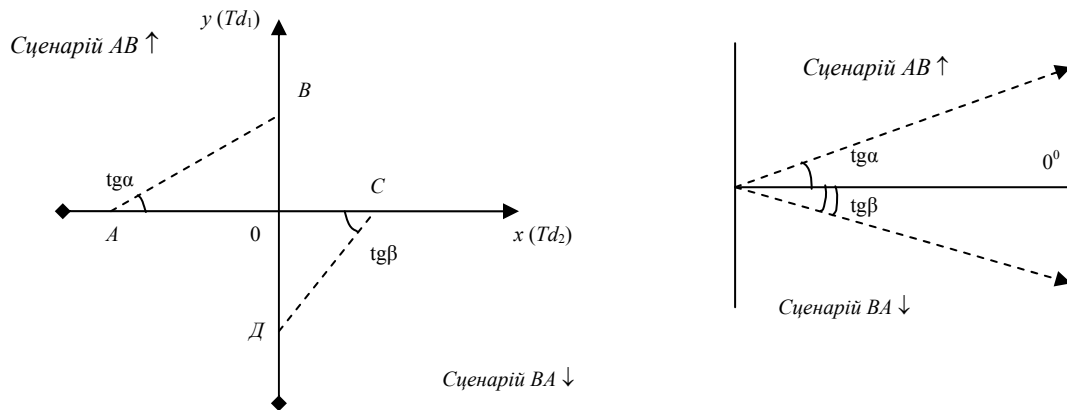


Рис. 2. Векторна спрямованість згідно сценаріїв “AB” та “BA”

Таким чином, кут $\angle BAO$ показує нахил (силу) вектора згідно співвідношення досліджуваного показника за країнами. В даному випадку при сценарії “AB” вектор завжди буде спрямовано вище 0° , що говорить про позитивну динаміку на інвестиційному ринку й прогноз на висхідну тенденцію. Вектор сценарію “BA” буде спрямовано донизу, сила тенденції дорівнює $\text{tg}(COД)$. Чим більшим є кут нахилу, тем більшою є наявна тенденція на ринку й можливість формування сталого тренду. Рекомендації до інвестиційних рішень за даними сценаріями наступні: сценарій “AB” – Buy; сценарій “BA” – Sell. Інвестиційний ризик визначається кутом нахилу та не має бути нижчим ніж 5° .

Сценарії “AA” та “BB” є найбільш розповсюдженими, оскільки зазвичай аналіз проводиться між двома конкуруючими фінансовими інструментами інвестування, таким чином, якщо позитивна динаміка спостерігається за фундаментальними факторами однієї зі складових то імовірно позитивна динаміка буде спостерігатися і за показниками іншої складової. В такому випадку, інвестор приймає рішення або про вибір між більш прибутковим, або між більш збитковим. Тому це питання потребує подальшого розвитку та окремого дослідження.

Висновки. Специфіка проведення фундаментального аналізу інвестиційних ринків на сучасному етапі становлення світової фінансово-економічної системи полягає в значній множині взаємозалежних та взаємообумовлених векторів спрямованості різних факторів, показників та індикаторів розвитку національних економік та їх складових. Питання виявлення векторної спрямованості фундаментальних факторів та їх впливу на прийняття інвестиційних рішень є складовою третього етапу схеми проведення фундаментального аналізу сучасних інвестиційних ринків. Запропонований сценарний підхід до векторної спрямованості фундаментальних факторів, може бути використано на всіх видах інвестиційних ринків, як середньостроковими так і довгостроковими інвесторами. Додатковим напрямом дослідження може бути практичне використання та результативність визначених методів фундаментального аналізу при здійсненні короткострокових спекулятивних операцій.

Література

1. Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О. В. Буторина. – М. : Деловая литература, 2003. – 368 с.
2. Миклашевская Н. А. Международная экономика / Н. А. Миклашевская. – М. : Дело и сервис, 2004. – 352 с.
3. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Фредерік С. Мишкін. – К. : Основи, 1998. – 963 с.
4. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>.

References

1. Butorina O. V. Mezhdunarodnye valjuty: integracija i konkurencija / O. V. Butorina. – M. : Delovaja literatura, 2003. – 368 s.
2. Miklashevskaja N. A. Mezhdunarodnaja jekonomika / N. A. Miklashevskaja. – M. : Delo i servis, 2004. – 352 s.
3. Myshkin, Frederik S. Ekonomika hroshey, bankivs'koyi spravy i finansovykh rynkiv / Frederik S. Myshkin. – K. : Osnovy, 1998. – 963 s.
4. Ofitsiynnyy sayt MVF [Elektronnyy resurs]. – URL: <http://www.imf.org/>.

Надіслана/Written: 23.04.2013 р.

Надійшла/Received: 27.04.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розглянуто методичні підходи до формування інноваційної стратегії подальшого розвитку промислового підприємства, а також досліджено основні проблемні аспекти впровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу у діяльність вітчизняних товаровиробників.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, конкурентоздатність, науково-технічна інфраструктура.

A. M. TKACHENKO, A. M. VAKULICH
Zaporizhian State Engineering Academy

PROVIDING OF INNOVATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – Study of the conditions and approaches to improve and enhance innovation in industry.

The article considers the methodological approaches to innovation strategy for further development of industrial enterprises, as well as the main problem studied aspects of the modern scientific and technological progress in the activities of domestic producers. To provide innovative development companies need to improve: 1) information management; 2) scientific and technical support; 3) financial support.

Key words: innovation, competitiveness, scientific and technical infrastructure.

Постановка проблеми. У сучасному складному для України періоді становлення та закріплення ринкових відносин вкрай важливим є збереження промислового комплексу, його структурне перетворення та забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, що дасть можливість перейти від економіки з виробництвом переважно низьких технологічних рівнів до створення і використання технологій вищих технологічних рівнів.

Хоча Україна й має масштабний природний, промисловий, технологічний та науковий потенціал, проте її конкурентні переваги ще недостатньо використовуються. Це виявляється в низькій конкурентоспроможності вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів з високою доданою вартістю. Резерви зростання світових ринків значною мірою вичерпані, отож місце України в майбутньому залежатиме передусім від того, наскільки ефективно розв'язуватиметься у найближчі роки питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на основі інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування й управління інноваціями на підприємстві складні й багатогранні. Дослідженням цього питання займалися С.М. Ілляшенко [1], який висвітлив теоретико-методологічні та методичні проблеми управління інноваційним розвитком промислових підприємств; І.М. Карапейчик [2], який описав методичні аспекти проблеми вибору вимірників інноваційного потенціалу підприємств; Т.С. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван [3], що розглянули визначення сутності, загальних принципів формування складу елементів інноваційної політики підприємства; С.А. Матюх [4] – узагальнив методичні підходи до формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства на основі аналізу стану зовнішнього та внутрішнього середовища. Але низка питань забезпечення розвитку інноваційної діяльності вимагають уточнення і додаткових досліджень.

Метою роботи є дослідження умов та підходів до вдосконалення та активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах.

Основний матеріал дослідження. Згідно з Законом України “Про інноваційну діяльність”, інновації – це новостворені та вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва або соціальної сфери.

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг; це складна динамічна система взаємодії різних методів, чинників і органів управління, об'єктом докладання зусиль яких є:

- наукові дослідження, створення нових видів продукції, вдосконалення обладнання і предметів праці, технологічних процесів та форм організації виробництва на основі новітніх досягнень науки й передового досвіду;
- планування, фінансування і координація науково-технічного прогресу;
- вдосконалення економічних важелів і стимулів;
- розробка заходів з регулювання комплексу взаємозумовлених дій, спрямованих на прискорення інтенсивного розвитку інноваційної діяльності й підвищення її соціально-економічної ефективності [5, с. 47].

Важливою складовою інноваційного розвитку промислових підприємств є визначення цілей, які б забезпечували максимізацію соціально-економічного ефекту при мінімізації термінів його досягнення в

умовах обмеженості ресурсів. Нормативною базою вирішення цього завдання є Закони України “Про інноваційну діяльність” та “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки”, у яких наведено правові, фінансові й організаційні засади їх формування та реалізації у середньостроковому періоді та інші економічно і соціально обґрунтовані та законодавчо визнані напрями інноваційної діяльності, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній, конкурентоспроможній, екологічній продукції, високоякісних послугах та збільшення їх експортного потенціалу.

Формуючи стратегію інноваційного розвитку, сучасному підприємству доцільно використовувати комплексний підхід на основі двох складових: 1) ринкової складової, яка передбачає всебічний аналіз зовнішнього середовища підприємства та врахування макрофакторів; 2) ресурсної складової, яка головний фактор успіху вбачає в ефективному використанні ресурсів підприємства і передбачає оцінку його сильних та слабких внутрішніх сторін [4, с. 208]. Із зазначеного випливає, що ефективне поєднання інтелектуальних і матеріальних ресурсів дозволяє зберегти чи розвинути конкурентні переваги на цільових ринках, а відповідно впливає на результативність господарської та фінансової діяльності.

Ринкова складова орієнтує підприємство на розроблення нових продуктивних інновацій тоді, як ресурсна складова орієнтує підприємство на пошук нових технологій виробництва та пошук альтернативних джерел сировини, матеріалів та енергії. Ефективним є їх раціональне поєднання, яке забезпечить підприємству інноваційний шлях розвитку та досягнення конкурентних переваг.

Економічне зростання держав у ХХІ ст. забезпечується провідною роллю науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних складових виробництва в усіх сферах економіки та головним чином у промисловості. Частка нових або вдосконалених технологій, продукції, обладнання, в які вкладено нові знання, в розвинених країнах становить від 70 до 85 % приросту ВВП [5, с. 16].

Важливою складовою інноваційної діяльності є праця висококваліфікованих технологів, конструкторів, маркетологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції з технологічного проектування та конструювання новачків, забезпечення фінансами науково-дослідних і проектно-пошукових робіт, калькулювання витрат ресурсів, цінового проектування, просування на ринок (у разі інновації – товару) тощо. Усі ці працівники є суб'єктами інноваційної діяльності у вузькому значенні (стосовно окремого підприємства). Однак лише частина з них бере на себе відповідальність за прийняття рішення щодо практичного застосування інновацій на підприємстві. Такі рішення, як правило, є ризиковими і приймаються здебільшого вищим керівництвом підприємства або його власником. Якщо вони часто ініціюють залучення інновацій, то їх називають інноваторами [6, с. 12–13].

У світовій та українській практиці найбільшу кількість інновацій та заснованих на них об'єктів інтелектуальної власності, генерують наймані працівники під час роботи. Так, майже 90 % винаходів, промислових зразків і корисних моделей у світі створюються найманими інноваторами, в Україні – понад 70 % [7, с. 175]. Саме інноватори забезпечують можливість досягнення певних параметрів інноваційного розвитку та є основною рушійною силою інноваційного розвитку. Якщо не створити умови і механізми всебічного і постійного використання потенціалу найманих інноваторів, неможливо буде побудувати ефективну національну інноваційну систему та забезпечити високу конкурентоспроможність промислового потенціалу не тільки в стратегічній, а навіть у тактичній перспективі.

Інноваційна діяльність повинна стимулюватись не лише на державному та галузевому рівні, а й на рівні окремих підприємств, на яких можливості реалізації потенціалу найманих інноваторів визначаються якістю організації науково-інноваційних структур.

Необхідно також зважати на те, що економіка знань, до якої прагне Україна, вибудовується на основі творчої інтелектуальної діяльності працівника чи групи працівників окремих підприємств. Тому для становлення такої економіки слід створити ефективні механізми управління результатами їх творчої діяльності. Фактично базис економіки знань створює творча діяльність найманих інноваторів, від результативності та кількості яких переважною мірою залежить конкурентоспроможність у постіндустріальну епоху [7, с. 176]. Інтенсивний потік ідей (та інновацій, які згодом втілюють ці ідеї), що генерується найманими інноваторами, стає одним з основних конкурентних ресурсів у сучасних умовах, а тому від уміння використовувати цей ресурс на макро- та мікрорівні залежать перспективи як національного господарства в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Тому реформування науково-інноваційних структур підприємств має спрямовуватися на: всебічну активізацію творчої ініціативи співробітників; формування цільного та інтенсивного потоку ідей та заснованих на них інновацій; впровадження найкращих інновацій у господарську діяльність і отримання за рахунок цього конкретних конкурентних переваг [7, с. 176].

Варто зупинитися на системі державного захисту об'єктів інтелектуальної власності, що сьогодні також потребує реформації. Було б доцільно розповсюдити систему захисту об'єктів інтелектуальної власності на мікрорівень – рівень підприємств. Для цього необхідно створити патентно-ліцензійні підрозділи на промислових підприємствах, які б творили промислово політику виробника в умовах ринкових відносин шляхом проведення патентних досліджень та гнучкої політики захисту нових розробок.

Вирішивши перевести економіку України з індустріального шляху розвитку на інноваційний, необхідно використати здобутки цивілізації в частині організації інноваційної діяльності. Все починається зі створення сприятливих умов для розвитку інноваційної справи, без цього прогрес малоімовірний. Також важливим є створення розвинутої інфраструктури, без якої інноваційна справа існувати не може.

У розвинутих країнах невід'ємним є правило проведення маркетингових прогнозних передбачень і системних технологічних передбачень – форсайтних досліджень щодо інноваційної діяльності на 5–10 років, хоча і цього замало. В Україні первинний елемент інноваційної діяльності повністю відсутній.

Наступною проблемою інноваційного розвитку є практично відсутній інформаційний супровід з науково-технічних досягнень на промислових підприємствах. Інформація з різних наукових центрів надрукована у різних наукових журналах і публікується з великим запізненням, що заважає швидкому використанню або прийняттю управлінського рішення про використання останніх досягнень науки і техніки. Тобто в Україні не налагоджена інформаційна діяльність з науково-технічних пропозицій навіть всередині країни. Тому першими елементами інноваційної інфраструктури мають стати інформаційні структури – маркетингові науково-прогнозні компанії й інноваційно-інформаційні центри, які зможуть функціонувати на базі промислових підприємств [8, с. 188]. Також існує питання інформаційного забезпечення: Україна має велику кількість науково-технічних рішень, про які обізнане обмежене коло осіб. З виведенням їх на загальне користування (через системи електронного зв'язку) можна отримати значний інвестиційний потенціал для використання в інноваційних проектах. На шляху інформаційного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств важливим є створення науково-проектних структур з міжгалузевого застосування науково-проектних розробок.

Суттєвою перешкодою на шляху інноваційного розвитку промислових підприємств залишається індустріальний тип виробництва і науково-технічний комплекс, створений під його вимоги [8, с. 189]. Технології, які зараз існують в Україні, не сприймають сучасних науково-технічних розробок на промислових підприємствах, а це означає, що на сьогодні необхідна широка модернізація сфер виробництва товарів і послуг на цих підприємствах.

Таким чином, створення галузевих і регіональних інноваційних компаній (підприємств), компаній, які здатні розробляти і впроваджувати інноваційні проекти, а не слугувати додатковою структурою у розрізних інноваційних пропозицій, що виникають спонтанно, здатне вирішити це питання.

Підводячи підсумки щодо активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах, необхідно наголосити на таких пропозиціях відносно її вдосконалення:

1. Удосконалення інформаційного забезпечення:

- створення регіональних центрів інноваційного розвитку, де буде досліджуватись інформаційна база для визначення показників важливості напрямів фундаментальних досліджень та інноваційних проектів;
- розробка інформаційного сайту таких регіональних центрів розвитку, де будуть сформовані централізовані обласні системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки, надання інформації у сфері науково-технічного та інноваційного розвитку;
- створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних, бібліотек;
- розробка плану заходів із започаткування роботи маркетингових компаній (підприємств) з прогнозного аналізу ринків інноваційних товарів на замовлення ініціаторів (суб'єктів інноваційної діяльності) конкурентоспроможних інноваційних пропозицій [8, с. 190];

2. Удосконалення наукового та науково-технічного забезпечення та інфраструктури:

- розвиток та підтримка системи української освіти (закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу та менеджменту);
- вдосконалення законодавства про авторське право, патентних відносин;
- перетворення міст з високим науково-технологічним та інтелектуальним потенціалом на регіональні осередки інноваційного зростання – технополіси;
- подальший розвиток техноцентрів з розробки і впровадження інновацій [8, с. 191];
- здійснення державного регулювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні;

3. Удосконалення фінансового забезпечення:

- створення та розвиток Державного банку розвитку;
- введення на прикладі багатьох розвинених країн (Японія, США, Канада, Бельгія і т.д.) дослідницького податкового кредиту, тобто зменшення суми нарахованого податку на прибуток, що надається суб'єкту господарювання в обсязі, що дорівнює встановленому відсотку від обсягу витрат суб'єкта господарювання на НДДКР у поточному році, який не перевищує встановленого відсотка річного прибутку [9, с. 127–128];
- відстрочка сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту;
- компенсація банківського процента повністю чи його частини, в разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;
- створення позабюджетних та венчурних фондів з впровадження інноваційних проектів, а також створення механізму страхування венчурних інвестицій.

Важливим напрямом перспективного розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств є комерціалізація науково-технічної сфери на основі ринкових механізмів. З цією метою слід здійснити заходи

щодо об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу у потужні структури, здатні фінансувати науку та високотехнологічні конкурентоспроможні товари і послуги.

Висновок. Для забезпечення інноваційного розвитку підприємств необхідно вдосконалити:

– інформаційне забезпечення, створивши регіональні центри інноваційного розвитку, де буде досліджуватись інформаційна база для визначення показників важливості інноваційних проектів, а також створивши державну інформаційну інфраструктуру, розширивши доступ до інформаційних мереж та банків даних, бібліотек;

– наукове та науково-технічне забезпечення шляхом розвитку та підтримки системи української освіти, перетворення міст з високим науково-технологічним та інтелектуальним потенціалом на регіональні осередки інноваційного зростання – технополіси;

– фінансове забезпечення за рахунок створення державного банку розвитку, впровадження значних податкових пільг для інноваційних проектів.

Зазначені удосконалення створять сприятливі умови для формування ефективної інноваційної політики підприємства. Роль інноваційної політики в процесах підвищення конкурентоспроможності підприємств формує перспективу подальших досліджень.

Література

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
2. Карапейчик І. М. Підхід до вимірювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / І. М. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 101–110.
3. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 181–183.
4. Матюх С. А. Формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства / С. А. Матюх // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2010. – № 2 – С. 206–209.
5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
6. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.
7. Кіндзерський Ю. В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Ю. В. Кіндзерський ; відпов. ред. Ю. В. Кіндзерський. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
8. Ілляшенко А. Х. Інноваційна діяльність промислових підприємств / А. Х. Ілляшенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 188–192.
9. Кобушко І. М. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду / І. М. Кобушко, Е. І. Гусейнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 124–130.

References

1. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia / S. M. Illiashenko, O. A. Bilovodska. – Sumy : Universytetska knyha, 2010. – 281 s.
2. Karapeichyk I. M. Pidkhid do vymiriuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv / I. M. Karapeichyk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 5 (107) – S. 101–110.
3. Maksymova T. S. Formuvannia innovatsiinoi polityky na pidpriemstvi / T. S. Maksymova, O. V. Filimonova, K. V. Lyshtvan // Ekonomichniy visnyk Donbasu. – 2010. – # 2 (20). – S. 181–183.
4. Matiukh S. A. Formuvannia stratehii innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpriemstva / S. A. Matiukh // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – # 2 – S. 206–209.
5. Fedulova L. I. Innovatsiina ekonomika : pidruchnyk / L. I. Fedulova. – K. : Lybid, 2006. – 480 s.
6. Yokhna M. A. Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : navchalnyi posibnyk / M. A. Yokhna, V. V. Stadnyk. – K. : Akademiia, 2005. – 400 s.
7. Kindzerskyi Yu. V. Promyslovyi potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsiinnykh transformatsii / Yu. V. Kindzerskyi ; vidpov. red. Yu. V. Kindzerskyi. – K. : In-t ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy, 2007. – 408 s.
8. Iliashenko A. Kh. Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv / A. Kh. Iliashenko // Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo. – 2012. – # 1. – S. 188–192.
9. Kobushko I. M. Shliakhy pokrashchennia finansuvannia innovatsiinoho rozvytku v Ukraini z vykorystanniam mizhnarodnoho dosvidu / I. M. Kobushko, E. I. Huseinova // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2011. – # 2. – S. 124–130.

Надіслана/Written: 21.04.2013 р.

Надійшла/Received: 25.04.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК [330.341.1:339.9](477+(470+571))

Л. І. ФЕДУЛОВА

ДУ “Інститут економіки і прогнозування НАНУ”, м. Київ

НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА РОСІЇ НА ОСНОВІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КЛАСТЕРНОЇ КОНЦЕПЦІЇ І ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПЛАТФОРМ¹

Визначено та обґрунтовано концептуальні питання щодо можливостей реалізації принципів взаємозв'язку кластерної концепції та технологічних платформ в процесі науково-технологічного співробітництва України та Росії. Наведено приклади для можливої реалізації спільних інноваційних проектів в рамках міжнародних кластерів та технологічних платформ та запропоновано механізми їхньої реалізації.

Ключові слова: кластери, технологічні платформи, Україна, Росія, науково-технологічне співробітництво.

L. I. FEDULOVA

GU “Institute of Economy and Prognostication NANU”, Kiev

SCIENTIFIC-TECHNOLOGICAL COLLABORATION OF UKRAINE AND RUSSIA ON BASIS OF INTERCOMMUNICATION CLUSTER CONCEPTION AND TECHNOLOGICAL PLATFORMS

Abstract – It is certain and grounded conceptual questions in relation to marketabilities of principles of intercommunication of conception and technological platforms in the process of scientific-technological collaboration of Ukraine and Russia. It is needed to expect the results of intercommunication of cluster conception and mechanisms of technological platforms: put right process of functioning of noncommercial partnerships of companies, scientific centers, higher educational establishments of different patterns of ownership, which carry out R&D on priority directions of development of science and technologies; optimization of charges of national budgets which head for financing of R&D on the basis of the national having a special purpose programs; creation of products of intellectual activity, requested on the world markets of products and economy, which provide translation on the innovative way of development.

Examples are resulted for possible realization of joint innovative projects within the framework of international clusters and technological platforms and the mechanisms of their realization are offered.

Key words: clusters, technological platforms, Ukraine, Russia, scientific-technological collaboration.

Постановка проблеми. Глобальна фінансово-економічна криза та її наслідки загострили актуальність завдань прискорення інноваційного процесу для компаній, секторів і національних економік у цілому. Тому забезпечення інноваційної моделі розвитку з урахуванням нових викликів у цей час втілюється в конкретні стратегії регіональних інтеграційних угруповань (у першу чергу, ЄС і СНД), а також окремих держав і компаній, які прагнуть посилити свої конкурентні переваги в умовах нового розкладу конкурентних сил світового економічного простору. Ключовим фактором розвитку світової економіки в найближчі 10–20 рр. стане забезпечення науково-технологічного прориву з метою створення синергетичних ефектів у традиційних й нових, у першу чергу соціально-орієнтованих (охорона здоров'я, освіта, екологія й ін.) сферах діяльності. Результативна відповідь на виклики сучасності вимагає міждержавної координації зусиль держав-партнерів України, спрямованих на створення адекватних умов для виходу на траєкторію стійкого зростання. Однією з умов реалізації такої політики є необхідність покладатися на нові форми організації науково-технологічного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасних теоріях і концепціях економічного розвитку дедалі більше уваги приділяється проблемам організаційно-економічної кластеризації. Економісти Заходу детально аналізують тенденції розвитку мережевих кластерних систем в умовах глобальної економіки. Зокрема, кластерний підхід використовується в розробках шведських теоретиків. Їх кластерна теорія побудована на структурі національної економіки (вивчення взаємозв'язків великих шведських багатонаціональних корпорацій), а реальні кластери засновані на тезі Е. Дахмена “про блоки розвитку”, де основою розвитку є наявність зв'язку між здатністю одного сектора розвиватися і забезпечувати прогрес в іншому. Сучасні теорії розвитку конкурентоспроможності на основі кластерів розроблені В. Фельдманом, який розуміє під кластером диверсифіковану сукупність галузей, пов'язаних відносинами постачань і придбань, заснованих на матриці “витрати–випуск”.

У напрямі підвищення конкурентоспроможності, розвитку науки, національної інноваційної системи й технологій актуальним є розвиток інструментів стимулювання взаємодії наукових, освітніх організацій і бізнесу в інноваційній сфері, у тому числі шляхом формування технологічних платформ (ТП). В роботах російських авторів [1–2] обґрунтовується положення, що призначення технологічної платформи полягає в тому, щоб об'єднати зусилля найбільш значимих зацікавлених сторін у визначенні інноваційних

¹ Дослідження виконано при підготовці наукового проекту “Розробка організаційно-економічних механізмів формування кластерної моделі співпраці України та Росії в науково-технологічній сфері – III етап” відповідно до конкурсу спільних наукових проектів НАН України та Російського гуманітарного наукового фонду та розпорядження Президії НАН України від 12.03.2013 р. № 162 (договір № 5 від 18.03.2013 р.).

викликів, розробці необхідної стратегічної програми підготовки кадрів і досліджень, визначенні шляхів реалізації інноваційної програми і використанні відповідних результатів при виробництві високотехнологічних продуктів і/або послуг. Найбільшого поширення ТП набули в країнах ЄС [3]. Інтеграційні можливості ТП нами вже були розкриті, проте потрібно подальше дослідження їхнього застосування у поєднанні з кластерною концепцією. Розвиток спільних кластерних ініціатив вимагає розробки конкретного методичного інструментарію та реалізації організаційних механізмів формування сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища; забезпечення координації діяльності міністерств і відомств у формуванні транскордонних, національних і регіональних інноваційних кластерів у рамках реалізації міжнародної інноваційної стратегії країн СНД, враховуючи пріоритети національного та загальноєвропейського розвитку. Звідси, не розкритою постає проблема пошуку взаємозв'язку між кластерною формою організації діяльності та ТП, особливо в рамках міжнародного співробітництва.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення та обґрунтування концептуальних питань щодо можливостей реалізації принципів взаємозв'язку кластерної концепції та технологічних платформ в процесі науково-технологічного співробітництва України та Росії.

Виклад основного матеріалу. Реалізація кластерних ініціатив в рамках технологічних платформ виступає дієвим інструментом стимулювання економічних відносин, що є досить актуальним для України. Як показують міжнародні зіставлення, наша країна суттєво відстає саме за параметрами, що характеризують взаємозв'язки, у першу чергу між наукою й бізнесом. Якщо питання кластеризації економіки вітчизняними науковцями та практиками постійно розглядаються й пропонуються реальні проекти, то про технологічні платформи розмова відсутня. У той же час практична реалізація заходів й до цього часу відрізняється від “модельних” повідомлень і з цих позицій технологічні платформи й інноваційні кластери поки що являють собою розрізнені інструменти, що перебувають у невизначеній позиції відносно один одного.

В той же час, у Росії інструмент технологічних платформ і заходи кластерної політики на державному рівні розвивалися послідовно, і хронологічно першими були сформовані платформи, а потім уже було оголошено конкурс на державну підтримку інноваційних кластерів. У ряді стратегічних і проектних документах, прийнятих в останні два роки, платформи й кластери представлено як пов'язані між собою інструменти. Зокрема, рішенням Урядової комісії з високих технологій та інновацій 3 серпня 2010 р було затверджено “Порядок формування переліку технологічних платформ” [4]. У цьому “Порядку” визначення технологічної платформи є майже калькою європейського аналога, а головною метою створення технологічних платформ (ТП) названа розробка перспективних комерційних технологій, а сам інструмент визначений як комунікаційний, а не фінансовий, для розвитку співробітництва й узгодження інтересів основних акторів інноваційної системи.

Взаємозв'язок технологічних платформ і кластерів є очевидним, однак є дослідження й приклади, що дозволяють оцінити їхні типи. У ряді країн можна знайти елементи органічного поєднання техплатформ і кластерів, особливо у тому випадку, коли заходи державної політики включають мережеву складову. У більшості випадків ТП розглядаються як один із інструментів розвитку кластерів, а не навпаки – тобто кластери не є стимулом для результативної роботи технологічних платформ. Платформи, залежно від складу учасників, можуть бути започатковуватись на розвитку партнерств і зв'язків, серед яких можна виділити наступні типи: (1) між науковими організаціями й вузами, (2) науковими організаціями, вузами й промисловістю, (3) різними компаніями [5]. Відмінність від європейських ТП полягає саме в тім, що там вони дійсно являють собою ініціативний комунікаційний інструмент, до того ж за лідируючої ролі великих приватних компаній або промислових асоціацій, а російські платформи виявилися сильніше зарегульованими. На них було покладено ряд функцій, як комунікатора, так і колективного експерта, учасника різного роду реформ.

Упровадження положень кластерної концепції та застосування механізмів ТП можуть ініціювати й сприяти створенню умов для ефективної реалізації великих міждержавних інвестиційних проектів, що відповідають цілям і завданням інноваційного розвитку країн. Однак, відсутність погодженої за цілями, завданнями, учасниками, ресурсами і строками програми міждержавного інноваційного співробітництва загрожує національній безпеці наших держав, їхній здатності власним науково-виробничим комплексом забезпечити потреби національного розвитку. З методологічної точки зору, вибір якогось одного варіанту субпідрядності зв'язку між техплатформами й інноваційними кластерами представляється не зовсім коректним. Багато чого залежить від конкретних факторів, наприклад, стану тих або інших галузей, їхнього просторового розміщення, рівня розвитку ланцюжків доданої вартості й інших. Тому з позицій реалізації заходів політики міждержавного науково-технологічного співробітництва повинен бути гнучкий підхід, що не передбачає встановлення верховенства одного інструмента над іншим.

На основі аналізу масиву інформації стосовно намірів суб'єктів господарювання України й Росії співпрацювати у сфері науково-технологічного співробітництва, пропонуємо примірний перелік проектів і технологічних платформ, які можна реалізовувати в період до 2020 р.

За ініціативою Росії: проект “Медицина майбутнього” – створення сегмента медицини майбутнього, що започатковується на сукупності “проривних” технологій, які визначають можливість появи нових ринків високотехнологічної продукції й послуг, а також швидкого поширення передових технологій у

медичній і фармацевтичній галузях; проект “Промислові біотехнології” – розробка концепції розвитку промислової біотехнології і її взаємодій з іншими галузями економіки – створення механізму, що забезпечує стратегічне планування розвитку промислової біотехнології й вхідних у неї галузей економіки (функції Форсайта); реалізація принципів державно-приватного (ДПП), врахування точок зору усіх зацікавлених сторін: держави, промисловості, наукового співтовариства, контролюючих органів, користувачів і споживачів; інтеграція думок ключових акторів, пов'язаних з різними аспектами створення виробництва й застосування біотехнологічної продукції.

За *ініціативою України*: проект впровадження технології виробництва, застосування й регенерації наночастинок нафтосорбента (НШС) на основі терморозчинного графіту на відповідному стаціонарному й мобільному устаткуванні – випуск устаткування для виробництва й регенерації НШС; виготовлення мобільних і портативних установок генерації НШС; проект створення “Соціотехнополіса” держав – об'єднання інтелектуальних можливостей країн для взаємовигідного партнерства в тих галузях наукового й технологічного співробітництва, які дозволять істотно збільшити “інтелектуальну ренту” у національному доході кожної із країн, будуть спрямовані на зростання ВВП, “перемикання” сировинного контуру національних економік на внутрішнє виробниче споживання, нарощування експорту наукомісткої продукції. Консолідація зусиль дозволить країнам-партнерам з питань інноваційної взаємодії разом протистояти зовнішній економічній експансії, розвивати такі напрями як нові технології природокористування, нові матеріали, біотехнології, нові продукти харчування тощо.

Формування ТП країн повинно здійснюватися на основі методології Форсайта шляхом розробки дорожньої карти модернізації й науково-технологічного розвитку у відповідній галузі й програми досліджень та розробок для реалізації дорожньої карти. При цьому, основними функціями ТП стануть: по-перше, організація взаємодії представників бізнесу, науки, споживачів і держави з питань вибору пріоритетів, визначення стратегічних цілей, формування дорожньої карти модернізації й науково-технологічного розвитку, а також здійснення відповідних досліджень і розробок, формування й реалізації інноваційних проектів по їхній комерціалізації; по-друге, спільна розробка представниками бізнесу, науки, споживачів рекомендацій органам влади як України, так і Росії щодо вироблення погодженої політики в галузі функціонування технологічної платформи.

З метою забезпечення формування й функціонування ТП рекомендується створювати наступні структури: керівний комітет – для здійснення загального керівництва й нагляду за формуванням і функціонуванням ТП; Науково-координаційна рада – для реалізації заходів щодо формування й функціонування ТП (у тому числі, для розробки основних документів ТП – дорожньої карти й програми досліджень і розробок). Так, до складу керівного комітету можуть входити керівники зацікавлених органів влади обох держав, державних академій наук держав, державних корпорацій, компаній і промислових підприємств – учасників ТП, інститутів розвитку, наукових організацій і вузів. До складу науково-координаційної ради входять фахівці й експерти зацікавлених органів влади держав, державних академій наук, державних корпорацій, компаній і промислових підприємств – учасників ТП, інститутів розвитку, наукових організацій і вузів, представників великих приватних корпорацій, громадських організацій, а також провідних учених і експертів обох держав за напрямками досліджень і розробок технологічної платформи.

Звичайно, з економічної точки зору важливо оцінити ефективність взаємодії кластерної концепції і ТП та визначити відповідні ефекти. Зокрема, такими ефектами може бути: створення коопераційних зв'язків підприємств, вузів, наукових організацій та інших учасників платформи на доконкурентній стадії досліджень і розробок, орієнтованих на розв'язання масштабних завдань інноваційного розвитку економік України та Росії у середньо- і довгостроковій перспективі; побудова й розвиток мережевих взаємозв'язків підприємств, вузів і наукових організацій на просторі СНД з метою створення умов для формування науково-технологічних заділів, пошуку й реалізації спільних інноваційних проектів; проведення власними силами партнерських наукових організацій і підприємств робіт, передбачених програмою досліджень і розробок. В кінцевому підсумку, результатами взаємозв'язку кластерної концепції і механізмів технологічних платформ слід очікувати: налагоджений процес функціонування некомерційних партнерств компаній, наукових центрів, вищих навчальних закладів різних форм власності, що здійснюють НДДКР по пріоритетних напрямках розвитку науки й технологій; оптимізація витрат національних бюджетів, що направляються на фінансування НДДКР на основі національних цільових програм; створення продуктів інтелектуальної діяльності, затребуваних на світових ринках наукомісткої продукції й економіки, що забезпечують переведення на інноваційний шлях розвитку.

Грунтуючись на закордонному досвіді і з урахуванням особливостей вітчизняного розвитку технологічних платформ і кластерів, можна ідентифікувати ряд напрямів розвитку, що сприяють синергії цих двох інструментів: 1) для більш тісної взаємодії техплатформ і кластерів та узгодження їхніх інтересів доцільно включити представників органів управління ТП до складу організаційних структур кластерного розвитку. Можливо також відкриття представництв техплатформ у кластерах; 2) перспективним може бути введення процедури узгодження тематик НДДКР, запропонованих техплатформами, із кластерами. У цьому випадку ТП буде виступати в якості “колективного експерта”, що виявляє перспективні напрями досліджень і розробок; 3) має сенс продумати алгоритм формування єдиного експертного співтовариства, у тому числі розробки типового механізму використання експертного потенціалу ТП і кластерів; 4) ТП можуть провести аудит та

ідентифікувати в кластерах 1–2 “проривних” проекти, у яких є потенціал сприяння виходу на новий рівень економічного розвитку. Для цього ТП, за участі інститутів розвитку, повинні будуть організувати міжнародну експертизу проектів.

Висновки. Україна та Росія історично пов’язані між собою багатовіковими просторово-тимчасовими зв’язками, що дає реальну можливість гармонічно розвивати й трансформувати міждержавні зв’язки й взаємодії в інноваційно-економічну модель національного й міждержавного розвитку. У цьому контексті існує потреба в більш ефективному й всебічному міждержавному співробітництві в галузі науки, технологій і інновацій на просторі СНД. Необхідно визначити й оцінити виклики для держав – учасників ТП і кластерів, процедури та схеми реалізації й фінансування спільних заходів і проектів, вирішити питання зміцнення потенціалу й передачі технологій на міждержавному рівні. Здійснювати зазначене вище потрібно з метою забезпечення взаємодії бізнесу й науки щодо визначення й розвитку перспективних напрямів технологічного розвитку, розвитку механізму співфінансування видатків компаній на проведення досліджень і розробок із застосуванням системи надання грантів, співфінансування реалізації мережевих інноваційних проектів, підтримки довгострокових інноваційних партнерств в пріоритетних для розвитку економіки обох країн технологічних напрямках.

Література

1. Козак С. Технологические платформы как основа инновационного развития [Электронный ресурс] / С. Козак // Торгово-промышленные ведомости. – 2012. – Режим доступа: <http://pp-inform.ru/analytic/Journal/2708.html>
2. Рудник П. Б. Технологические платформы в практике российской инновационной политики / П. Б. Рудник // Форсайт. – 2011. – № 1. – Т. 5. – С. 16–25.
3. European Commission (2005) Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe’s Industrial Competitiveness. Brussels.
4. Перечень технологических платформ (утвержден решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 1 апреля 2011 г., протокол № 2, от 5 июля 2011 г., протокол № 3, решением президиума Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 21 февраля 2012 г., протокол № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20120403__11.
5. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры в России – вместе или порознь? / И. Г. Дежина // Инновации. – 2013. – № 2. – С. 24–28.

References

1. Kozak S. Tekhnologicheskie platformy kak osnova innovatsyonnogo razvitiya [Elektronnyy resurs] / S. Kozak // Torgovo-promyshlennye vedomosti. – 14.09. – 2012. – Rezhym dostupu: <http://pp-inform.ru/analytic/Journal/2708.html>
2. Rudnik P. B. Tekhnologicheskie platformy v praktike rossiyskoy innovatsyonnoy politiki / Rudnik P. B. // Forsayt. – 2011. – № 1. – Т. 5. – S. 16–25.
3. European Commission (2005) Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe’s Industrial Competitiveness. Brussels.
4. Perechen' tekhnologicheskikh platform (utverzhdzen resheniyami Pravitel'stvennoy komissii po vysokim tekhnologiyam i innovatsyyam ot 1 aprelya 2011 g., protokol № 2, ot 5 iyulya 2011 g., protokol № 3, resheniyem prezidiuma Pravitel'stvennoy komissii po vysokim tekhnologiyam i innovatsyyam ot 21 fevralya 2012 g., protokol № 2) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20120403__11.
5. Dezhyna Y. G. Tekhnologicheskie platformy i innovatsyonnye klastery v Rossii / Y. G. Dezhyna. – vmeste ili porozn"?// Innovatsyy. – 2013. – № 2. – S. 24–28.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**КОНСАЛТИНГ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ
З МЕТОЮ ПОКРАЩЕННЯ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Проведено аналіз ринку консалтингових послуг України, та наведено їх класифікацію. Визначено місце консалтингу в забезпеченні економічної безпеки підприємств. Наведено способи реалізації управління економічною безпекою підприємства з метою оптимізації її параметрів. Згруповано перелік можливих консалтингових послуг з метою покращення управління економічною безпекою підприємства. Обґрунтовано позицію щодо застосування консалтингових послуг на вітчизняних підприємствах і позитивного впливу консалтингу на удосконалення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: консалтинг, економічна безпека, система економічної безпеки, управління економічною безпекою.

N. I. GAVLOVSKA, E. M. RUDNICHENKO
Khmelnitsky National University

**CONSULTING: CHARACTERISTICS AND FEATURES APPLICATION FOR IMPROVING
THE PARAMETERS OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES**

Abstract – The aim of the article is to study the peculiarities of consulting to optimize and improve the effectiveness of economic security companies. The article analyzed the consulting services market of Ukraine, and given their classification. The place of consulting in ensuring economic security companies. Are ways of managing economic security company to optimize its parameters. Grouped list of possible consulting services to improve the management of economic security company. Substantiated position on the application of consulting services to domestic enterprises and the positive impact of consulting on improving economic security entities.

Key words: consulting, economic security, economic security system, management of economic security.

Вступ. В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання консалтингового обслуговування набуло великого значення. Необхідність у консалтингових послугах пов'язана з недостатнім досвідом управлінського персоналу вітчизняних компаній у сфері раціоналізації управління на основі використання науки і передового досвіду. В Україні галузь консалтингових послуг є відносно молодою, але достатньо перспективною. Залучення консультантів з метою підвищення ефективності ведення бізнесу стає все більш поширеною практикою. Економіка, що розвивається, приватизаційні процеси, розвиток підприємств промислового сектора, їх реструктуризація, інтерес з боку іноземних інвесторів – ось чинники, які сприяють розвитку консультативних послуг в Україні. Не виключення є і можливість вирішення проблем, що виникають в процесі управління економічною безпекою підприємства.

Актуальність теми дослідження обумовлюється значним розвитком консалтингових послуг як в світі, так і в Україні. Не зважаючи на зазначені тенденції лише 26 % українських компаній звертається за допомогою до консультантів, така ситуація пов'язана перш за все з недовірою та значною вартістю послуг. Все це зумовлює необхідність дослідити ринок консалтингових послуг в Україні, визначити основні тенденції розвитку та можливості застосування з метою впровадження та удосконалення економічної безпеки підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє констатувати значний інтерес до даної проблематики. Серед основних дослідників, що займалися питаннями пов'язаними з консалтинговою діяльністю можна відмітити роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених як: Алешніков В., Верба В., Давиденко В., Демін В., Зільберман М., Коуп М., Майстер Д., Масленников Р., Рассел І., Уїкхем Ф. та ін. Питаннями забезпечення економічної безпеки присвячені праці таких вчених, як: О. Власюк, В. Гапоненко, В. Геєць, Г. Козаченко, Т. Клебанова, О. Ляшенко, Ю. Погорелов, С. Покропивний, В. Мунтіян та ін.

Виклад основного матеріалу. Говорячи про консалтинг варто з'ясувати сутність даного поняття. Консалтинг – це комплекс знань, пов'язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних й одержання нових знань, перевірки наукових гіпотез, устанавлення закономірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проєктів для успішного розвитку організації [1, с. 9]. Говорячи про консалтинг в Україні, варто розпочати з того, що перші прояви консалтингової діяльності відбулись за періоду “перебудови”. Саме тоді у 1990–1995 рр. почали з'являтися перші українські консалтингові центри, що спеціалізувались передусім на навчанні та тренінгах. Уже у подальші роки відбулась чітка сегментація ринку, і значення та роль консалтингових послуг почала зростати на більш масштабному рівні, фахівці даний період іменують, як період зростання національного професійного консалтингу. Так уже сьогодні український ринок консультативних послуг переживає період інтеграції у глобальний ринок управлінського консультування, професійну спільноту консультантів з управління, формування знаннево-компетенційного консультування. На вітчизняному ринку консалтингові послуги пропонують: консалтингові транснаціональні корпорації, що мають розгалужену мережу регіональних представництв; великі багатофункціональні фірми, в яких працює близько сотні професійних консультантів; вузько-

спеціалізовані фірми, які зазвичай надають консалтингові послуги дрібним та середнім фірмам та пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування; університети, учбові центри, які, проводять підготовку спеціалістів, проводячи різного роду тренінги; незалежні окремі консультанти – висококваліфіковані спеціалісти, що мають досвід роботи, і як правило виступають або в ролі експертів з будь-яких проблем, або постійними консультантами невеликих фірм [2, с. 5]. Загальна кількість консалтингових фірм в Україні сьогодні сягає близько 500, половина з яких займається виключно наданням послуг з питань управлінського консультування. Світовим лідерам на українському консультаційному ринку в окремих його сегментах належить від 10 до 80 %. Так, в управлінському консалтингу (McKinsey & Company, Boston Consulting Group, Bain & Company та ін) це 40 %, в маркетингових дослідженнях (AC Nielsen, GfK, TNS та ін) – 40 %, фінансовому консалтингу та аудиту (Deloitte, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, KPMG) – 80 %, IT-консалтингу (Roland Berger Strategy Consultants, Amazing Global Technologies та ін) – 10 %, юридичному консалтингу (Baker & McKenzie-CIS, CMS Cameron, McKenna, DLA Piper та ін.) – 25 %, консалтингу в сфері управління персоналом (Brain Source International, Manpower, CDS, Recruiting і інш.) – 40 % [3]. Отже, провідні консалтингові фірми займають значну частку ринку в Україні. Зважаючи на велику різницю між транснаціональними та українськими компаніями, конкуренції практично не існує, тому що кожен із них конкурує у своїй, так званій, “ваговій категорії”. Не рідкісним явищем, залишається те, що для того щоб працювати якісніше, локальні оператори, об’єднуються у консорціуми для виконання певних проектів [2, с. 6]. Основними джерелом інформації завдяки якому клієнти визнають про консультантів є рекомендації (рис. 1) [4].

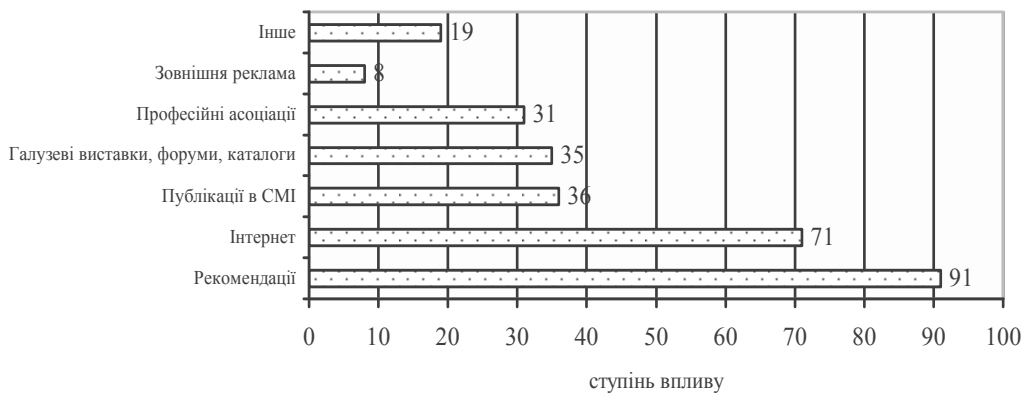


Рис. 1. Джерела інформації на підставі яких клієнти дізнаються про консультантів (за даними опитувань)

Незважаючи на значну кількість консалтингових фірм та досить широкий перелік послуг, що вони пропонують, лише 28 % малих та середніх компаній користуються послугами консультантів, з 72 % компаній, що не користуються послугами консалтингових фірм – знайомі з їх діяльністю лише 27 %, а інші 45 % ніколи не цікавились цим питанням. Така ситуація пов’язана з недостатньою інформованістю про ринок консалтингових послуг, репутацію компаній, що функціонують на цьому ринку, вартістю послуг, а також недовірою до консалтингу та недостатній професіоналізм консультантів. Вперше в Україні на замовлення Ділових консультаційних послуг СБРР Інвестиційно-консалтинговою групою “Астарта-Таніт” був проведений перший комплексний аналіз ринку консалтингових послуг. Основні висновки даного дослідження щодо місткості ринку консультативних послуг в Україні наведено на рис. 2 [5].

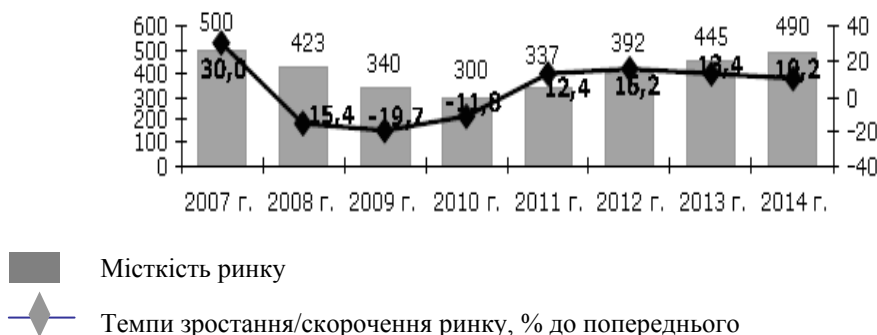


Рис. 2. Місткість ринку консалтингових послуг в Україні

Консалтингові послуги є специфічними продуктами діяльності. Вони є невідчутними, непомітними, і як правило не мають матеріальної форми, а тому, запропоновані рішення можуть бути однаковими, проте можуть відрізнятися за формою, за розробкою та змістом. Результат наданої послуги клієнт може побачити лише в кінці процесу, а може бачити і поступово, у процесі впровадження. Ринок консалтингових послуг

хаотичний, тому досить важко провести чіткий перелік всіх видів послуг, що надаються компаніями. Найчастіше в економічній літературі види консалтингових послуг наводять укрупнено та поділяють на стратегічний консалтинг, фінансовий консалтинг, операційний консалтинг, ІТ-консалтинг та управління персоналом. На сьогодні найбільш ємними сегментами ринку є [5]: 1) управлінський консалтинг – 30,9 % (105 млн дол.); 2) консалтинг у сфері інформаційних технологій – 27,1 % (92 млн дол.); 3) юридичний консалтинг – 15,3 % (52 млн дол.); 4) фінансовий консалтинг та аудит – 10,6 % (36 млн дол.).

Зважаючи на відсутність класифікації консалтингових послуг в Україні (на відміну від інших країн, класифікації Європейського довідника-показника консультантів з управління) наведемо запропоновану класифікацію, що включає 13 розділів [6]: 1) управлінський консалтинг; 2) інвестиційний консалтинг; 3) аудитинг; 4) фондовий консалтинг; 5) управління якістю; 6) інжиніринг; 7) інформаційно-технологічний консалтинг; 8) маркетинговий консалтинг; 9) реклама та стосунки з громадською; 10) кадровий консалтинг; 11) навчання; 12) безпека організації; 13) юридичний консалтинг.

Консалтинг послуг є одним з засобів підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств. Не виключенням є економічна безпека, забезпечення якої можливе за допомогою використання різних способів реалізації управління. Так, поряд з консалтингом можливе застосування і інших засобів покращення параметрів економічної безпеки, а саме: власні сили, аутсорсинг і аутстафінг (вибір того чи іншого способу залежить від прогнозованої ефективності, тобто очікуваний результат завжди повинен перевищувати затрачені ресурси), рис. 3.

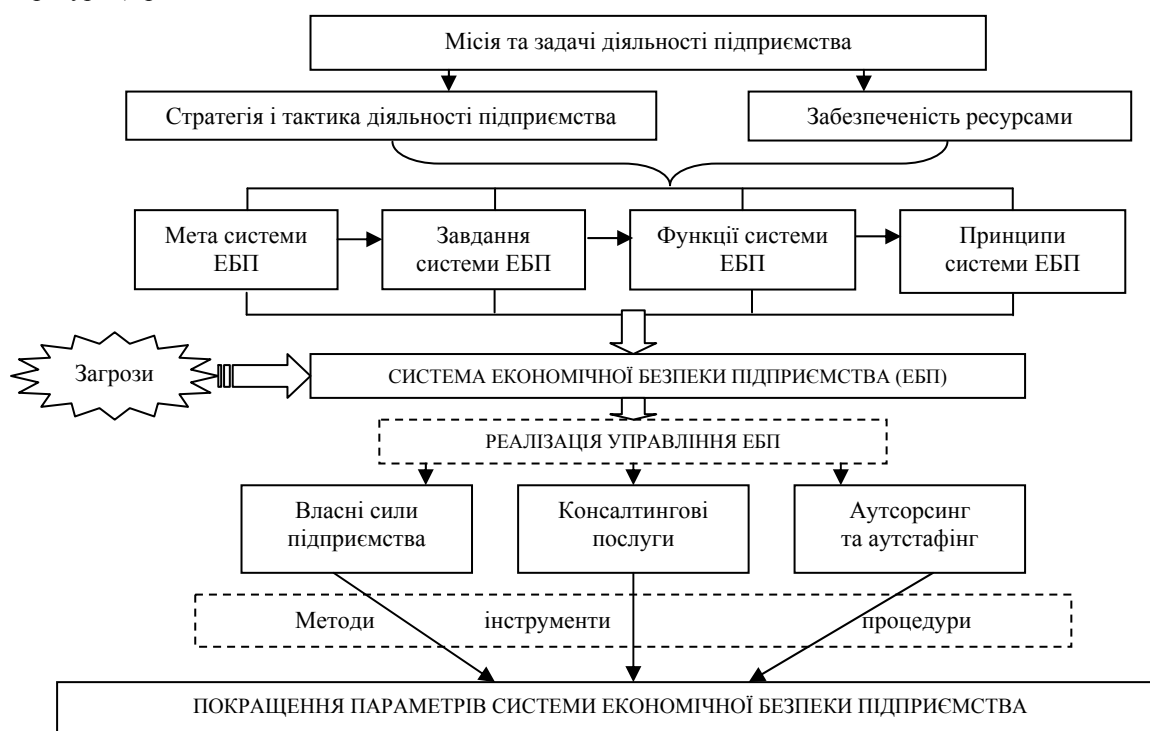


Рис. 3. Способи реалізації управління економічною безпекою підприємства з метою покращення її параметрів

Перелік та склад консалтингових послуг, що можуть використовуватися з метою покращення параметрів економічної безпеки підприємств залежить від структурних елементів та вимог до неї. Складові системи економічної безпеки, наведені в літературних джерелах досить різноманітні, однак більша частина науковців до яких належать: Гончаренко Л., Міщенко С., Олейников Е., Покропивний С. та ін. дотримуються думки, що до її структурних елементів слід віднести: фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову складові.

Можна дещо модифікувати та доповнити запропоновані елементи та виділити наступні складові: складові, що повністю або частково належать до зовнішнього середовища: 1) політико-правова складова – належать до зовнішнього середовища, і фактично не піддається коригуванню з боку підприємства, однак відіграє значну роль в забезпеченні економічної безпеки підприємства; 2) екологічна складова – належить як до зовнішнього так і до внутрішнього середовища, а отже, частково піддається коригуванню. Вона з однієї сторони контролюється державою, а з іншої є невід'ємною часткою безпечної роботи підприємства та його персоналу; 3) фінансова складова – також належить як до зовнішнього так і до внутрішнього середовища. До зовнішнього середовища належить політика державних органів щодо податкового навантаження, анти-монопольного регулювання, індикативного ціноутворення, облікові ставки НБУ, темпів інфляції тощо.

Всі наступні складові належать до внутрішнього середовища, однак слід зазначити, що на них також впливає зовнішнє середовище, хоча і опосередковано.

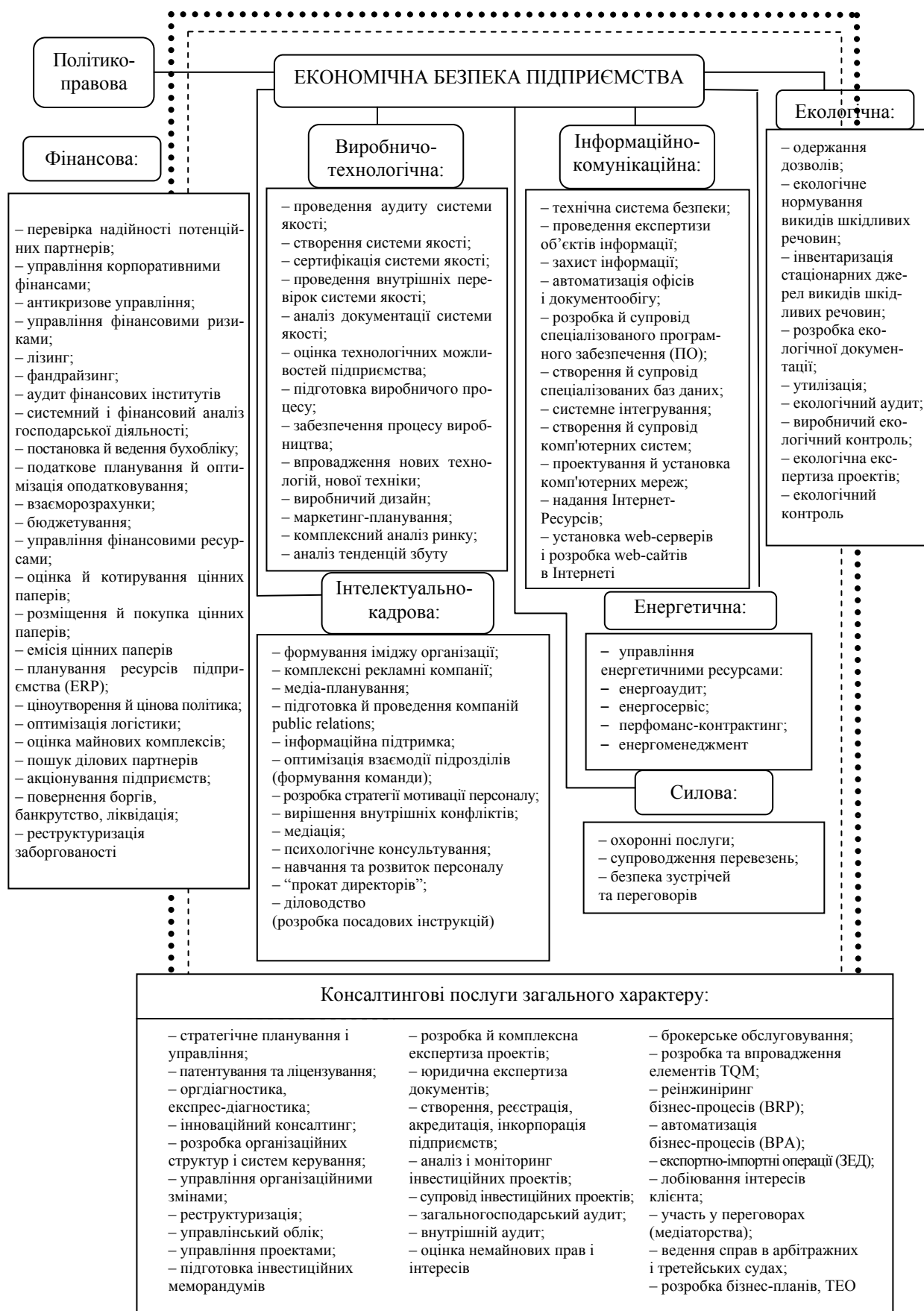


Рис. 4. Перелік можливих консалтингових послуг з метою покращення управління економічною безпекою підприємства

До цих складових належать: 4) інтелектуально-кадрова складова – відіграє одну з ключових ролей, оскільки саме від неї залежить ефективна реалізація стратегічної мети діяльності підприємства. Тому, слід ретельно здійснювати підбір та вибирати напрями підвищення інтелектуально-кадрового потенціалу підприємства; 5) енергетична складова – відображає стан забезпеченості та ефективність управління енергоресурсами. Її важливість, з точки зору економічної безпеки підприємства, залежить від енергомісткості виробництва, використання енергозберігаючих технологій та залежності від зовнішніх енергоносіїв; 6) інформаційно-комунікаційна складова – забезпечує не лише достовірність, точність, продуктивність та повноту інформації, а й якість її передачі, інформаційну оснащеність та особливості комунікаційної взаємодії в середині підприємства та з зовнішнім середовищем; 7) виробничо-технологічна складова – одна з визначальних складових, особливо для промислових підприємств, оскільки характеризує прогресивність технології і продукції, технологічний потенціал підприємства, тощо. Ця складова напряму пов'язана з енергетичною складовою; 8) силова складова – направлена на забезпечення захисту майна, транспортних засобів, персоналу підприємства. Вона включає: фізичну безпеку, безпеку перевезень вантажів та осіб; безпеку рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей та переговорів; протипожежну безпеку, тощо. Виділення наведених складових дозволяє сформулювати перелік можливих консалтингових послуг задля покращення управління системою економічної безпеки підприємства (див. рис. 4). Застосування консалтингових послуг на вітчизняних підприємствах сприятиме формуванню та удосконаленню системи їх економічної безпеки. Найголовніше знайти таку консалтингову фірму, що гарантуватиме дотримання термінів, перевищення реальних результатів над ціною послуг та повну відповідність місії та задачам підприємства-замовника.

Висновки. Отже, не зважаючи на існуючі проблеми та недовіру до консалтингу, досвід його застосування свідчить про значну кількість позитивних результатів. Так, за результатами співпраці з консультантами керівники підприємств відзначають збільшення фінансових потоків та продаж на 50,0 %, покращення кваліфікації персоналу на 14,3 %, підвищення рівня обізнаності про ринок і конкурентів – 14,3 %, покращення структури управління – 7,1 %, появу нових партнерів – 7,1 %, підвищення ефективності розподілу грошових потоків – 7,1 %, інші переваги – 14,3 %, і лише 14,3 % стверджують що не відбулося ніяких змін [4]. Результати опитування свідчать про доцільність та перспективність застосування консалтингових послуг з метою покращення загальної системи управління підприємством, що також позитивно впливає на систему його економічної безпеки. Однак вибір найбільш ефективних інструментів і засобів досягнення достатнього рівня економічної безпеки завжди залишається за керівництвом компанії.

Література

1. Блинов А. О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций : учебник / А. О. Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренкова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.
2. Дорошенко Н. Ринок консалтингових послуг України: становлення, сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / Н. Дорошенко // Екон. та управл. аспекти функціонування підприємств. – 2011. – № 2. – С. 4–6.
3. Восстановление рынка консалтинга в Украине начнется в 2011 г. и продлится четыре года [Электронный ресурс] // Комп&ньон. – 2010. – Режим доступа: <http://www.companion.ua/articles/content?id=123680&Callback=66>
4. Презентация исследования на тему “Рынок консалтинговых услуг в Украине” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.training.com.ua/media/presentation/60>
5. Деловые консультационные услуги [Электронный ресурс] // Информационный бюллетень. – Режим доступа: http://www.inwent.org.ua/ebrd_sbs/BAS%20Newsletter%20N1.pdf
6. Трофимова О. К. Классификация консалтинговых услуг в Украине [Электронный ресурс] / О. К. Трофимова // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/mkintro-05.shtml>

References

1. Blynov A. O. Upravlencheskyi konsal'tynh korporatyvnykh orhanyzatsyi : uchebnyk / A. O. Blynov, H. N. Butyrin, E. V. Dobrenkova. – M. : iNFRA-M, 2002. – 192 s.
2. Doroshenko N. Rynok konsal'tynhovyykh posluh Ukrainy: stanovlennia, suchasnyi stan, problemy ta perspektyvy rozvytku / N. Doroshenko // Ekonom. ta upravlinski aspekty funktsionuvannia pidpriumstv. – 2011. – № 2. – S. 4–6.
3. Vosstanovleniye rinka konsal'tynha v Ukraine nachnetsia v 2011 h. i prodlytsia chetire hoda [Elektronnyy resurs] // Kompanion. – 2010. – Rezhym dostupu: <http://www.companion.ua/articles/content?id=123680&Callback=66>
4. Prezentatsiia issledovaniia na temu “Rinok konsal'tynhovyykh usluh v Ukrainy” [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.training.com.ua/media/presentation/60>
5. Delovii konsal'tatsyionniie usluhy [Elektronnyy resurs] // Ynfomatyionniie biulleten. – Rezhym dostupu: http://www.inwent.org.ua/ebrd_sbs/BAS%20Newsletter%20N1.pdf
6. Trofymova O. K. Klassyfykatsiia konsal'tynhovyykh usluh v Ukrainy / O. K. Trofymova // Korporatyvnyi menedzhment. – Rezhym dostupu: <http://www.cfin.ru/consulting/mkintro-05.shtml>

Надіслана/Written: 10.05.2013 р.

Надійшла/Received: 16.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У РАКУРСІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Розглянуто можливі варіанти розвитку вітчизняних підприємств в глобалізованому світі, основні зовнішні та внутрішні проблеми, що перешкоджають інтеграції підприємств у світовий бізнес. Підкреслено важливість використання інноваційного та людського потенціалу в процесі адаптації до змін та досягненні бажаної конкурентоспроможності підприємств. Одним із імпульсів розвитку підприємств та суспільства є чітке осмислення необхідності ділового співробітництва бізнесу з вищими навчальними закладами. Врахування у своїй діяльності інтересів основних груп впливу та турбота про навколишнє середовище повинні набути реальних контурів в стратегії розвитку підприємств.

Ключові слова: розвиток, конкурентоспроможність, стратегія, світові тенденції бізнесу, освіта, екологія.

A. E. GLINS'KA

Kherson National Technical University

FEATURES OF THE NATIONAL ENTERPRISES MANAGEMENT IN THE FORESHORTENING GLOBAL TENDENCY OF BUSINESS DEVELOPMENT

Abstract – In article possible variants of development of the domestic enterprises in the globalized world are considered, the main basic external and internal problems which concern the integration of the enterprises into world business are described. Importance of use of innovative and human potential in the process of adaptations to the changes and achievement of desirable competitiveness of the enterprises are underlined. Attention is also given to the ecological principles of the enterprises activity and the necessity of collaboration with the universities.

Key words: development, competitiveness, strategy, global business tendency, education, ecology.

Постановка проблеми. Характер взаємозв'язків України із сучасним світом, детермінація місця України у світовій економіці є питанням термінової складності та важливості. Вітчизняні підприємства поступово опиняються у ізоляції через неспроможність залучитися до світових тенденцій розвитку економіки та бізнесу, через ігнорування світовою спільнотою національних ініціатив, фінансові потоки проходять повз країни. Економічна безпека країни знаходиться під реальною загрозою через погіршення конкурентоспроможності навіть успішних вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз новітніх зарубіжних публікацій з менеджменту та економічних статей, вивчення американських підручників з менеджменту останніх років дозволять усвідомити глибину прірви яка утворилася між нашою країною та розвинутим світом, підходами до управління, умовами ведення бізнесу та характером промислових процесів на підприємствах завдяки яким відбувається виробництво суспільно-корисних благ для суспільства. Кардинальний прорив може відбутися тільки за участі державної підтримки та інноваційних перетворень. Проте бажання приймати участь у глобальному розподілі праці, збереження та підсилення власної конкурентної позиції має призвести до неминучих змін у управлінні та здійсненні виробничої діяльності.

Формулювання цілі статті. Метою статті є аналіз сучасних світових тенденцій в управлінні підприємствами, виявлення ключових проблем вітчизняних підприємств та пошук шляхів адаптації українських промислових підприємств в умовах дестабілізуючої економічної ситуації в країні до існуючої ситуації в розвинутому діловому світі, який характеризується високою конкуренцією, розвитком електронних технологій, постійно зростаючими вимогами до ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан багатьох українських підприємств можна ідентифікувати як песимістичний або глибокої розгубленості. Сьогодні серед найсуттєвіших проблем можна виділити наступні: зростання корупції на всіх рівнях державної влади, поширення впливу на бізнес кримінальних структур; домінуюче значення для розвитку бізнесу наявність партнерів серед представників політичної еліти; відсутність можливості залучення капіталу через слабку інвестиційну привабливість країни; недосконалість системи оподаткування; величезна відмінність менеджменту підприємств від світових стандартів і тенденцій; глобалізація конкуренції; депресивний загальний економічний стан національної економіки.

Спостерігається тенденція відходу в тінь, продажу бізнесу та вплив капіталу закордон. Зазначені проблеми та перспективи обумовлюють необхідність формування стратегії в умовах перманентної економічної та політичної кризи, жорсткої зростаючої глобальної конкуренції у боротьбі за споживача. Все ж таки криза, як хвороба, зачепила ті підприємства, які апріорі не були готові до нових умов ведення діяльності внаслідок низького рівня менеджменту; слабкої інноваційної діяльності, безвідповідальності по відношенню до зацікавлених груп бізнесу та суспільства; порушення законодавства, екологічних норм, санітарно-гігієнічних норм виготовлення продукції, якості продукції, заходів з безпеки виробничої діяльності; орієнтації на короткотермінову вигоду, пріоритету матеріальної складової над інтелектуальною.

Сьогодні науковці говорять про настання у світі третьої індустріальної революції, де завдяки сучасним технологіям, традиційне виробництво стає розумніше та гнучкіше, організація величезних виробництв з великою кількістю працівників поступово опиняється у минулому. У зв'язку з цим частка витрат на оплату праці в загальній собівартості буде скорочуватися, що призведе до недоцільності розміщення виробництв у країнах з низькою вартістю робочої сили, яка поступово має тенденцію до дорожчання. Така ситуація вже сьогодні спричиняє повернення виробництв деяких компаній назад до країн Європи та США для того, щоб швидше реагувати на вимогливі запити споживачів та забезпечувати індивідуальний підхід в обслуговуванні клієнтів. Виготовлення традиційної продукції сьогодні не потребує використання традиційних матеріалів як раніше, завдяки науковим дослідженням та винаходам, нанотехнологіям, цифровим технологіям [1]. Нові матеріали є легшими, міцнішими та довговічними. “У XIX столітті велич країни залежала від того, що можна було дістати з під землі, у XX – наскільки є ефективними виробничі процеси і скільки продукції можна виготовити завдяки конвеєру. Але у XXI столітті все залежить від людського потенціалу, творчості та інноваційності. Від того, що людина може привнести до цього світу” – підкреслила Кондоліза Райс на десятій щорічній зустрічі у Ялті (YES).

Для вітчизняних підприємств, виробників продукції масового споживання, вихід на європейський та міжнародний ринок зможуть осилити тільки суперпрофесіонали, причому не за рахунок низької ціни, а якості та унікальності продукції. Наздогнати тих, хто вже рухається з прискоренням можливо тільки завдяки креативному базису з інноваційним підходом та використанням людського потенціалу. Вчені прогнозують, що через 15 років населення України зменшиться на 10 %, що призведе до старіння нації, подорожчання робочої сили, при незмінній продуктивності праці [2]. При цьому актуальною стане проблема залучення спеціалістів принципово нового кваліфікаційного рівня. Вирішення даної проблеми мало б вирішуватись державою, проте ситуація в даному секторі склалася дестабілізуюча. У США не просто обдаровані, а діти, молодь, які демонструють результати у навчанні дещо вищі за однолітків, автоматично зараховуються до спеціальних безкоштовних шкіл, які фінансуються державою та вчать за прискореною програмою, кадровий потенціал на майбутнє формується вже сьогодні. Здійснюючи наукові дослідження, на власному досвіді можна переконалися у відсутності зацікавленості керівництва більшості підприємств у співпраці з університетами, науковими спілками. Не дивлячись на всезростаючі вимоги до кваліфікаційного рівня працівників, багато зарубіжних компаній скоротили свої витрати на навчальні програми для працівників внаслідок фінансової кризи. Альтернатива існує у розширенні співробітництва бізнесу та навчальних закладів з метою реалізації власних інтересів в процесі кооперації зусиль та одночасному підвищенні кваліфікаційного рівня студентів та викладачів.

Сьогодні вирішення більшості складних ситуацій на підприємстві можливе лише за допомогою оригінального, інноваційного підходу. Менеджери повинні поглянути на існуючі складнощі з діаметрально нового ракурсу, адже щоденно виникаючі внутрішні проблеми, дестабілізуючий вплив ззовні, бюрократичні перепони заважають побачити ситуацію та її вирішення із революційного та новаторського ракурсу. Вирішення даного питання можливе шляхом:

- сприяння науковим проектам, підтримка розвитку та вербування обдарованих молодих спеціалістів, активна участь у підготовці спеціалістів шляхом розкриття корпоративної інформації з метою залучення студентів до вирішення поточних проблем підприємства, пошуку неординарних та креативних підходів до вирішення проблеми, формування стратегії, підвищення кваліфікації; тренінгові програми для працівників підприємств за участю науковців та викладачів університетів, що дозволить вчасно активізувати роботу персоналу у ракурсі сучасних світових тенденцій розвитку бізнесу;

- побудова відкритої до інновацій системи управління, організаційні перетворення, сприяння та підтримка розвитку креативності менеджерів та співробітників, активне залучення персоналу до вирішення проблем, перехід до побудови організації на принципах постійного навчання;

- використання інформаційних технологій у менеджменті, які якісно змінюють характер діяльності, прискорюють обмін інформацією та підвищують якість комунікацій, зменшують ризик та невизначеність, що виникають в результаті дефіциту часу в процесі прийняття управлінських рішень;

- формування стратегії інноваційної цінності, вихід за межі існуючої галузі та рамки існуючого попиту шляхом фокусування на ключовій компетенції запропонованого продукту [3].

Таким чином, стратегія українських підприємств має концентруватися на використанні переваг високого рівня, а саме на випуску унікальної продукції, використанні новітніх технологій, унікальних природних ресурсів, залученні кваліфікованих спеціалістів. Ігор Ліпсіц пропонує такі стратегії розвитку підприємств [4]: вибір ніші унікальної або особливо якісної продукції; випуск якісної продукції з частим оновленням асортименту; вбудовування в ланцюжок іноземних фірм, виготовлення полуфабрикатів та комплектуючих; перетворення вітчизняної компанії у дочірню структуру іноземної фірми; експорт у країни, що розвиваються; орієнтація на невеликі міста та села країни; акцент на сфері послуг та сервісному обслуговуванні.

Перспективним напрямом розвитку бізнесу в розвинутому світі є акцентування на предоставленні клієнтам екологічно безпечної продукції та послуг. Економічна діяльність людини й стан природного середовища завжди мали тенденцію до нагромадження протиріч. Але починаючи із середини XX сторіччя, коли

господарсько-перетворююча діяльність людства істотно прискорилося, а по масштабах і інтенсивності перевищила можливості поновлення природних процесів, екологічна проблематика здобула надзвичайної гостроти в забезпеченні природної рівноваги й сталого економічного розвитку. Тенденція екологічності поступово пронизує усі сфери життя. Навіть сучасні архітектурні шедеври створюються на основі екологічності та інтелекту. Мають бути побудовані із екологічно чистих матеріалів, застосуванням новітніх технологій, використовувати енергію сонця, вітру та води для самозабезпечення, досягаючи високої технологічності та досконалості всієї забудови. Органічність та безпека для оточуючого середовища, сьогодні є навіть не тенденцією, а основоположним принципом. Проте використання даної конкурентної переваги є дискусійним. По-перше, за екологічним рейтингом Україна посідає 102 місце серед 132 країн світу [5], а по-друге, орієнтація на екологічність процесів та продукції дуже часто супроводжується підвищенням вартості, хоча і не завжди. Рівень економічного становища та екологічної обізнаності українців поки що не є достатніми для формування прибуткового цільового сегмента підприємств. Проте, вибір екологічної стратегії є обов'язковим для підприємств, що планують вихід на міжнародні ринки збуту. Проте для українських підприємств першочерговим має стати дотримання європейських стандартів безпеки та якості виробництва продукції та надання послуг, безумовно із допомогою держаних механізмів контролю та сприяння. Наступним кроком має стати пошук схованих резервів для створення екологічної продукції, формування екологічного ланцюжка створення цінності, розробка "зелених" товарів та послуг, створення нових екологічно-інноваційних бізнес моделей.

В українських реаліях, у процесі орієнтації підприємств на сталий розвиток часто мається на увазі здатність підприємства виживати в складних економічних умовах, протистояти жорсткій конкуренції, нарощувати обсяги виробництва, розширювати ринки збуту. При цьому екологічна складова не береться до уваги. Виробник більш схильний до сплати фіскальних екологічних платежів або ж до ухилення від оплати, ніж до впровадження прогресивних технологій. Але в процесі інтеграції України у світове співтовариство розмір платежів незмінно збільшиться до європейського рівня. Підприємства, які сьогодні врахують ці особливості, у майбутньому одержать значну організаційну, інноваційну перевагу перед конкурентами.

Екологічної діяльності підприємств і впровадженню концепції сталого розвитку перешкоджає не тільки відсутність фінансових, технічних, кадрових можливостей, а й складності керування даним процесом. Складності виникають у зв'язку з організаційними моментами, ментальною неготовністю керівників та працівників, відсутністю соціальної відповідальності, культурного розвитку суспільства, недосконалістю системи стратегічного управління орієнтованого на досягнення короткотермінових результатів, відсутність державної підтримки. При цьому підприємства, які зможуть вирішити перераховані проблеми, витягнуть значні вигоди від переходу на "зелений" бізнес, що виражається в наступному [6]:

- зниження витрат у зв'язку з раціональним використанням всіх видів ресурсів;
- готовність до майбутнього суттєвого збільшення податкових платежів;
- одержання додаткового прибутку завдяки більш якійсній продукції, диференціації продуктів і охопленню нового сегмента ринку;
- діяльність на основі принципів сталого розвитку стимулює підприємство до впровадження організаційних і технологічних інновацій;
- зменшення екологічних ризиків (ліквідація наслідків, втрата репутації, судові розгляди);
- конкурентне середовище поступово змінюється під впливом невтішних прогнозів вчених щодо глобального потепління, вичерпності природних ресурсів, стурбованості про прогресування різних захворювань пов'язаних з використанням синтетичних матеріалів. Асортимент підприємств, бізнес моделі, технології й виробництво будуть підлягати змінам, перевагу отримає той, хто першим усвідомить неминучість трансформацій і виявиться готовим до них;
- у підприємств, які здійснюють моніторинг світових тенденцій є більше часу для експериментів з матеріалами й технологіями, виявлення можливостей бізнесу, додаткових резервів збільшення прибутку;
- підтримка сприятливих відносин з усіма видами контактних аудиторій;
- поліпшення своєї ділової репутації, можливість виходу на світові або європейські ринки збуту, залучення інвестицій.

Висновки. Отже, головними тенденціями в управлінні повинно стати активне співробітництво підприємств з науковими та освітніми установами, формування системи управління відкритої для навчання та інноваційних змін, використання можливостей електронних та комп'ютерних технологій, формування нових ринків збуту, використання світової панацеї в сфері екологічності та соціальної відповідальності. Головною управлінською проблемою сучасних підприємств є всебічна корумпованість українського суспільства та його ізольованість від тих прогресивних процесів, що відбуваються в світі. Ці проблеми деструктивно впливають на всі сфери життя, а особливо на підготовку майбутніх управлінців та кваліфікованих спеціалістів, формування їхнього світогляду, що знаходить своє відображення в рівні корпоративної відповідальності, врахуванні інтересів основних груп впливу та ефективності менеджменту вітчизняних підприємств.

Література

1. The third industrial revolution. Special report / The Economist April 21st, 2012. – P. 3–16.

2. Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/541286/>
3. Ким У. Чан. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Рене Моборн ; пер. с англ. – М. : HIPPO, 2005. – 272 с.
4. Липсиц И. Отличная идея в преддверии китайской экспансии / И. Липсиц // Harvard Business Review. – 2011. – № 5. – С. 45–53.
5. EPI 2012. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index / Yale Center for Environmental Law and Policy, Yale University Center Earth Science Information Network / Columbia University. – P. 10.
6. Нидумолу Рэм. Экология – золотая жила для бизнеса / Р. Нидумолу, С. К. Прахалад, М. Р. Рангасвами // Harvard Business Review. – 2011. – № 5. – С. 58–74.

References

1. The third industrial revolution. Special report, The Economist, April 21st, 2012. – P. 3–16.
2. Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.twirpx.com/file/541286/>
3. Ким У. Чан. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн ; пер. с англ. – М. : HIPPO, 2005. – 272 с.
4. Липсиц И. Отличная идея в преддверии китайской экспансии / И. Липсиц // Harvard Business Review. – 2011. – № 5. – С. 45–53.
5. EPI 2012. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index. Yale Center for Environmental Law and Policy, Yale University Center Earth Science Information Network, Columbia University. – P. 10.
6. Нидумолу Р. Экология – золотая жила для бизнеса / Р. Нидумолу, С. К. Прахалад, М. Р. Рангасвами // Harvard Business Review, 2011. – No. 5. – P. 58–74.

Надіслана/Written: 8.05.2013 р.
Надійшла/Received: 16.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. Г. Г. Савіна

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ
РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Робота присвячена проблемі розвитку підприємства, а саме інтелектуальному потенціалу підприємства, як одному із факторів, що значно впливає на даний процес. В ході статті буде розглянуто основні напрацювання і проблеми в даному напрямку, а також запропоновано підхід до визначення і важливості інтелектуального потенціалу, який є більш прийнятним в сучасному ринковому середовищі. Також обґрунтовано, чому інтелектуальний потенціал є найважливішим у сукупному потенціалі підприємства, запропоновано схему структури із "правильним" розміщенням інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: розвиток підприємства, економічний потенціал, інтелектуальний потенціал.

O. I. GONCHAR, V. M. NAMYASENKO
Khmelnitskyi National University

INTELLECTUAL POTENTIAL AS ONE OF THE KEY FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Abstract – The development enterprises is a mine problem in a modern market environment. So we want to explorer one of the development's factors. This factor is intellectual potential. The intellectual potential is one of the part of economic potential. But it is considered only as the part of human resources. We think that it is wrong. The intellectual potential must to be explored as the main part of the all potential of enterprises. It is in all parts of economic potential and it is basis of potential. A potential of enterprises is depended from intellectual potential. And we propose "right" structure of economical potential, where intellectual potential is in the center. So, we think that intellectual potential is basis and economists must to allot more attention to it. And it is mine factor in the effective development.

Keywords: development of the enterprises, economical potential, intellectual potential.

Актуальність проблеми. В умовах ринкової економіки особливої актуальності набувають питання формування потенціалу і його вплив на розвиток підприємства. Однією з найактуальніших проблем на сьогодні є проблема оцінки та виділення інтелектуального потенціалу в загальній структурі економічного потенціалу. Це питання набуло своєї актуальності завдяки тому, що на сьогодні жодне підприємство не може існувати, якщо воно не знаходиться в постійному розвитку. А це в свою чергу спричинило потребу у постійній потребі дослідження і нарощування потенціалу підприємства. Одним із центральних елементів економічного потенціалу підприємства є інтелектуальний потенціал, який сьогодні став основним структуроутворюючим елементом. І залежно від якості "роботи" із даним потенціалом буде здійснюватися програма розвитку. Спираючись на практичну необхідність, а також кількість досліджень, можна говорити про постійну актуальність питань, пов'язаних із інтелектуальним потенціалом і його впливом на процес розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане питання постійно вивчається, зокрема можна виділити Блауга М., Брукінга Е., Денісона Е., Махлупу Ф., Свейбі К.-Е., Стюарта Д., Тофлера Е. та Фішера І.; серед вітчизняних економістів слід виділити таких, як Бутнік-Сіверський О., Вовканич С., Гейць В., Грішнова О., Гава Ю., Демчишин А., Злупко С., Іноземцев В., Леонтьев Д., Семів Л., Ушенко О., Федулова Л., Чухно А. Також доцільно виділити такі роботи: Бриль І. "Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємства", Прокопенко О., Школа В. "Проблеми управління інноваційним розвитком", Ситник Й. "Інтелектуальний потенціал, як фактор інтелектуалізації систем менеджменту підприємства", Тимошенко Н. "Аспекти управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств".

Метою роботи є дослідження наявних напрацювань, щодо інтелектуального потенціалу підприємства, а також його впливу на розвиток підприємства; внесення власних рекомендацій, щодо виділення інтелектуального потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства є питанням, яке постійно потребує дослідження. Це пов'язано з тим, що в процесі своєї діяльності підприємство зазнає постійних впливів як з боку зовнішнього середовища, так і з боку внутрішнього. Але визначальний вплив все ж належить зовнішньому середовищу, оскільки якби "примусом" розвитку виступало внутрішнє середовище, то "цикл діяльності без змін" можна було б розтягнути до значно більших термінів, наприклад до терміну повного виходу з ладу устаткування. Зовнішнє ж середовище спонукає підприємства до постійного розвитку, щоб не втратити конкурентоспроможність, а також мати змогу нормально функціонувати.

Розвиток підприємств забезпечується в внутрішньому середовищі підприємства. Одним із таких чинників є наявний потенціал підприємства. Саме завдяки наявному економічному потенціалу, підприємство може знизити витрати на програму розвитку, але водночас з цим підвищити ефективність та результативність цього розвитку.

Економічний потенціал підприємства складається з багатьох елементів. Економічний потенціал підприємства являє собою сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [3]. На нашу думку в сучасних умовах ринку, однією з ос-

новних складових загального потенціалу підприємства є його інтелектуальний потенціал. Саме завдяки інтелектуальному потенціалу підприємство має змогу запропонувати на ринку абсолютно нову цінність і утримувати її. Також завдяки інтелектуальному потенціалу підприємство має змогу запропонувати на ринку, щось абсолютно нове, а й розробити та впровадити абсолютно унікальну та високоефективну програму розвитку.

Інтелектуальний потенціал – економічна система, що відображає сукупність зв'язків і відношень між елементами інтелектуального капіталу (персонал, ринкові активи, структурні активи, інтелектуальна власність), які встановлюються в процесі проектування, виготовлення, реалізації та споживання продукту й управління цими процесами [1, с. 743].

Згідно із нашим баченням, ми пропонуємо наступне визначення інтелектуального потенціалу. Інтелектуальний потенціал – це нематеріальний ресурс/актив підприємства, що являє собою розумові здібності кожного працівника окремо, а також усього персоналу загалом, що завдяки синергії має здатність до постійного нагромадження та зростання в геометричній прогресії і може бути використаний сьогодні та в майбутньому для доставлення певних цілей. Тобто інтелектуальний потенціал підприємства являє собою комплекс розумових здібностей та нагромаджених знань персоналу, акумульовані підприємством та мають змогу постійно вдосконалюватись, розвиватися та розширятися. Його особливістю є те, що він може бути використаним практично в будь-якому напрямку, практично відсутня здатність до зменшення і деградації інтелектуального потенціалу як ресурсу, а навпаки є здатність до збільшення, розширення та “розвитку”. А основна складова інтелектуального потенціалу – знання є відновним ресурсом із “синдромом нагромадження”.

Крім багатьох позитивних моментів, варто також зазначити, що інтелектуальний потенціал має один серйозний недолік, а саме – здатність до старіння. Цей недолік проявляється в тому, що по суті інтелектуальний потенціал являє собою сукупність інформації, знань та умінь і здібностей. Інформація та знання мають властивість застарівати і втрачати відповідність сучасним вимогам; уміння і здібності в свою чергу прив'язанні до конкретних працівників, а з працівники можуть вийти на пенсію, змінити місце роботи, а також інші особливості, притаманні людям. Тобто, інтелектуальний потенціал в кількісному значенні практично ніколи не погіршується при нормальних режимах роботи, але він має можливість погіршуватись в якісному значенні. Саме тому, досить важливо, щоб керівництво підприємства та відповідальні за це особи, постійно слідкували за якісним станом інтелектуального потенціалу і підтримували його в належному стані і постійно його розвивали.

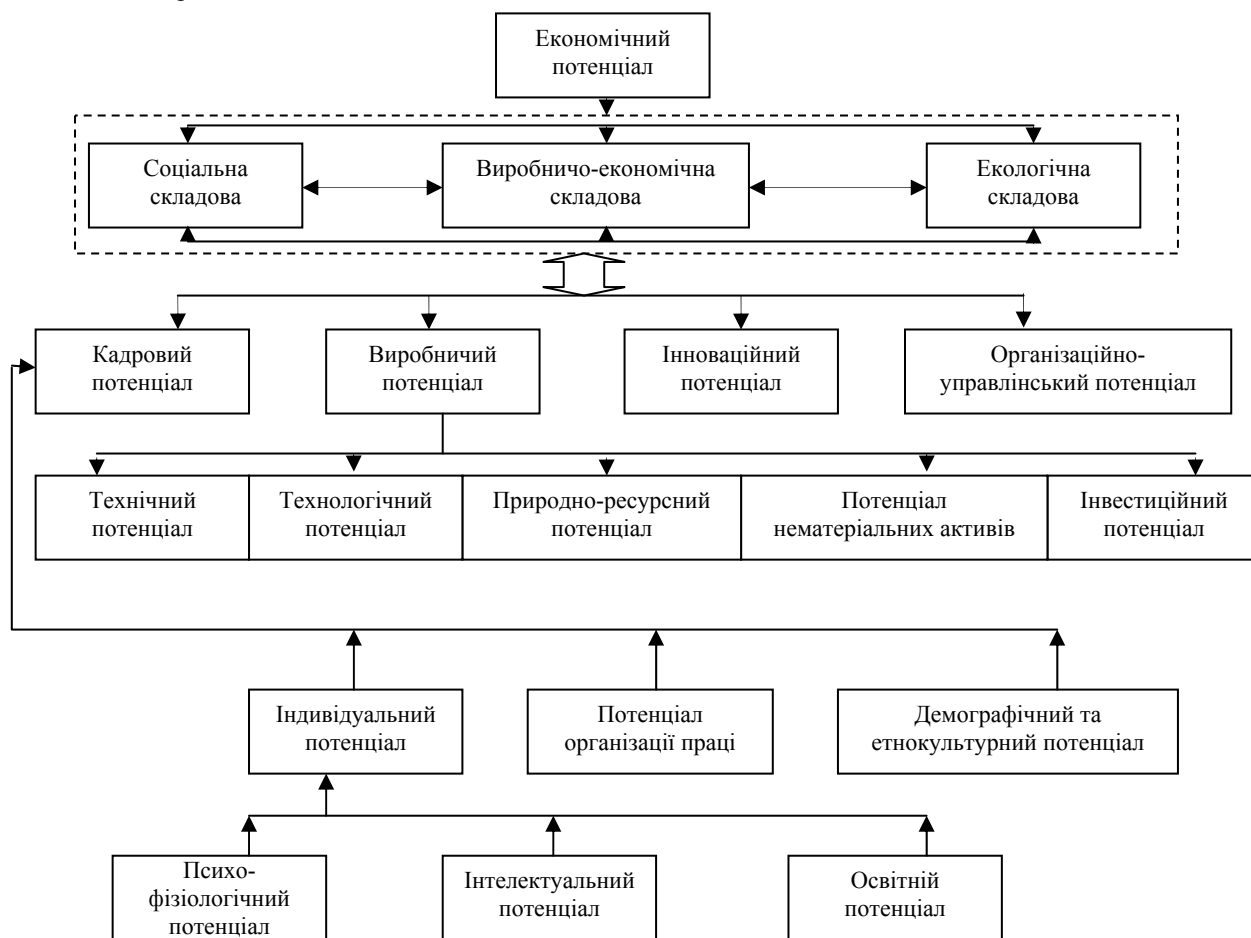


Рис. 1. Структура економічного потенціалу підприємства [2]

Для підтримки потенціалу у такому стані є досить багато різних заходів і все залежить від особливостей підприємства. Як приклад, ми можемо навести: навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації працівників, науково-технічна діяльність, постійний збір, нагромадження і перевірка інформації, моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища і багато інших заходів.

На сьогодні прийнято структурувати економічний потенціал так, що інтелектуальний потенціал взагалі не виділяється, або виділяється у складі кадрового (див. рис. 1). Із усього випливає, що інтелектуальний потенціал є невід'ємним, при забезпеченні розвитку підприємства і його нормальної діяльності. В зв'язку з цим ми пропонуємо дещо по іншому підійти до структуризації економічного потенціалу (рис. 2).

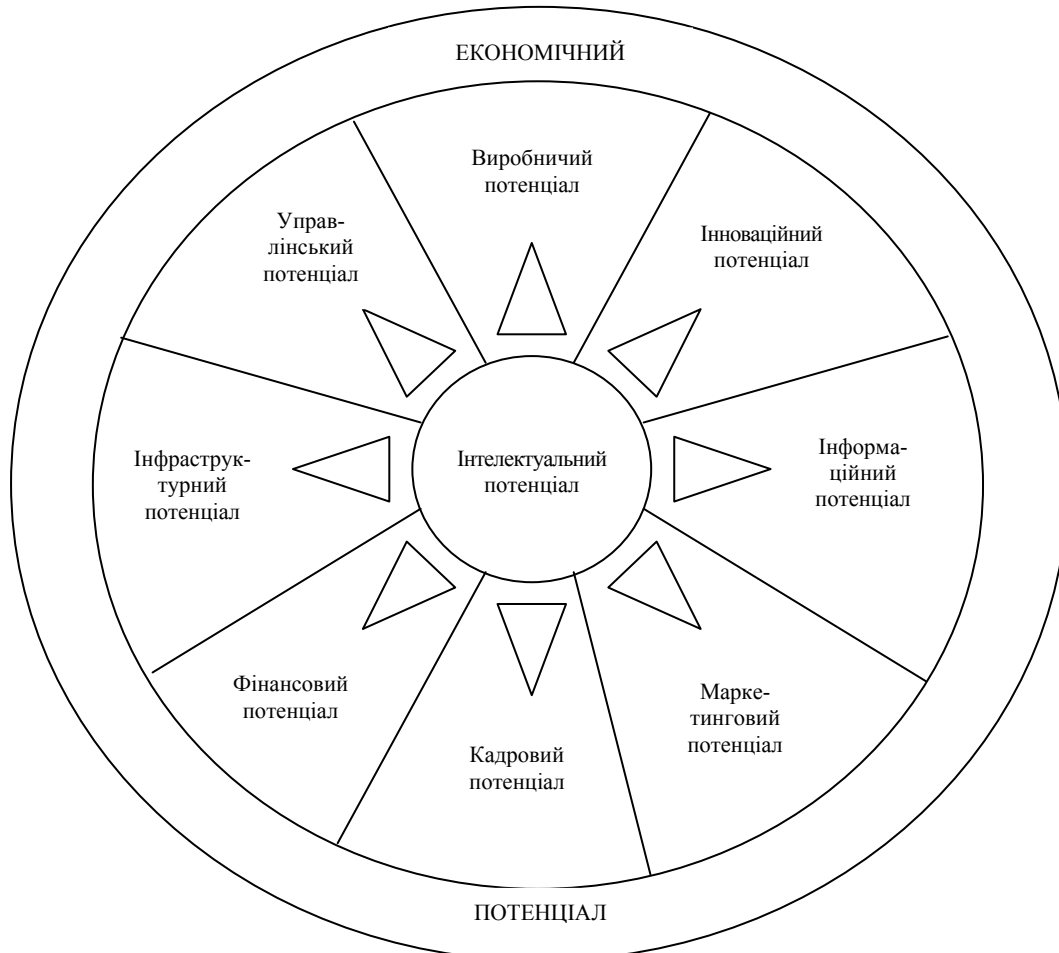


Рис. 2. Місце інтелектуального потенціалу в загальній структурі економічного потенціалу

На наш погляд структура, яка представлена на рис. 1 не відповідає дійсності та сучасним реаліям. З рисунку випливає, що інтелектуальний потенціал є складовою індивідуального потенціалу, а отже кожного окремого працівника, що є в корені неправильно. Це пов'язано з тим, що інтелектуальний потенціал є першоосновою і творчим елементом усіх інших складових економічного потенціалу підприємства. Також згідно концепції, що представлена на рис. 1 виходить, що інтелектуальний потенціал не може створювати синергічного ефекту. В реальності ж, інтелектуальний потенціал підприємства, "об'єднуючи" усі свої складові забезпечує синергічний ефект, що значно підвищує ефективність і показники сукупного потенціалу підприємства. Тому, ми пропонуємо структурувати економічний потенціал із виділенням інтелектуального потенціалу вже на "першому рівні структури".

Згідно нашої концепції інтелектуальний потенціал можна розглядати двояко: з одного боку він є складовим усіх інших структур економічного потенціалу, але водночас з цим інтелектуальний потенціал є двигуном і першоосновою усіх цих потенціалів. Тобто виникає ситуація, за якої загальний потенціал неможливий без інтелектуального, але водночас з цим для розвитку інтелектуального потенціалу, потрібні всі інші складові структури економічного потенціалу. Загалом, можна говорити, що інтелектуальний потенціал є невід'ємною частинною як економічного потенціалу, так і усього підприємства як єдиної системи.

Також варто зазначити, що на наш погляд, тільки кількісний вимір інтелектуального потенціалу є неприйнятним, оскільки в цьому потенціалі якісна складова має найбільшу питому вагу, порівняно з "іншими потенціалами". Тому при загальній кількісній оцінці економічного потенціалу, кількісний показник інтелектуального потенціалу слід множити на 0,5 (такий підхід, обґрунтовано тим, що в інтелектуальному потенціалі однаково важливі кількісна та якісна сторони) і тільки після цього включати його в загальну оцінку.

Щодо ролі інтелектуального потенціалу в процесі розвитку підприємства, то він займає досить важливу частину. Це пов'язано з тим, що саме завдяки інтелектуальним можливостям підприємства можна сформувати, впровадити ефективну та доцільну програму розвитку з мінімальними витратами та максимальними результатами.

Висновки. Отже, інтелектуальний потенціал при сучасних ринкових умовах є дуже важливим, що потребує його детальнішого вивчення. Зокрема потрібно концентрувати увагу на інтелектуальному потенціалі не в розрізі складової кадрового потенціалу (індивідуального потенціалу), а як на основний системоутворюючий фактор економічного потенціалу. Варто також зважати на те, що інтелектуальний потенціал характеризується якісними та кількісними показниками в однаковому співвідношенні, у зв'язку з цим, для запобігання завищенню загальної оцінки економічного потенціалу, потрібно результуючі показники оцінки інтелектуального потенціалу (в кількісному аспекті) множити на 0,5.

Також інтелектуальний потенціал є одним із основних факторів та умов ефективного розвитку промислового підприємства. Тому найбільш доцільно та правильно розглядати інтелектуальний потенціал, як одну із основних складових економічного потенціалу підприємства.

Література

1. Мойсеєнко І. П. Методологія формування структури інтелектуального потенціалу. Економіка АПК / І. П. Мойсеєнко // Вісн. Лівійського держ. аграр. університету. – 2006. – № 13. – С. 742–747.
2. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємства : монографія / Є. В. Лапін. – Суми : Університетська книга, 2002. – 310 с.
3. Великий економічний словник : словник / ред. А. Н. Азріліян. – М. : Ін-т нової економіки, 2010. – 1472 с.

References

1. Moiseenko I. P. Metodologija formuvania struktury intelektualnogo potencialu. Ekonomika APK / I. P. Moiseenko // Visnik Lvivskogo naciionalnogo universitetu, 2006. – No. 13. – P. 742–747.
2. Lapin E. V. Ekonomichnij potencial pidpriemstva : monographia / E. V. Lapin. – Sumy : Universitetska knyga, 2002. – 310 p.
3. Azrilian A. N. Velikiy ekonomichnij slovnyk / A. N. Azrilian. – M. : Instytut novoi ekonomiky, 2010. – 1472 p.

Надіслана/Written: 23.05.2013
Надійшла/Received: 25.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено стан науково-технічної діяльності промислових підприємств України. Дослідження виявило проблеми винахідницької діяльності у різних галузях промисловості, проблеми ефективного використання (комерціалізації) результатів наукових досліджень і розробок та постановки їх на баланси промислових підприємств. Визначено вплив комерціалізації результатів наукових розробок на інноваційний розвиток промислових підприємств. Запропоновано шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність, об'єкти інтелектуальної власності, винахідницька діяльність, комерціалізація, нематеріальні активи, ефективність використання.

T. V. GRUZDOVA

State Institution "Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine", Kyiv

PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITIES AND THEIR IMPACT ON INNOVATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – The article examines the state of scientific and technical activity of industrial enterprises in Ukraine. The study identified problems inventive activity in various industries, the problem of effective use (commercialization) of the results of research and development and setting them on the balance sheets of industrial enterprises. The influence of commercialization of scientific research on the development of innovative enterprises. Are given advises of the ways of solving these problems.

Key words: innovation activities, scientific and technical activities, intellectual property, inventive activity, commercialization, intangible assets, efficiency.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах стратегію ефективної інтеграції України у світову економіку визначає потенціал наукоємних галузей промисловості, бізнес, яких орієнтований на виробництво і реалізацію високотехнологічних товарів і послуг з використанням результатів інтелектуальної діяльності. Здатність підприємства накопичувати і розвивати знання, створювати на їх основі інновації, які завдяки комерціалізації могли б сприяти подоланню технологічного відставання, підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва, спрямовану в першу чергу на задоволення внутрішнього попиту та імпортозаміщення, дозволило б Україні досягнути рівня технологічно розвинутих країн, наблизитись до європейських стандартів якості життя. Потреба в постійному оновленні асортименту продукції та технології її виготовлення вимагає негайного введення результатів наукових розробок в господарську діяльність підприємств, орієнтуючи їх на прискорення інноваційних процесів. Але недосконалість системи державного регулювання у сфері науки, технологій та інновацій, значне скорочення обсягів фінансування наукових досліджень, скорочення науково-кадрового потенціалу та багато інших проблем гальмують розробку і впровадження результатів інтелектуальної діяльності, а саме: об'єктів інтелектуальної власності, які обліковуються на балансах підприємств промисловості у якості нематеріальних активів, що призводить до втрати науково кадрового потенціалу та вже розроблених і захищених патентами об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання пов'язані із забезпеченням процесу комерціалізації результатів науково-технічної діяльності та їх впливу на формування нематеріальних активів на балансах промислових підприємств розглянуто у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Г. Андрощук [2], О. Буртнік-Сіверський [3], Л. Кожитов [4], Т. Райкова [4], Л. Федулова [5], О. Хворос [6] та ін. Науковці у своїх дослідженнях розкривають актуальність науково-технічної діяльності, комерціалізації її результатів та ключові аспекти забезпечення ефективності і стимулювання комерціалізації інновацій.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження стану науково-технічної діяльності, виявлення проблем забезпечення процесу комерціалізації результатів наукових розробок та визначення їх впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу досліджень. Основним джерелом підвищення ефективності виробництва та продуктивності суспільної праці є технологічний прогрес. Він забезпечує постійне удосконалення діючих підприємств і створення нових на основі розвитку науки й техніки. Інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. У процесі інноваційної діяльності залучаються людські та інтелектуальні ресурси, які створюють та розповсюджують інновації й ті результати їх інтелектуальної праці, що можна ідентифікувати та описати, складають інтелектуальний потенціал, частина якого отримує правову охорону і стає зареєстрованим Державною службою інтелектуальної власності об'єктом права інтелектуальної влас-

ності (ОПІВ), який завдяки бухгалтерському обліку обліковується на балансі підприємства у якості нематеріальних активів (НМА).

Так, за офіційними даними Державної служби статистики у 2011 р. інноваціями в промисловості займалося 1679 одиниць підприємств і організацій, що складає 16,2 % від загальної кількості обстежених підприємств. Порівняно з 1995 р. відбулося їх зменшення на 16,1 % та порівняно з 1999 р на 7,1%. Особливо помітне у 2011 р. проти 1999 р. зменшення відбулося в добувній промисловості на 61,3%; легкій – 61 %; деревообробній – 44,8 %; харчовій – 22,6 %. Водночас відбулося збільшення у хімічній та нафтохімічній промисловості – на 97,9 %. Як і у попередніх роках так і у 2011 р., найбільш пріоритетними напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств 63,3 % є придбання засобів виробництва, у т.ч. придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, витрачали кошти на дослідження і розробки лише 19,8 %, а на придбання виключних майнових прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензій, ліцензійних договорів на використання зазначених об'єктів уже починаючи з 2007 р і до теперішнього часу взагалі коштів не витрачається. Такий стан зумовлено: нестачею власних коштів, де витрати підприємства на інноваційну діяльність сягають майже 60 %; недостатня підтримка інноваційної діяльності державою (з держбюджету виділяється лише 1 %); тривалим і складним процесом виробництва продукції комерціалізованої науково-технічної розробки; високі ризики комерціалізації науково-технічних розробок; високою собівартістю розробок і впровадження інновацій; нестача інформації про нові технології, відсутність можливостей для співпраці з іншими підприємствами та організаціями в т.ч. науково-дослідними, недосконала нормативно-правова база щодо стимулювання інноваційної діяльності, наприклад, було скасовано статті 21,22 у Законі України “Про інноваційну діяльність” [1], де передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом встановлення податкових пільг, відсутність надання на пільгових умовах короткострокових та довгострокових кредитів банку на проведення досліджень і розробок тощо і призвели до розриву зв'язків науки з виробництвом в результаті чого значно зменшилась частка вітчизняної продукції, яка має сучасне наукове забезпечення.

Зазначений стан є негативним адже, однією з головних умов успішного функціонування будь-якого підприємства в умовах конкурентного ринку є впровадження у виробництво досягнень науково-технологічного прогресу, що дозволить зменшити податок на прибуток, визначати реальну вартість ОПІВ під час продажу, регулювати обсяг амортизації, визначати розмір збитку від незаконного використання ОПІВ підприємства, підвищити інвестиційну привабливість підприємства; розширити сферу діяльності або створити новий бізнес типу: малих або спільних підприємств, що будуть займатися в основному інноваційною діяльністю та пришвидшать впровадження результатів наукових розробок у виробництво тощо.

Крім того, такий стан безумовно пов'язаний із втратою значної частини найбільш ініціативних висококваліфікованих фахівців, які виконували науково та науково-дослідні роботи як у виробничій так і в науково-технічній сфері. За офіційними статистичними показниками виявлено, що протягом 1995–2011 рр. чисельність фахівців, які займалися науковою та науково-технічною діяльністю в Україні скоротилася на 63,9 %, особливо у галузі технічних наук – на 42,3 %. Найбільші темпи скорочення чисельності працівників спостерігалися в підприємницькому секторі. Водночас, необхідно зазначити, що науково кадровий потенціал зосереджено переважно в секторі вищої освіти (31,9 %), тоді як у конструкторських організаціях, на дослідних заводах, у проектних і проектно-пошукових організаціях та науково-дослідних і конструкторських підрозділах на промислових підприємствах зосереджена незначна їх кількість всього 4,9 %. Такий розподіл висококваліфікованих фахівців не сприяє розробці та ефективному використанню інновацій у виробничстві та активізації інноваційної діяльності.

Скорочення кількості інноваційних підприємств, наукового кадрового потенціалу, особливо у галузі технічних наук негативно вплинуло на активність винахідницької діяльності у промисловості. Про що свідчить кількість поданих заявок на видачу охоронних документів на винаходи і корисні моделі до Державної служби інтелектуальної власності за галузями економічної діяльності, де науково-дослідна діяльність зосереджена в основному в галузі освіти та науки. Таким чином, найбільша частка кількості поданих заявок до загальної кількості поданих заявок на винаходи і корисні моделі на видачу охоронних документів в галузі освіти складає від 52 % у 2007 р. до 68 % у 2011 р, в галузі науки – 21 % у 2011 р. Найменша частка та скорочення з кожним роком кількості поданих заявок до загальної кількості на винаходи і корисні моделі в таких галузях промисловості як: оброблення деревини й виробництво виробів з деревини – від 0,01 % у 2007 р. до 0 % у 2011 р.; легка промисловість – від 0,06 % у 2007 р. до 0,01 % у 2011 р.; виробництво коксу, продуктів нафто перероблення та ядерного палива – у від 0,03 % у 2007 р. до 0,2 % у 2011 р.; целюлозно-паперова промисловість; видавнича справа – від 0,06 % у 2007 р. до 0,04 % у 2011 р.; усі інші галузі мають ненабагато кращі показники.

За результатами проведеного аналізу, треба відзначити, що протягом останніх років в галузях промисловості показники винахідницької активності фактично нульові, що свідчить про відсутність перспектив розвитку цих галузей, що може призвести до абсолютної неможливості організувати виробництво конкурентоздатної продукції на вітчизняних підприємствах, а особливо високотехнологічної.

Аналізуючи винахідницьку активність за основними технічними напрямками, можна дійти висновку, що найбільшу частку у 2011 р. до загальної кількості складають некласифіковані галузі 36,6 %, найменшу частку – інші галузі 5,3 %. Такі галузі як: машинобудування складають 18,6 %, хімічна – 16,6 %, прилади –

16,6 %, електротехніка – 6,3 %. Також необхідно зазначити, що протягом 2007–2011 рр. відбувається скорочення поданих заявок по всіх галузях технології (машинобудування – на 28,9 %, хімія – на 37,7 %, прилади – 13,1 %, електротехніка – 19,1 %, інші галузі – 31,5 %), крім неklasифікованих, де відбулося стрімке зростання в 2011 р. у 5,3 рази. Якщо розглянути кожну галузь окремо, то виявимо, що у галузі машинобудування найбільшу частку поданих заявок складають: інші спеціальні машини 28,8 %; найменшу частку – ткацькі верстати та папероробні машини 2,9 %; усі інші від 15,8 % до 8,7 %. У хімічній галузі найбільшу частку складають: харчова хімія 18,7 %; матеріали, металургія 18,2 %; найменшу – мікроструктурні та нанотехнології 0,4 %; усі інші від 16,3 % до 3,2 %. У приладах найбільшу частку складають: медична техніка 58,4 %; найменшу – оптика 1,6 %; усі інші від 30,6 % до 9,4 %. У галузі електротехніки найбільшу частку складають: електрообладнання, електричні прилади, електроенергія 36,5 %; найменшу – цифровий зв'язок майже 1 %; усі інші від 20,7 % до 3,8 %.

З даних здійсненого аналізу можна зазначити, що негативним є тенденція до зниження винахідницької активності по всіх основних галузях технологій. На такий стан вплинуло скорочення чисельності виконавців наукових розробок, особливо в галузі технічних наук; скорочення виконання науково-технічних робіт у 2011 р. проти 1995 р. на 36,6 % робіт спрямованих на створення нових видів техніки і технологій, з них на 40,5 % розробки.

Отже, якщо припиниться винахідницька діяльність у цих галузях, то, наприклад, у галузі електротехніки зупиниться автоматизація виробництва, за браком впровадження прогресивної технології, і ми знову повернемося у час де технічні роботи виконували люди; хімічна галузь перестане вдосконалювати виробництво за рахунок впровадження хімічних технологій, сировини, матеріалів, виробів з метою інтенсифікації, отримання нових видів продукції і підвищення їх якості, підвищення ефективності і змістовності праці, полегшення його умов; галузь машинобудування взагалі є матеріальною основою технічного переозброєння економіки (верстатобудування, приладобудування, металургійне і сільськогосподарське машинобудування) тощо.

Показником, який характеризує ефективність впровадження нових технологій у виробництво є використання винаходів, корисних моделей і промислових зразків тобто комерціалізація результатів науково-технічної діяльності та введення їх в економічний обіг. На жаль, протягом останніх років спостерігається тенденція зменшення використання ОПВ, що безумовно пов'язано з низькою винахідницькою діяльністю у промисловості. Використання наукових розробок у легкій промисловості, деревообробній, целюлозно-паперовій, видавничій справі, виробництві коксу, продуктів нафто перероблення та ядерного палива, виробництві гумових та пластмасових виробів, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції у 2011 р. дорівнює нулю. Одним із негативних чинників такого стану зумовлено недостатньою кількістю фахівців, які досконало володіють принципами комерціалізації технологій, основами маркетингу, теорією і практикою правової охорони, вправно управляти інноваційними проектами. А також незацікавленістю вітчизняних виробників використовувати українські розробки у своїй господарській діяльності, що призводить до уповільнення модернізації та розвитку інноваційної діяльності.

Низька винахідницька активність та скорочення використання ОПВ у галузях промисловості негативно вплинуло на формування НМА на балансах вітчизняних підприємств. Формування та ефективне використання НМА у промисловості є важливим ресурсом створення доданої вартості і розвитку інноваційних процесів в економіці. Відображення на балансах промислових підприємств ОПВ та технологій у якості НМА позитивно вплине на інвестиційну привабливість, підвищить наукоємність виробленої продукції, збільшить конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках тощо. Вагома частина НМА економіки формується у промисловому секторі. Протягом 2000–2011 рр. найбільша частка НМА у загальній вартості активів промисловості сягала 1,1 % у 2008 р., найменша – 0,37 % у 2003 р. Якщо порівняти 2000 р. з 2011 р. то їх частка залишилася незмінною та складала 0,6%. Водночас частка вартості НМА промислових підприємств від загальної вартості НМА з кожним роком скорочується. Так, у 2000 р. максимальне значення частки НМА сягало 43,5 %, а мінімальне значення – 21,1 % у 2011 р. Найбільша частка НМА у загальній вартості НМА промислових підприємств обліковується у галузях машинобудування, хімічної та нафто-хімічної й харчової промисловості, найнижча – у легкій, деревообробній.

За даними проведеного дослідження виявлено негативну тенденцію щодо нарощування НМА на балансах промислових підприємств, що пов'язано з недооцінкою ОПВ в інноваційній діяльності підприємств як головного важеля оновлення виробництва, технологій, отримання абсолютно нової інноваційної продукції. Особливу увагу суб'єктів господарської діяльності необхідно звернути на підвищення капіталізації прав на об'єкти інтелектуальної власності та постановки їх на баланси підприємств в якості нематеріальних активів, що дозволить сформуванню статутний капітал без відволікання коштів, можуть служити предметом застави, привабливим об'єктом інвестування, амортизаційні відрахування включаються в собівартість продукції, що знижує податковий тягар. Крім того, дозволить одержувати додаткові доходи від передачі прав на використання ОІВ, виплачувати авторську винагороду винахідникам, що у підсумку призведе до збільшення ринкової вартості підприємства.

Висновки. Враховуючи зазначене, можна констатувати, що особливо тривожними в Україні є тенденції, що набувають уже стійкого характеру: 1) скорочення промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, свідчить про обмеженість їх платоспроможного попиту на інновації та відсутність

дієвих стимулів до інноваційної діяльності, що в підсумку може призвести до консервації технологічного відставання української промисловості; 2) скорочення чисельності виконавців наукових розробок призводить до втрати науково кадрового потенціалу та відображається на кількості та якості наукових розробок. Нерівномірний розподіл висококваліфікованих фахівців не сприяє розробці та ефективному використанню інновацій у виробництві. Тому було б доцільним сформувати наукові колективи з висококваліфікованих фахівців різних галузей науки і техніки для вирішення комплексних завдань галузей національної економіки; 3) низький рівень винахідницької активності в галузях промисловості свідчить про відсутність ефектної системи генерації інновацій і їх промислового засвоєння. Для сприяння підвищенню технологічного рівня виробництва необхідно впровадження програм з розподілу та виплати авторських винагород, зменшення вартості оплати всіх операцій, пов'язаних з реєстрацією об'єктів інтелектуальної власності, надавати державну підтримку щодо комерціалізації та захисту прав результатів науково-технічної діяльності тощо; 4) низький рівень використання об'єктів інтелектуальної власності та постановки їх на баланси підприємств у якості нематеріальних активів. Суб'єкти господарювання не завжди розглядають об'єкти права інтелектуальної власності як потужне потенційне джерело конкурентних переваг, або незацікавлені відображати результати інтелектуальної діяльності у своїй фінансовій звітності, що негативно впливає на інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств та гальмує процеси комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в державі, що в свою чергу суттєво впливає на економічну діяльність країни та її інноваційний розвиток. Адаже ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності дозволить виробляти конкурентоздатну інноваційну продукцію та підвищить частку в експорті інноваційних товарів і послуг, що зміцнить конкурентоздатність не тільки підприємств, а й економіки країни в цілому. Якщо і надалі буде спостерігатися така тенденція розвитку науково-технологічної діяльності, то це призведе до абсолютної неможливості організувати виробництво конкурентоздатної продукції на вітчизняних підприємствах, а особливо високотехнологічної, що в свою чергу дозволить іноземним компаніям все активніше проникати на український ринок технологій, тим самим посилюючи конкуренцію вітчизняним підприємствам. У той час як залежність від зарубіжних інновацій і імпорту технологій зростає, технологічна самозабезпеченість держави знижується.

Література

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс] : затв. Верх. Радою України від 4.07.2002 № 40-IV, зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Андрощук Г. О. Службовий винахід: економіко-правовий аналіз регламентації / Г. О. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2012. – № 12. – С. 29–35.
3. Буртнік-Сіверський О. Б. Економіко-правові питання комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності (ч. 1) / О. Б. Буртнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. – 2012. – № 8. – С. 32–39.
4. Кожитов Л. В. Охрана интеллектуальной собственности – основа коммерциализации научно-технической деятельности / Л. В. Кожитов, Т. В. Райкова // Инновации. – М. : 2011. – № 11 (157). – С. 10–17.
5. Хворост О. Тенденції комерціалізації і трансферу промислової власності в Україні / О. Хворост // Інтелектуальна власність. – К., 2012. – № 7. – С. 28–32.
6. Федулова Л. І. Науково-технологічний та інноваційний процес в Україні: тенденції в кризових ситуаціях / Л. І. Федулова // Економіст. – К., 2011. – № 1. – С. 21–27.

References

1. Zakon Ukrayiny “Pro innovatsiynu diyal'nist” zatverdzhenny Verkhovnoyu radoyu Ukrayiny vid 4.07.2002 # 40-IV, zi zminamy i dopovnennyamy [Elektronnyy resurs]. – Dostupnyy z <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Androshchuk H. O. Sluzhbovyi vynakhid: ekonomiko-pravovyy analiz reglamentatsiyi / N. O. Androshchuk // Intelektual'na vlasnist'. 2012. – № 12. – S. 29–35.
3. Burtnik-Sivers'kyi O. V. Ekonomiko-pravovi pytannya komertsializatsiyi ob'yektiv prava intelektual'noyi vlasnosti (ch.1) / O. V. Burtnik-Sivers'kyi // Intelektual'na vlasnist'. – 2012. – № 8. – S. 32–39.
4. Kozhytov L. V. Okhrana intellektual'noy sobstvennosti – osnova kommertsyalizatsyyi nauchno-tekhnicheskoy deyatel'nosti / L. V. Kozhytov, T. V. Raykova // Innovatsii. – M. : 2011. – № 11 (157). – S. 10–17.
5. Khvorost O. Tendentsiyi komertsializatsiyi i transferu promyslovoyi vlasnosti v Ukrayini / O. Khvorost // Intelektual'na vlasnist'. – K. : 2012. – № 7. – S. 28–32.
6. Fedulova L. I. Naukovo-tehnologichnyy ta innovatsiynyy protses v Ukrayini: tendentsiyi v kryzovykh sytuatsiyakh / L. I. Fedulova // Ekonomist. – K. : 2011. – № 1. – S. 21–27.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Л. І. Федулова

**ПОТЕНЦІАЛ “ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ”
ЯК НОВІТНЯ ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Всебічно розглянуто поняття “людський капітал”. Представлено новітній погляд на роль потенціалу “людського капіталу” на підприємстві. Запропоновано та проаналізовано новий підхід до застосування потенціалу “людського капіталу” у процесі управління підприємством. Запропоновано новий підхід до управління підприємством на основі створення системи управління накопиченими знаннями.

Ключові слова: “людський капітал”, ресурси, трудовий потенціал, системи управління знаннями.

K. S. DJMANSKA
Khmel'nitsky National University

POTENTIAL "HUMAN CAPITAL" AS A NEW FOUNDATION ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract – The article examines such definitions as “human capital” and its role at the enterprise. It was proposed and analyzed new approach towards application of “human capital” potential in managerial process at the enterprise. New approach towards enterprise management on the basis of creation of managerial system of knowledge storage was suggested. Human recourses are the principal existent enterprise recourse, enterprise “living labour”. New approach in enterprise management has become the system of harmonization of staff intellectual potential and business demands in objective, accessible knowledge. Amalgamation of managerial technologies possibilities and human potential should create principally new competitive advantages of enterprise on domestic and world markets.

With purpose of strengthening or keeping already existent strong competitive position progressive enterprise should develop “human capital” potential on the basis of application of knowledge managerial system.

Key words: “human capital”, recourses, labour potential, system of knowledge management.

Постановка проблеми. Людські ресурси є рушієм діяльності будь-якого підприємства, оскільки в світі поки що немає жодного підприємства, що було б повністю автоматизоване і обходилося без використання людської праці. Тому сьогодні в процесі аналізу господарської діяльності підприємства особливого значення набуває питання ефективності використання трудових ресурсів. Достатня забезпеченість підприємств потрібними людськими ресурсами, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства. Об'єктивний аналіз людських ресурсів дозволяє підприємству вчасно отримати інформацію про недоліки у роботі працівників, погіршення продуктивності праці, втрати робочого часу, потім виявити причини цих негативних явищ та здійснити відповідні заходи щодо їх усунення.

Людський ресурс – це одна з груп ресурсів підприємства, що забезпечує роботу виробничих потужностей, техніки і технології, організаційних та управлінських процесів. Саме людські ресурси є основними дієвими ресурсами підприємства, його “живою працею”, яка здійснює вплив засобів праці на предмети праці, в результаті чого відбувається процес виготовлення продукції. Що ж стосується сфери послуг, то засобом праці є сама праця персоналу, тому на підприємствах цієї сфери персонал приймає безпосередню участь у процесі надання послуг у вигляді засобу праці, а не відіграє роль опосередкованого важеля.

Зрозуміло, що на виробничих підприємствах важливу роль відіграє також механізована та комп'ютеризована праця, коли працівник дійсно є посередником між предметом і засобом виготовлення продукції. Однак, при такому рівні оснащення виробництва та способі виготовлення продукції дуже важливим фактором ефективності роботи підприємства є високий рівень кваліфікацій персоналу, і робітників, які керують технічними засобами, і спеціалістами, які ці засоби налагоджують і встановлюють. Тому навіть за умов високого рівня комп'ютеризації парку обладнання, якому, на жаль, не відповідають виробничі потужності досліджуваного підприємства, роль продуктивного важеля виробничого процесу відіграють людські ресурси підприємства.

Сучасний розвиток економічних відносин в умовах глобалізації та всевітньої інтеграції створює певні перепони на шляху розвитку підприємництва як суб'єкту господарювання. Для подолання маси цих проблем будь-яке підприємство нині змушене не лише активізувати весь наявний потенціал, працювати на межі повного завантаження виробничих можливостей та управлінських ініціатив, але й розробляти нові підходи до організації процесу управління підприємством на основі новітніх досягнень психології, менеджменту, маркетингу, фінансів та управління й організації праці з метою забезпечення його конкурентоспроможності та подальшого виживання в умовах “агресивного ринку”. Тому у даній статті представлено нові погляди на процес управління підприємством на основі використання потенціалу “людського капіталу” як основного рушія подальшого економічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей та психології діяльності людини на підприємстві займалися такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Б.М. Генкин, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, Є.В. Маслов, Д.П. Мельничук, У. Оучи, А.К. Саакян, Г.В. Щокін та ін. І кожен з авторів підкреслює центральну роль людини у здійсненні виробничих процесів.

Метою статті є пошук шляхів застосування потенціалу “людського капіталу” як новітньої основи управління сучасним підприємством та його знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітал підприємства являє собою набір його різноманітних ресурсів, а саме: основних фондів, оборотних коштів, інвестиційних та інноваційних ресурсів, а також трудових ресурсів. Однак трудовий ресурс підприємства – це специфічний ресурс, який по-перше, є зв’язуючою ланкою між засобами та предметами праці, адже людина здійснює виробничий процес, а по-друге, є основною аналітичною силою на підприємстві, адже жодна комп’ютерна програма не зможе розробити гнучке і, водночас, зручне для підприємства і лояльне для персоналу управлінське рішення на основі аналізу наявної ситуації. Тому самі трудові ресурси вчені виділяють в окремий “капітал” підприємства і називають “людський капітал”.

Теорія людського капіталу базується на твердженні про те, що “людський капітал”, як і будь-який інший, є результатом інвестування і генерує впродовж певного часу дохід. Формування людського капіталу здійснюється вкладеннями в освіту та підвищенням кваліфікації, що, у свою чергу, забезпечує підвищення продуктивності праці, можливість виконання більш складної роботи, гнучке реагування на зміни обставин завдяки широкому прийняттю оригінальних рішень, мотивації до творчості в роботі, тобто можливості та бажання знаходити більш ефективні варіанти її виконання тощо.

Загалом людські ресурси – це специфічний вид потенціалу підприємства. Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими складовими потенціалу полягає в наступному: по-перше, люди не лише створюють, а й споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов.

Тому для керівника будь-якого підприємства важливо розширити обрії погляду на трудовий потенціал і людські ресурси свого підприємства. Сучасний керівник не має обмежуватися лише механічним використанням людини для виконання та реалізації завдань підприємства – він має забезпечувати професійний та інтелектуальний розвиток людини, тим самим забезпечуючи собі підвищення продуктивності її праці, ініціативність, розробку раціоналізаторських пропозицій, “ноу-хау” тощо. І якщо говорити про нові погляди на процес управління підприємством – то з урахуванням сучасних концепцій менеджменту він має проявлятися у процесі управління накопиченою інформацією підприємства, так би мовити його “знаннями”.

Варто зазначити, що на основі системного підходу розроблено концепцію “управління знаннями”, котра інтегрує весь попередній досвід управління підприємством. Новизна концепції “управління знаннями” полягає в принципово новому завданні – накопичувати не тільки розрізнену інформацію, папери, графіки, файли, але і знання, тобто, закономірності і принципи, що дозволяють вирішувати реальні виробничі і бізнес-задачі. При цьому в розрахунок обов’язково беруться і ті знання, які зберігаються в пам’яті фахівця, а не лише на матеріальних носіях [3, с. 40].

На наш погляд, новим підходом в управлінні підприємствами стає гармонізація інтелектуального потенціалу працівників і потреб бізнесу в об’єктивному, доступному і тиражованому знанні. Поєднання можливостей управлінських технологій і людського потенціалу повинно створити головні конкурентні переваги підприємств на вітчизняному та світових ринках. А шляхом до розуміння людиною інтелектуальних технологій є поняття “знання”, тобто всі види інформації, що нагромадилися в процесі роботи, тоді як традиційно під знанням розуміють інформацію, отриману в результаті практичного досвіду або інших джерел. Тому на сучасному етапі розвитку економіки реалізацією новітнього підходу до процесу управління підприємством є розробка системи управління його знаннями.

Серед причин виникнення самої концепції “управління знаннями” підприємства виділимо такі:

- дуже багато часу працівники витрачають на пошук необхідної інформації;
- неоціненний досвід кваліфікованих співробітників використовується тільки ними самими і не передається молодому поколінню;
- під тиском значної кількості документів і різного роду інформації (іноді зовсім непотрібної) “похована” цінна інформація;
- через недостатню інформованість й ігнорування набутого досвіду виникають помилки в прийнятті рішень, в тому числі і управлінських.

В основу створення системи управління знаннями має бути покладено процес її адаптації в умовах різних підприємств. Враховуючи це в організації доцільно створити систему управління знаннями, процес реалізації якої складається з таких кроків: аналіз потреб підприємства та його трудових ресурсів; пошук необхідної інформації щодо способів їх задоволення; структуризація знайденої інформації; проектування і підтримка системи накопичених знань; застосування і поширення знань.

Необхідність прояву сучасних методів управління підприємством саме через систему управління знаннями зумовлена тим, що знання, яке не описане і не тиражується, на жаль, стає застарілим і даремним. Навпаки, знання, яке поширюється, отримується і обмінюється, генерує нове знання. У цьому випадку воно

виступає “живим організмом”, якому характерний процес еволюції через накопичення нового досвіду на шляху до вдосконалення та оновлення. Таким чином, будь-яка система автоматизації охоплює проблеми зберігання корпоративних знань, але тільки система управління знаннями орієнтована на збереження цього найціннішого ресурсу інтелектуального капіталу підприємства, не розчиняючи його в алгоритмах, програмах, документації, технологічних процесах.

Таким чином, ефективне управління знаннями реалізується при збалансованому розвитку підприємства, а основна задача фахівців з управління знаннями в компанії – вибір правильної стратегії його використання. Результатом впровадження системи управління знаннями стане зростання вартості компанії за рахунок створення стійкої конкурентної переваги, побудованої на знаннях. А живими носіями цих знань є спеціалісти з обробки інформації. Ось ці талановиті люди і є джерелом нових ідей у бізнесі. Саме вони допомагають організаціям працювати в нинішніх умовах швидких змін та невизначеності бізнес-середовища, а також генерують і впорядковують нематеріальні активи, за допомогою яких організації формують ринкову вартість. Основою їх діяльності є створення та обмін знаннями та нематеріальними активами шляхом взаємодії з колегами. Більшість з них витрачають нескінченні години на пошук потрібної інформації, навіть якщо вона знаходиться в тій самій організації, та координацію своєї роботи з іншими працівниками.

Тому бачимо, що потенціал “людського капіталу” підприємства складають всі його працівники і кожен окремо зі своїм досвідом роботи, однак організацію реалізації такого потенціалу забезпечують представники певної професійної групи, тобто спеціалісти з обробки інформації. І для впровадження в дію системи управління знаннями керівники підприємств повинні кардинально змінити їх організаційну структуру, їм слід зберегти кращу частину традиційної ієрархії і при цьому визначити високу цінність людей, які генерують ідеї, вводять інновації і співпрацюють з колегами, внаслідок чого через нематеріальні активи (на зразок брендів та мереж) з’являються прибутки і зростає ринкова вартість. Організації можуть досягти цих цілей, змінивши свою вертикальну структуру так, щоб дати різним групам професіоналів можливість зосередитись на чітко визначених задачах: наприклад, лінійним менеджерам – на прибутках, а автономним командам – на довгострокових перспективах розвитку. При цьому слід забезпечити чітку підзвітність. Крім того, організації повинні створити нові, багатопланові мережі та ринки нематеріальних активів, які б полегшили взаємодію серед професіоналів та їх співпрацю, а також пошук необхідної інформації для продукування управлінських рішень.

Отже бачимо, що людський капітал є основною складовою не тільки трудового потенціалу, але й потенціалу управління підприємства, і цей потенціал краще за все розкрити завдяки поширенню системи управління знаннями в межах організації. “Людський капітал” також є основною складовою інтелектуального капіталу підприємства, який складається з формалізованих знань, а також основою “капіталу стосунків”, тобто сукупності напрацьованих зв’язків з усім оточенням організації, в тому числі з її клієнтами і постачальниками.

На основі вищесказаного можна зробити висновок, що завданням управління знаннями в організаціях є перетворення інтелектуального капіталу в інтелектуальні активи, максимальна об’єктивізація знань, вилучення їх з джерел, якими є окремі співробітники підприємства. Таким чином, знання самі по собі ще не власність підприємства. Як наслідок, до знань необхідно відноситись як до орендованих, взятих у лізинг, нематеріальних активів.

Таким чином, управління знаннями – це процес інтелектуальним капіталом підприємства, завданнями якого є: досягнення поставлених цілей організації за рахунок росту інтелектуального капіталу і його ефективного використання; підвищення ефективності прийняття управлінських рішень; створення передумов для розробки та впровадження інвестицій; навчання і мотивація працівників; підвищення ефективності процесів проектування, виготовлення, закупівлі, маркетингу.

Однак система управління знаннями передбачає не тільки збір і цілеспрямоване використання інформації для організації, але і надання працівникам можливостей в самовдосконаленні, визнанні і самореалізації. У своїй праці “Задачи менеджмента в XXI веке” [1] відомий фахівець з менеджменту Пітер Друкер писав: “Большинство ресурсов не являются специфическими: капитал, оборудование, материальные ценности – не могут быть использованы для того, чтобы отличить один бизнес от другого по своей главной сути. Самый главный ресурс, отличающий бизнес и дающий решающие конкурентные преимущества – это используемое в нем специфические производственные и управленческие знания”. Осмислення такого вислову дає можливість стверджувати, що ефективна організація управління знаннями на підприємстві передбачає використання і поєднання двох підходів, які, з одного боку, забезпечують можливість управління всіма ресурсами підприємства, а з іншого боку, керують потенціалом “людського капіталу” та іншим ресурсами підприємства окремо.

Перший, персоніфікований підхід базується на тому, що знання містяться в людях, і головне, щоб вони його берегли і ділилися ним. Основним завданням є виявлення, зберігання та ефективне використання знань працівників. В результаті, на перший план виходить мотивація працівників і формування організаційної культури підприємства. Тут повинні застосовуватися такі способи мотивації, які сприяють визнанню і самовираженню. Згідно персоніфікованого підходу, система управління знаннями припускає бажання ділитися отриманими знаннями і, отже, вимагає більш високого рівня мотивації, чим просто гро-

шова винагорода. Однак отримання знань вимагає певних фінансових витрат і співробітникам необхідно знати, що ці витрати плануються і їх використання в заданих рамках заохочується. Інакше ніхто не буде забезпечувати процес управління знань інформацією і користуватися нею. Використання особистих знань повинно гарантовано винагороджуватися і при необхідності патентуватися або отримуватися в співробітника за спеціальною угодою. Всі ці можливості повинні бути висловлені в договорі про найм або в спеціальній процедурі, що гарантує винагороду. Інакше сила винагороди мотивації втрачає сенс. Більш сильним чинником мотивації, заснованим на психологічних особливостях людини, звичайно є визнання. Тому система управління знаннями повинна містити елементи, що дозволяють співробітникам заявити про себе, обмінятися думками і вислухати критику. Люди, як правило, не віддають свої особисті знання в загальну "скарбничку", якщо вони не уявляють, що їм це принесе. У такій ситуації доцільним може стати створення дискусійних клубів і заохочення виступів, адже відомо, що істина народжується в суперечці. Система управління знаннями може надати співробітникам широкі можливості для самонавчання і подальшого просування по кар'єрних щаблях. Повинен бути забезпечений найширший доступ до знань і, головне, виділені ресурси для отримання освіти за робочий час. Основною ознакою управлінської праці є те, що її предмет нематеріальний. Ним є управлінська інформація та виникаючі з потреб реагування на неї відносини управлінського працівника з потрібними для його впливу на об'єкт управління людьми. Персоніфікація управління пов'язана з персоніфікацією соціального розвитку працівника, коли із загального плану соціального розвитку трудового колективу виводиться життєдіяльність окремого працівника. Таким чином бачимо, що основою персоніфікованого підходу до управління знаннями є формування кар'єрограми працівника, тобто його індивідуального плану соціально-професійного розвитку та зростання.

Другий, інформаційний або технологічний підхід впливає з того, що сучасні підприємства, особливо великі, накопичили великі обсяги даних по клієнтах, постачальниках, різноманітних операціях тощо, які зберігаються в операційних системах у різних функціональних підрозділах. В цих базах даних зберігається знання організації, але ця інформація є в основному необробленими даними, що непридатні для аналізу. Для пошуку знань в масивах даних та їх обробки необхідні інформаційні технології, які виявляють приховані залежності і правила в даних, а також потрібні спеціалісти з аналізу та обробки інформації. Тому необхідно формувати новий клас працівників, для яких основним засобом виробництва є не капітал, земля чи робоча сила, а натомість продуктивне використання знань. Основою їх діяльності є створення та обмін знаннями та нематеріальними активами шляхом взаємодії з колегами. Пошук інформації означає намагання знайти людину, яка має ці знання, та скоординувати свою роботу з іншими працівниками. Знання розглядаються як точна інформація з певної проблеми.

Отже, сутністю інформаційного або технологічного підходу до формування системи управління знаннями є створення безперебійної системи обробки всіх наявних на підприємстві даних, їх аналізу та видачі на його основі готових рішень.

Однак динамічний обмін інформацією на всіх рівнях організаційної структури підприємства є організаційною проблемою. Для сприяння ефективному обміну інформацією підприємствам (а особливо об'єднанням) слід усунути структурні бар'єри, які заважають взаємодії професіоналів. Також необхідно навчитися заохочувати людей, які працюють однієї компанії і не знають один одного, обмінюватись інформацією. Щоб ефективно заохочувати професіоналів обмінюватись цінною інформацією потрібно створити внутрішній ринок нематеріальної продукції, тобто розвинути інформаційний ринок всередині компанії. І оскільки внутрішній ринок інтелектуальної власності компанії є штучним, керованим утворенням, то його необхідно продумати, адже його учасники потребують різних способів надання інформації. Так "постачальникам" інформації слід надати стимули і підтримку для її кодування (тобто створювати високоякісні "інформаційні об'єкти"), а "покупці" повинні мати можливість отримати доступ до більш суттєвих й актуальних даних, які до того ж легше знайти й засвоїти, ніж дані з альтернативних джерел.

Таким чином, впровадження системи управління знаннями підприємства у вигляді одного з методів управління організацією, дає підприємству (не залежно від його розміру та напряму діяльності) перспективи розвитку, "вирощування" інтелектуальних кадрових ресурсів, підвищення ефективності діяльності та ефективності управлінських процесів, володіння власними знаннями та накопиченим досвідом на користь підприємству. Адже організації, які володіють знаннями, здатні координувати використання своїх традиційних ресурсів або комбінувати їх з новими та особливими способами застосування, забезпечуючи більшу вигоду для споживачів, ніж на це здатні конкуренти.

Нові знання інтегруються з існуючими в організації знаннями для розробки унікального бачення і створення нових проектів в управлінні. І дуже важливим аспектом в процесі управління є спостереження та ведення ретельного моніторингу за тими галузями навчання та експериментування, де потенційний конкурент може збільшити свої знання, адже такий моніторинг допоможе запобігти посиленню бази знань в конкуруючих організаціях. Таким чином, важливість знань як конкурентної переваги впливає з усвідомлення того, що організація володіє знаннями більшими, ніж у конкурентів, які обмежені в часі для досягнення такого ж рівня знань. І якщо організація здатна визначити ті області діяльності, де її знання є конкурентною перевагою, і якщо ці унікальні знання здатні забезпечити прибуток, то це дає їй вагомий аргументи у конкурентній боротьбі на ринку.

Висновок. Організаційна культура управління, так званий “невидимий” фактор у бізнесі, є “живильним” середовищем управління підприємства. Найважливішим аспектом організаційної культури управління є її соціальна спрямованість і цей факт виходить із об’єктивних законів природи і закону менеджменту: “переважання людського фактору в управлінні”. Однак людський ресурс підприємства не обмежується ланками управління. Потенціал “людського капіталу” – це невичерпне джерело розвитку, підвищення ефективності діяльності, накопичення нематеріальних ресурсів та формування бази знань на основі власного досвіду. Саме тому, ми вважаємо, що кадрова політика зорієнтована на внутрішньофірмову кар’єру управлінців, спеціалістів, робітників, є найбільш плідною та вимагає персоніфікації управління.

І коли в статті ми довели, що потенціал “людського капіталу” є з усіх боків перспективною основою сучасного управління підприємством, то у підсумку необхідно зауважити про знання, як вагомого рушія розвитку підприємства.

Отже, знання можуть бути найважливішим ресурсом, а здатність отримувати, інтегрувати, накопичувати, зберігати і застосовувати їх є найважливіший спосіб створювати конкурентну перевагу, тому що знання, отримані в результаті досвіду роботи, є унікальними і не можливими до імітації. Використання знань як складової конкурентної переваги пов’язано зі зміною пріоритетів у бізнесі і житті суспільства, а також НТР, що продовжується, в основі якої лежить використання новітніх інформаційних технологій у всіх областях діяльності, кінцевою метою яких є гармонізація інтелектуального потенціалу працівника і потреби бізнесу в об’єктивному, доступному тиражованому знанні. Поєднання можливостей інформаційних технологій і людського потенціалу створює головні конкурентні переваги підприємства.

Тому з метою посилення або утримання вже сьогодні існуючої сильної конкурентної позиції прогресивному підприємству необхідно розвивати потенціал “людського капіталу” на основі запровадження системи управління знаннями. Адже управління системою знань є новим вектором в управлінській діяльності організацій, націленим на накопичення й ефективне використання інтелектуального капіталу, який має стати одним з головних інструментів підвищення конкурентоспроможності організацій та економіки в цілому.

Література

1. Gallagher S. Using The Knowledge Management Maturity Model (KM3) As An Evaluation Tool [Electronic resource] / S. Gallagher, S. Hazlett. – Moode of access: <http://bprc.warwick.ac.uk/km028.pdf>.
2. Гершун А. Механизм достижения целей на всех уровнях управления бизнесом / А. Гершун // Менеджмент и менеджер. – № 8. – 2011. – С. 10–17.
3. Ряшенцев В. В поисках выхода / В. Ряшенцев // Менеджмент и менеджер. – № 3. – 2009. – С. 39–42.
4. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008. – 488 с.

References

1. Gallagher S. Using The Knowledge Management Maturity Model (KM3) As An Evaluation Tool [Electronic resource] / S. Gallagher, S. Hazlett. – Moode of access: <http://bprc.warwick.ac.uk/km028.pdf>.
2. Hershun A. Mekhanizm dostizheniya tseley na vseh urovnyakh upravleniya biznesom / A. Hershun // Menedzhment i menedzher. – № 8. – 2011. – S. 10–17.
3. Ryashentsev V. V poiskakh vykhoda / V. Ryashentsev // Menedzhment i menedzher. – № 3. – 2009. – S. 39–42.
4. Khmil' F. I. Upravlinnya personalom : pidruchnyk / F. I. Khmil'. – K. : Akademvydav, 2008. – 488 s.

Надіслана/Written: 8.05.2013 р.
Надійшла/Received: 16.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

З. Б. ЖИВКО, П. О. МУЖ
Львівський державний університет внутрішніх справ
В. М. МЕЛЬНИКОВИЧ
Сихівський РВ ЛМУ ГУМВСУ у Львівській області

ГРІНМЕЙЛ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ

Досліджується етимологія поняття грінмейл та його сутність; особливості типових схем шантажу та пропонуються методи протидії.

Ключові слова: грінмейл, рейдерство, корпоративний конфлікт, корпоративний шантаж, міноритарний акціонер, методи вирішення конфлікту.

Z. B. ZHYVKO, P. O. MUZH
Lviv State University of Internal Affairs
V. M. MEL'NYKOVYCH
Sykhivskiy RV LMU Interior Ministry in Lviv Region

HRINMEYL AS A SPECIAL KIND ACQUISITIONS

Abstract – The article examines the etymology of the concept hrynmeyl and its nature, especially the typical patterns of intimidation, as well as methods of resistance. The purpose of this study is to systematize the scientific developments of the economic substance of the disclosure of corporate blackmail and typical patterns of use. The main feature is hrinmeylu nevyssvitlenisty in the media, corporate conflict is not identified as hrinmeyl.

Key words: hrinmeyl, raiding, corporate conflict, corporate blackmail, minority shareholder, methods of conflict resolution.

Постановка проблеми. Характерною особливістю теперішньої економіки України є виникнення чисельних конфліктів у сфері реалізації корпоративних прав: рейдерство, грінмейл, недружнє поглинання. З країн з розвиненими корпоративними відносинами до нас прийшло поняття “грінмейл”, тобто корпоративний шантаж міноритарних акціонерів. Зокрема, недобросовісний міноритарій, який зловживає наданими йому чинним законодавством правами, примушує акціонерне товариство викупити у нього акції за завищеною ціною або надати йому будь-які інші преференції. У зарубіжній літературі “грінмейл” визначають як процедуру набуття достатньої кількості акцій компанії для того, щоб створити видимість загрози її недружнього поглинання, з подальшим викупом акцій компанією за завищеною вартістю [1]. Тому вивчення проблем, пов’язаних з грінмейлом, актуальне та своєчасне.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає у систематизації наукових напрацювань з розкриття економічної сутності корпоративного шантажу та типових схем застосування.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Протягом кількох останніх років в українську практику корпоративних конфліктів увійшов новий термін “greenmail” (“грінмейл”) або “greenmailing” (“грінмейлінг”). Цей термін утворився шляхом фактичного поєднання двох слів англійської мови – “blackmail (blackmailing)”, що українською можна перекласти як “шантаж”, та “green” – “зелений” (основний колір для сертифікатів на акції в Америці), а також “гроші”, “банкноти” [1]. Проблему корпоративного шантажу, тобто грінмейлу, вивчали такі видатні вчені В.Г. Антонов, І.С. Шиткін, О.В. Осипенко, М.Є. Маслов, А.А. Кирдяк, А.В. Габова, М.Г. Іонцева, В.І. Добровольський, В.П. Грибанов. Сьогодні проблематиці визначення сутності грінмейл та методів здійснення посвячена ціла низка Інтернет-видань.

Основні результати дослідження. Словник ринкової економіки трактує термін “грінмейл” як “корпоративний шантаж шляхом скупки значної кількості акцій будь-якої компанії із пропозицією продати їх за підвищеними цінами за умови, що інші компанії підписують угоду про неутручання” [2].

Грінмейл – це “корпоративний шантаж, який полягає у начебто законній діяльності міноритарного акціонера (подання численних скарг, позовів проти товариства, ініціювання перевірок діяльності товариства), направленої на спонукання менеджменту або мажоритарних акціонерів товариства придбати акції у цього міноритарного акціонера за ціною, яка багаторазово перевищує їхню ринкову вартість, або отримання відступних у грошовій або іншій формі” [3].

Грінмейл – це фінансовий шантаж, при цьому зазначаючи, що головна мета стратегії грінмейлера – отримання безпідставного збагачення, або відступного за відмову від претензій, або продаж своїх прав за завищеною ціною, або отримання таких переваг, які не можуть бути законно отримані за існуючих умов господарського обігу [4].

Ми погоджуємося з думкою В. Грибанова, який визначає грінмейл через категорію “зловживання правом”, тобто, як особливий тип правопорушення, вчинений уповноваженою особою при здійсненні належного їй права із використанням недозволених конкретних форм у межах дозволеної законом загальної поведінки [5]. Отже, на нашу думку, грінмейл – це діяльність, спрямована на одержання надприбутку за допомогою спекуляцій або зловживань своїми акціонерними правами стосовно підприємства.

Батьком грінмейлу прийнято вважати Кеннета Дарта, який у 1992 р., викупив близько 4 % зовнішнього боргу Бразилії. Через два роки, коли ця країна домовилася з усіма 700 кредиторами про ре структури-

зацію свого боргу, один Дарт із запропонованим планом не погодився і зажадав для себе особливих умов. Вести з ним переговори було неможливо, він виставляв за свою згоду астрономічну суму, через що уряд Бразилії був змушений реструктуризувати свої борги без участі Дарта. Однак, не здаючи власних позицій, Дарт подав до суду і в результаті отримав більше 800 млн дол. та підписку на державні облигації цієї держави, випустивши за безцінь власні облигації, пов'язані із зовнішнім боргом Бразилії [11].

Існують два основних напрями грінмейлера для отримання прибутку:

– спонукати підприємства викупити власні акції або їх частки за значно завищеною ціною;

– захоплення підприємства за допомогою перехоплення управління, в даному випадку грінмейлер виступає як ланка ланцюга недружнього поглинання підприємства (рейдерства).

Схему класичного корпоративного шантажу на підставі роз'яснення Владислава Грачова можна подати схемою (рис. 1) [10].

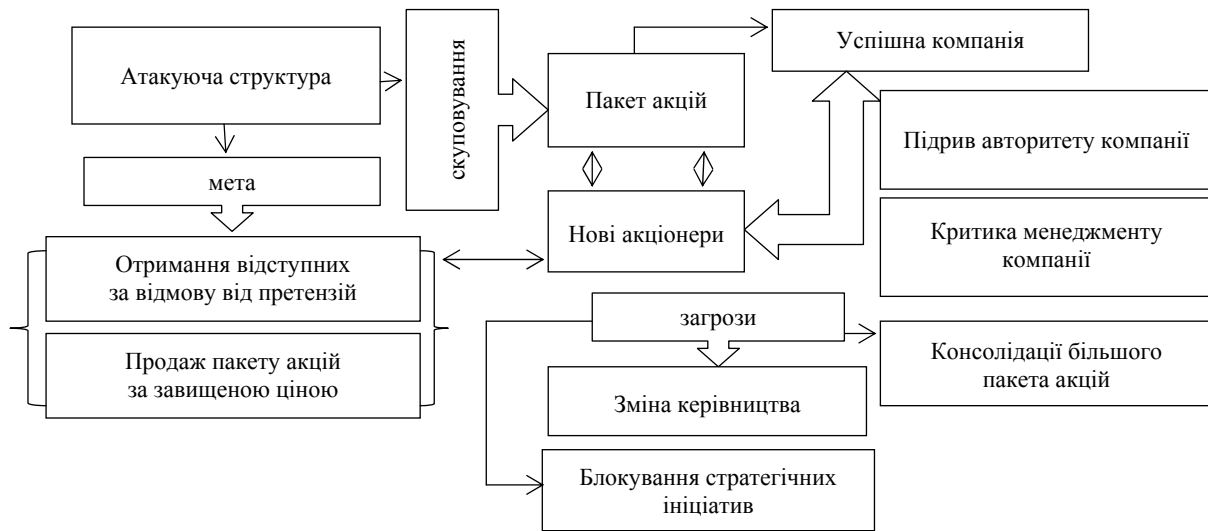


Рис. 1. Схема класичного корпоративного шантажу

Як свідчить практика, міноритарії можуть звертатися до суду з позовами про порушення їхніх прав або подавати сигнали в контролюючі органи про порушення закону, але “злісний міноритарій” буде перешкоджати топ-менеджменту компанії до тих пір, поки його акції не будуть викуплені за завищеною ціною.

Грінмейл в чистому вигляді, за В. Грачовим, практично не зустрічається [10]. Це або підготовка, або невдала спроба недружнього поглинання (рейдерського захоплення). І якщо за кордоном подібні операції здійснюються в межах суворого дотримання законності, то в пострадянських країнах не прийнято гидувати і нелегальними методами: підкупом керівництва компанії, впровадженням інсайдерів, призначенням на керівні посади “своїх людей” і т.д.

Зокрема, М.Г. Іонцев стверджує, що недружнє поглинання це встановлення над компанією або активом повного контролю як в юридичному, так і у фізичному сенсі всупереч волі менеджменту або власника цієї компанії [12, с. 25]. Звідси, недружнє поглинання відбувається проти волі власників або керівництва компанії, але це не означає, що поглинання відбувається в незаконний спосіб. Наприклад, якщо взяти акціонерне товариство, то скупка акцій цього товариства не є протизаконною, однак фактичний власник даного товариства може бути проти скупки його акцій, але угода купівлі-продажу акцій не є злочином.

Рейдерство як явище не є новим і невідомим, скоріше навпаки – воно в різноманітних проявах спостерігалось в різні часи і майже в усіх країнах з ринковою економікою. Водночас, незважаючи на суттєву загрозу, яку несе в собі рейдерство як суспільно-небезпечне явище, в сучасній юридичній та економічній науці практично відсутній усталений понятійний апарат з питання, що досліджується, тривають дискусії щодо визначення та змісту цього поняття. Для того, щоб зрозуміти й осмислити усю небезпеку, яку рейдерство представляє для розвитку корпоративного сектора економіки, необхідно дослідити саму сутність рейдерства, а почати необхідно з витоків – з того, що означає поняття “рейдерство” [13].

Охоплюючи різні сфери суспільного життя рейдерство набрало системного характеру, з огляду на що визначити його сутність непросто. На Заході поняття рейдерство визначають як “вороже поглинання” – hostile takeover. Hostie takeover — the situation, in which one company tries to acquire another company without the approval of the target corporation’s Board of Directors or owners of the business [14]. В перекладі це означає: ситуація, в якій одна компанія хоче заволодіти іншою компанією без згоди керівництва та власників компанії.

Слово “рейдер” (у своєму класичному визначенні), вживаючи заходи з придбання чужої компанії, не порушує закон, а лише діє всупереч волі її керівництва та контролюючих акціонерів, що дозволяє розглядати навіть випадки ворожого (недружнього) поглинання підприємств, як об’єктивні процеси, що сприяють динаміці економічного зростання та розбудові потужної конкурентоспроможної економіки [15].

Рейдерство часто ототожнюють з процесами M&A, грінмейлом і корпоративними конфліктами. Однак ці поняття мають суттєві відмінності, які буде доцільно розглянути.

Досить поширеним є такий підхід до розуміння рейдерства, коли воно розглядається як незаконне поглинання, при якому бізнес-конфлікт ініціюється не для отримання прибутку від перепродажу акцій, а для встановлення повного контролю над бізнесом. У цьому випадку в хід йдуть незаконні методи: (1) використовуються фальсифіковані документи, (2) подвійний реєстр, (3) незаконні збори акціонерів, (4) підкуп чиновників, суддів, представників правоохоронних органів, (5) бандитське захоплення, (6) застосування фізичного насильства. Слід зазначити, що велика значимість силової складової в рейдерстві (самоуправство, нанесення тілесних ушкоджень, перешкоджання законній господарській діяльності, захоплення державних і громадських будівель або споруд, а також умисне знищення або пошкодження чужого майна) призводить до того, що його часом зводять саме до силового захоплення під прикриттям законних або псевдозаконних підстав. Однак силове захоплення – лише одне з формальних засобів досягнення рейдером своєї мети. Більш витонченим способом є захоплення акцій підприємств шляхом судових рішень, зміни керівників, здійснення захоплення з середини.

Зокрема, експерт Олександр Єрмоленко, зазначає, що державі потрібно приймати корпоративні закони, щоб зробити грінмейл невігідним і неможливим [7]. Погоджуємося з автором, що для боротьби з грінмейлом, своєчасним і хорошим кроком було б викорінення корупції. Однак, корупція – фатальна проблема нашої країни, яку неможливо вирішити в один момент. Корупція стосується питань грінмейлу, вона має всеосяжний характер у сферах діяльності.

Експерт BDO в Росії Іванюк Г., вважає, що розвиток законодавства про права міноритаріїв має йти шляхом встановлення балансу інтересів між великими і міноритарними акціонерами [6]. Слушною, на наш погляд, ця думка є і для України, адже в шантажі не останнє місце належить компанії, яку шантажують, бо шантаж можливий саме в результаті допущених помилок менеджментом компанії, її прорахунками та порушеннями. Так, юрист компанії Lidings Сергій Патракеєв – стверджує, що якщо у компанії капіталізація і вартість активів адекватні один одному, якщо розумно побудовані механізми корпоративного управління, то грінмейл у відношенні такої компанії практично неможливий. Якщо ж менеджмент компанії встиг наробити помилок, через які з'явився грінмейлери, це виключно вина компанії [9]. Тобто, за помилки менеджменту повинен розплачуватися сам менеджмент і зайвими є нарікання на державу і недосконалість законодавчої бази.

Якщо проаналізувати практику здійснюваних в Україні рейдерських захоплень, можна виділити такі основні ознаки і складові рейдерства (рис. 2): це завжди недружнє поглинання, втрата контролю над підприємством або майном поза волею його власника; раптовість здійснення рейдерських атак. Підставою для “нападу” є зазвичай документи, про існування (створення, ухвалення) яких підприємство не має ніякої інформації. Усвідомлення того, що підприємство стало об'єктом рейдерської атаки у переважній більшості випадків приходить по факту пред'явлення незаконного рішення державним виконавцем або фізичного усунення менеджменту від управління підприємством; неефективний менеджмент, який сприяє успішності реалізації рейдерських атак. Часто раптовість і несподіваність рейдерських атак обумовлена неухважною уважністю основних власників до процесів, що відбуваються на підприємстві, до стану активів, відсутність контролю над менеджментом, що вказує на незадовільний рівень організації та виконання безпосередніх функцій усіма підрозділами економічної безпеки;

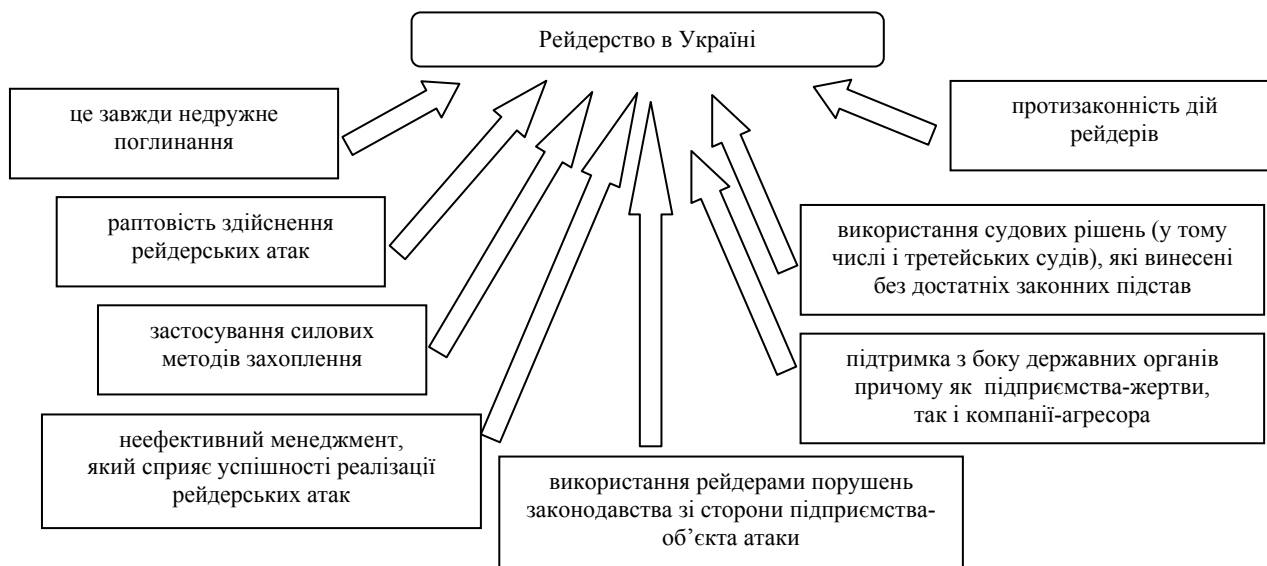


Рис. 2. Відмінні характеристики рейдерства в Україні [13]

– протизаконність дій рейдерів. Ця ознака характерна для більшості рейдерських атак, які здійснюються в Україні, але не завжди є притаманною рейдерству, тому що перехід контролю над підприємством поза волею власника, але з дотриманням чинного законодавства, також можливий. Це так зване “біле” рейдерство, при якому використовуються законні способи захоплення, такі як, наприклад, скуповування акцій (часток) міноритарних учасників, переобрання органів управління. Така практика є прийнятною в розвинених країнах, і не суперечить прийнятним в цивілізованому світі правилам гри у бізнесі. Отже, протизаконність дій рейдерів – це ознака, так званих, “сірого” і “чорного” рейдерства. У першому випадку рейдери формально дотримують закон, діючи на підставі відповідних рішень і визначень судів, актів органів влади, рішень загальних зборів, які, проте, приймаються без достатніх на те підстав. “Чорне” рейдерство, відповідно, передбачає досягнення поставлених цілей з використанням протиправних методів, включаючи підробку документів та підписів, погроз, насильства, фізичного захоплення підприємства;

– використання судових рішень (у тому числі і третейських судів), які винесені без достатніх законних підстав. Судовими рішеннями обґрунтовується практично все – заборона проведення загальних зборів, недопущення конкретних учасників до участі в загальних зборах, зміна органів управління, накладення арешту на майно, підтвердження права власності на майно, акції, долі і т.д. На підставі рішень судів також здійснюються недружні поглинання через процедуру банкрутства і ліквідації підприємства. У випадку якщо дані рішення в майбутньому будуть скасовані, за час їх оскарження рейдери встигають зміцнити свої позиції іншими методами. Про істотну роль судів в рейдерських схемах свідчить і те, що за останній час запропоновано декілька законопроектів, направлених на створення умов для неможливості участі третейських судів в рейдерських схемах і встановлення кримінальної відповідальності суддів за ухвалення рішень, що виходять за межі їх компетенції.

– підтримка з боку державних органів (органи влади і управління, судові, податкові та правоохоронні органи тощо) причому як підприємства-жертви, так і компанії-агресора. Часто здійсненню рейдерської атаки передують численні перевірки контролюючих органів, які проводяться без достатніх підстав. Державні органи, що мають відповідні повноваження, використовуються рейдерами для отримання інформації про підприємство, а численні виснажливі перевірки дестабілюють його роботу;

– застосування силових методів захоплення. Поширеною практикою для рейдерських атак є фізичне захоплення підприємств. Не рідко таке захоплення відбувається під час примусового виконання державною виконавчою службою рішень судів, для чого притягуються правоохоронні органи, приватні охоронні фірми.

– використання рейдерами порушень законодавства зі сторони підприємства-об’єкта атаки. Будь-яке українське підприємство може стати жертвою недружнього поглинання через різні порушення, що виникли або при приватизації, або при здійсненні емісії акцій, або при проведенні зборів акціонерів тощо, і такі фактори завжди є зручною зачіпкою для потенційних загарбників [13].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити узагальнення. Грінмейл – це особливий тип правопорушення у ході спланованого конфлікту, метою якого є продаж акцій своїй компанії за завищеною ціною або захоплення підприємства через “своє” керівництво. Основна особливість грінмейлу полягає у невисвітленості у засобах масової інформації; корпоративний конфлікт не ідентифікується як грінмейл.

Заходи протидії грінмейлу з боку держави: вдосконалення корпоративного законодавства, реформування судової системи та правоохоронних органів; забезпечення контролю за дотриманням чинного законодавства, а також здійснення жорсткого контролю за діяльністю всіх силових структур; подолання прогалин у законодавстві про приватизацію об’єктів державної власності.

Література

1. Несинова С. В. Господарське право України : навч. посібник / С. В. Несинова, В. С. Воронко, Т. С. Чебикіна / за заг. ред. С. В. Несинової. – К. : ЦУЛ, 2012. – 564 с.
2. Українсько-російсько-англійсько-німецький словник термінів ринкової економіки. – К. : Обереги, 2003. – 621 с.
3. Нікульников Д. Грінмейл і право акціонера на отримання інформації про діяльність товариства / Д. Нікульников // Юридичний радник. – 2007. – № 1 (15).
4. Лисихин И. Все начатое дурно крепнет злом / И. Лисихин // Рос. газета. Федеральный выпуск. – 29 апр. 2004 г. – № 3467.
5. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав / В. П. Грибанов. – М. : Статут, 2001. – 21 с.
6. Іванюк Г. Грінмейл: перезагрузка / Г. Іванюк // Журнал “Компанія” – деловой еженедельник : Вып. № 2 (687) від 21.03.2012 г.
7. Єрмоленко О. Закупочный грінмейл / О. Єрмоленко // Компанія : деловой еженедельник. – Вып. № 4 (737) від 4.02.2013 г.
8. Грачов В. Рейдерство неистребимо? / В. Грачов // Бизнес-Адвокат. – Вып. № 19. – 2006.
9. Патракеев С. Признание права отсутствующим / С. Патракеев, Т. Ларина // Корпоративный юрист. – Вып. № 11. – нояб. 2012.
10. Грачов В. Противодействие противоправным поглощениям в современных социально-экономических условиях / В. Грачов // Газета “эж-ЮРИСТ” VIP-семинар. – 16.04.2012.

11. Любимская А. Как инвестор Кеннет Дарт зарабатывает на гринмейле / А. Любимская // Журнал "D". – Вып. № 86 26 від 7.12.2009.
12. Ионцев М. Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл / М. Г. Ионцев. – М. : Ось-89, 2008. – 272 с.
13. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління. Монографія / З. Б. Живко. – Л. : ЛьвДУВС, 2012. – 230 с.
14. Edilberto Segura Hostile Takeovers in Ukraine // Sigma Blazer. – 2007.
15. Защита бизнеса от рейдерских атак : методические рекомендации / Ю. И. Кравец. – 2-е изд., изм. и доп. – О. : Феникс, 2009. – 24 с.

References

1. Nesynova S. V. Hospodars'ke pravo Ukrainy : navch. posib. / S. V. Nesynova, V. S. Voronko, T. S. Chebykina / za zah. red. S. V. Nesynovoyi. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2012. – 564 s.
2. Ukrainy's'ko-rosiys'ko-anhliys'ko-nimets'kyu slovnyk terminiv rynkovoyi ekonomiky. – K. : Oberehy, 2003. – 621 s.
3. Nikul'nykov D. Grinmeyl i pravo akcionera na otrymannya informatsiyi pro diyal'nist' tovarystva / D. Nikul'nikov // Yurydychnyy radnyk. – 2007. – № 1 (15).
4. Lysykhyn Y. Vse nachatoe durno krepnet zlom / Y. Lysykhyn // Rossiyskaya hazeta. Federal'nyy vypusk. – 29 aprelya 2004 h. – N 3467.
5. Hrybanov V. P. Osushchestvlenye y zashchyta hrazhdanskykh prav / V. P. Hrybanov. – M. : Statut, 2001. – 21 s.
6. Hanna Ivanyuk Hrynmejl: Perezahruzka / H. Ivanyuk // Zhurnal "Kompanya" – delovoy ezhenedel'nyk : Vupusk # (2) 687 vid 21.03.2012 h.
7. Yermolenko O. Zakupochnyy hrynmejl / O. Yermolenko // Zhurnal "Kompanya" – delovoy ezhenedel'nyk : Vupusk # (4) 737 vid 4.02.2013 h.
8. Hrachov V. Reyderstvo neystrebymo? / V. Hrachov // Hazeta "Byznes-Advokat" : Vupusk # 19, 2006 h.
9. Patrakeyev S., Laryna T. Pryznanye prava ot-sut'stvuyushchym / S. Patrakeyev, T. Laryna // Zhurnal "Korporativnyy yuryst" : Vupusk # 11, noyabr' 2012 h.
10. Hrachov V. "Protivodeystviye protyvoravnym pohloshchenyyam v sovremennykh sotsyal'no-ekonomicheskyykh uslovyakh" / V. Hrachov // Hazeta "ezh-YuRYST" VIP-seminar 16.04.2012 h.
11. Lyubym'skaya A. Kak ynvestor Kennet Dart zarabatyvaet na hrynmeyle / A. Lyubym'skaya // Zhurnal "D" : Vupusk # (86) 26 vid 7.12.2009 h.
12. Yontsev M. H. Korporativnyye zakhvaty: slyuanyya, pohloshchenyya, hrynmejl / M. H. Yontsev. – M. : Os'-89, 2008. – 272 s.
13. Zhyvko Z. B. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist', mekhanizm zabezpechennya ta upravlinnya : monohrafiya / Z. B. Zhyvko. – L'viv : L'vDUVS, 2012. – 230 s.
14. Edilberto Segura Hostile Takeovers in Ukraine //Sigma Blazer 2007.
15. Zashchyta byznesa ot reyderskykh atak : metodycheskiye rekomendatsyy / Yu. Y. Kravets. – Yzd. 2-e, yzm. y dop. – O. : Fenyks, 2009. – 24 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Р. І. Тринько

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ В СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Обґрунтовано необхідність впровадження нових підходів до управління складними соціально-економічними системами, заснованих на принципах самоорганізації. Представлено класифікацію моделей самоорганізації, виокремлено три типи моделей самоорганізації складних систем: біохімічні, соціальні, техніко-математичні, – і визначені їх сфери застосування. Доведено, що доцільність використання конкретної моделі залежатиме від особливостей трактування сутності самоорганізації окремими дослідниками і менеджерами, від чого також залежатиме і оцінка реалізації потенціалу моделі в моделюванні процесів самоорганізації в складних соціально-економічних системах.

Ключові слова: складна соціально-економічна система, процеси самоорганізації, моделі самоорганізації.

O. I. ZAITSEVA

Kherson National Technical University

MODELING OF SELF-ORGANIZATION IN COMPLEX SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Abstract – The necessity of new approaches to the management of complex socio-economic system, we are based on the principles of self-organization. There are presented classification models of self-organization, determined three types of models of self-organization of complex systems: biochemical, social, technical and mathematical - and defined their scope. Proved that the feasibility of using a particular model will depend on the particular interpretation of the essence self-organization of individual researchers and managers, from which also depend on the implementation and evaluation of potential models in the simulation of self-organization in complex socio-economic systems.

Key words: complicated socio-economic system, the processes of self-organization, self-organization model.

Постановка проблеми. Новий підхід до управління на принципах самоорганізації привів до перегляду факторів успіху функціонування підприємств: ієрархічно вибудовані організаційні структури управління стають горизонтально-мережними, відповідальність та повноваження делегуються на рівень середніх та молодших менеджерів, керівництво набуває риси наставництва, націленості на командну роботу, прагнення до дієвих перетворень, зацікавленості у задоволеності клієнтів, партнерів, персоналу, соціально-економічному розвитку регіону розташування бізнесу. Якісні зміни неминучі та необхідні, а тенденція збільшення кількості швидкозростаючих невідомих кампаній та раптової руйнації інших викликає жваву зацікавленість і з боку менеджерів-практиків, які прагнуть утримати власний бізнес в умовах невизначеності та постійного структурування хаосу, і з боку науковців, які намагаються дослідити ці властивості середовища функціонування складних соціально-економічних систем.

Аналіз досліджень та публікацій. Сучасні науковці використовують ряд підходів до вивчення феномену самоорганізації складних систем: синергетична модель параметрів порядку та принципів підпорядкування Г. Хакена; термодинамічні моделі нерівноважних процесів (теорія дисипативних структур) І. Пригожина [6]; моделі самоорганізованої критичності (самоорганізація “на краю хаосу”) П. Бака і складних адаптивних систем М. Гелл-Манна [8]; моделі формування та еволюції нестандартних структур в режимах із загостренням А.А. Самарського і С.П. Курдюмова. Методологія стратегічного управління економічними системами на основі самоорганізації детально розроблена в дослідженнях російського вченого М.М. Треньова.

В українській науці значна увага до процесів самоорганізації з позицій міждисциплінарних та інтеграційних ідей зацентрована в публікаціях Б. Панасюка, С.В. Мочерного, В.Н. Тарасевича, В.П. Письмака, А.В. Чалого, Л.Г. Мельника, Д.С. Чистилина, Г.І. Башнянина, Ю.І. Турянського. Професор Б. Панасюк використовує моделі спеціалізації та кооперації для обґрунтування можливості проєкцювання природних процесів самоорганізації на суспільну діяльність як приклад втручання держави в економіку і управління суспільством.

Професор С.В. Мочерний використовує принцип коеволюції, що передбачає сумісний розвиток взаємодіючих систем, для дослідження взаємообумовлених змін природних та соціально-економічних систем, які знаходяться на одному рівні саморозвитку матерії, так і різнорівневих матеріальних утворень. Коеволюційний аналіз динаміки формування людської екосистеми дозволить також виявити причини сучасної соціально-економічної кризи. Новим поглядом на сутність суспільних процесів самоорганізації та факторів їх розвитку є запропонована В.П. Письмаком теорія енергоімпульсної взаємодії соціально-економічних моделей із зовнішнім середовищем, в якій взаємовідносини у природно-суспільному оточенні розглядаються не з позиції вартісних, а енерго-інформаційних характеристик.

Професор В.Н. Тарасевич пропонує розробити інтеграційні підходи, які синтезуватимуть методи та інструменти, що властиві різним формам осягнення економічних процесів. Перспективним напрямом у методологічному плані, як вважають А.В. Чалий, Л.Г. Мельник, Д.С. Чистилин, А.З. Шевцова, – є економічна синергетика, яка формує міждисциплінарні положення самоорганізаційної парадигми.

Аналіз останніх публікацій з проблем самоорганізації доводить, що основна увага в них приділяється дослідженню сутності природних процесів самоорганізації, разом із тим поза увагою лишаються особливості процесів керованої самоорганізації складних економічних систем.

Формулювання цілі статті. Процеси самоорганізації є об'єктом міждисциплінарних досліджень, тому їх вивчення необхідно здійснювати за допомогою різних типів моделей, які б найбільш адекватно їх описували. Висвітлення процесів самоорганізації в працях різних авторів можуть сильно різнитися змістовно, тому постає необхідність в здійсненні порівняльної характеристики та систематизації підходів до опису і моделювання процесів природної і керованої самоорганізації складних соціально-економічних систем.

Виклад матеріалу дослідження. Виділяють три типи моделей дослідження процесів самоорганізації:

1. Біохімічні моделі – базуються на генетичній програмі збереження виду та мутаційних змін від зовнішніх впливів і дарвінівській тріаді: мінливість, спадковість, відбір, а також на аутопоезній організації, заснованій на уніфікації множини даних з біохімії та клітинному існуванні живих істот.

2. Соціальні моделі базуються на зазначеному явищі аутопоезису, що означає самостворення та самовідтворення живих істот, у тому числі і людини [1]. В соціальних моделях явище аутопоезису знайшло своє продовження в працях Н. Лумана і визначене як запуск або породження системи та забезпечення її подальшого функціонування шляхом заміни елементів, перебудови структури та адаптації до зовнішніх умов [2]. Соціальний аутопоезис має два спрямування: народження та самовідтворення (вдосконалення або заміна неефективних підсистем) і самоактуалізація (передача істотних властивостей і дієвих адаптаційних механізмів майбутнім поколінням). Соціальні моделі засновані на узгодженні і гармонізації суспільно-економічних відносин, що включають змінні у часі пріоритети, цінності, норми.

3. Техніко-математичні моделі, що засновані на програмі автоматичної зміни алгоритму дії у випадку плинних умов (теорія автоматів) та математичні моделі, що задаються диференціальними рівняннями, моделі нелінійної динаміки, алгоритмічні та семантичні моделі. В неперервних моделях у формі диференціальних рівнянь кожне рівняння відбиває динаміку певної змінної стану, сукупність яких впливає на структурні властивості системи, а динаміка системи поблизу точок біфуркації визначається невеликою кількістю змінних (параметрами порядку). Так як при переході через точку біфуркації зміна структури в складних системах здійснюється стрибкоподібно, то можна дослідити, що в окремій області стійкості є певна зона нечутливості, в якій система лишається у поточній конфігурації до тих пір, поки параметри порядку не досягнуть критичних значень. Диференціальні моделі допомагають дослідити явища і процеси самоорганізації, дають можливість встановити якісні та кількісні характеристики їх станів, з їх використанням можна описати механізми цих процесів, а також передбачити їх подальший розвиток без реальних експериментів, проведення яких є надто дорогим або неможливим [3]. Згідно з [4] та подальшими дослідженнями автора класифікація моделей, що полягли в основу дослідження і використовуються для опису процесів самоорганізації туристичних підприємств представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація моделей самоорганізації складних соціально-економічних систем

Форма моделі	Назва моделі	Трактування самоорганізації	Автор моделі	Застосування
Соціальні моделі				
Аутопоезис	Соціальний аутопоезис	Виникнення, впорядкування, відтворення складових і самоідентифікація системи	У. Матурана, Ф. Варела, М. Зелені [1], Н. Луман [2], В. Овчаренко [5]	Моделювання соціально-економічних змін, узгодження суспільних відносин
Техніко-математичні моделі				
Диференціальні рівняння	Брюселятор	Виникнення дисипативних структур	І. Пригожин [6]	Моделювання дисипативних структур
	Гіперцикл	Інтеграція та узгоджена еволюція самореплікуючих одиниць	М. Ейген, П. Шустер [7]	Моделювання еволюції від макромолекул до інтегрованих клітинних структур
Автомат	Модель самоорганізованої критичності	Виникнення критичних станів системи	П.Бак [8]	Моделювання катастроф і критичних ситуацій
	Клітинний автомат	Виникнення впорядкованих конфігурацій	Джон фон Нейман [9]	Моделювання дискретних систем
	Мережа Кауфмана	Виникнення граничних циклів функціонування системи	С. Кауфман [10]	Моделювання систем на "межі хаосу і порядку"
Алгоритм	Генетичний алгоритм	Створення популяцій пристосованих особин	Д. Холланд [11]	Оптимізація, пошук управлінських рішень
	Багатогенна система	Організована поведінка, колективний інтелект	Починається з робіт Джона фон Неймана	Штучний інтелект, економіка знань
Нейронна мережа	Мережа Кохонена	Виникнення кластерів через неконтрольоване навчання	Т. Кохонен [12]	Нейронні мережі, кластеризація

Порівнюючи представлені моделі можна зробити висновок, що кожна з них описує різні аспекти процесу самоорганізації. Так, соціальний аутопоезис визначає самоорганізацію як здібність системи відтворювати свої основні компоненти, забезпечувати їх зв'язаність і впорядкованість, підтримуючи тим самим власну ідентичність, що не виключає змін усередині системи. Брюселятор трактує самоорганізацію як виникнення дисипативних структур. В моделі гіперциклу самоорганізація пояснюється як виникнення інтегрованих структур із функціонально-пов'язаних самореплікуючих одиниць, що виступають внутріш-

німи факторами цього процесу. Модель самоорганізованої критичності описує критичні (біфуркаційні) стани системи, коли одна структура змінює іншу. Клітинні автомати трактують самоорганізацію як виникнення впорядкованих конфігурацій, заданих правилами взаємодії, які описують майбутні зміни стану кожної складової у відповідь на поточний стан сусідніх складових.

У мережі Кауфмана самоорганізація проявляється у здібності системи в певний момент часу перейти з хаотичного стану в інтегрований і вдосконалений ("антиентропійна самоорганізація"). В генетичному алгоритмі самоорганізація визначається як підвищення порядку і полягає в організації еволюційного процесу, ціллю якого є отримання оптимального рішення в складній задачі. В багатогенних системах самоорганізація трактується як виникнення організованої поведінки та колективного інтелекту, такі системи повинні мати наступні властивості: автономність, реактивність, соціальність та ініціативність. В мережі Кохонена самоорганізація проявляється у створенні кластерів через неконтрольоване навчання, де центрами виникнення структур стають нейрони-переможці на вихідному шарі мережі.

Висновки. Кожна з моделей має специфічне застосування і більшість з них довели свою ефективність. Доцільність використання конкретної моделі залежатиме від особливостей трактування сутності самоорганізації окремими дослідниками-науковцями і практиками, від чого також залежатиме і оцінка реалізації потенціалу моделі в моделюванні процесів самоорганізації в складних соціально-економічних системах.

Література

1. Шмерлина И. А. Обзор монографии: Матурана У., Варела Ф. Древо познания / И. А. Шмерлина ; пер. с англ. Ю. А. Данилова. – М. : Прогресс-Традиция, 2003. – № 2.
2. Луман Н. Введение в системную теорию / Н. Луман. – М., 2007. – 359 с.
3. Юдашкин А. А. Методы синтеза самоорганизующихся систем, обладающих памятью счетного числа состояний : дис. д.т.н. : 05.13.01 / А. А. Юдашкин. – М. : РГБ, 2005. – 230 с.
4. Крамар В. І. Порівняльний аналіз моделей процесів самоорганізації та їх застосування в інформаційних системах / В. І. Крамар, С. А. Лупенко // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2011. – № 3. – С. 254–258.
5. Овчаренко В. А. Анализ аутопоезиса украинского общества как социальной системы [Электронный ресурс] / В. А. Овчаренко. – Режим доступа: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/ab/2011-2/doc/6/07.pdf>.
6. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
7. Эйген М. Гиперцикл. Принципы самоорганизации макромолекул / М. Эйген, П. Шустер. – М. : Мир, 1982. – 270 с.
8. Бак П. Самоорганизованная критичность / П. Бак, К. Чен // В мире науки, 1991. – № 3. – С. 16–24.
9. Нейман Дж. Вероятностная логика и синтез надежных организмов из ненадежных элементов. Автоматы : сборник / Дж. Нейман. – М. : Мир, 1956. – С. 100–108.
10. Кауфман С. Антихаос и приспособление / С. Кауфман // В мире науки. – 1991. – № 10.
11. Holland J. H. Adaptation in natural and artificial systems. An introductory analysis with application to biology, control and artificial intelligence / J. H. Holland. – London : Bradford book edition, 1994. – 211 p.
12. Kohonen T. Self-Organizing Maps / T. Kohonen // Berlin: Springer-Verlag. – 1995. – 362 p.

References

1. Shmerlina I. A. Obzor monografii: Maturana U., Varela F. Drevo poznaniya / I. A. Shmerlina ; per. s angl. Yu. A. Daniova. – M. : Prohress-Traditsiya, 2003. – № 2.
2. Luman N. Vvedenie v sistemnyuyu teoriyu / N. Luman. – M., 2007. – 359 s.
3. Yudashkin A. A. Metody sinteza samoorganizuyushchikhsya sistem, oblodayushchikh pamyat'yu schetnogo chisla sostoyaniy : dis. d.t.n. : 05.13.01 / A. A. Yudashkin. – M. : RHB, 2005. – 230 s.
4. Kramar V. I. Porivnyal'nyy analiz modeley protsesiv samoorganizatsiyi ta yikh zastosuvannya v informatsiynykh systemakh / V. I. Kramar, S. A. Lupenko // Visn. Khmel'nyt. nats. universytetu. – 2011. – № 3. – S. 254–258.
5. Ovcharenko V. A. Analiz autopoezisa ukrainskogo obshchestva kak sotsyal'noy sistemy [Elektronnyy resurs] / V. A. Ovcharenko. – Rezhym dostupu: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/ab/2011-2/doc/6/07.pdf>.
6. Prigozhyn I. Poryadok iz khaosa. Novyy dialog cheloveka s prirodoy / I. Prigozhyn, I. Stengers. – M. : Progress, 1986. – 432 s.
7. Eygen M. Hipertsykl. Printsypy samoorganizatsii makromolekul / M. Eygen, P. Shuster. – M. : Mir, 1982. – 270 s.
8. Bak P. Samoorganizovannaya kritichnost' / P. Bak, K. Chen // V mire nauki, 1991. – № 3. – S. 16–24.
9. Neyman Dzh. Veroyatnostnaya logika i sintez nadezhnykh orhanizmov iz nenadezhnykh elementov. Avtomaty : sbornik / Dzh. Neyman. – M. : Mir, 1956. – S. 100–108.
10. Kaufman S. Antikhaos i prisposoblenie / S. Kaufman // V mire nauki. – 1991. – № 10.
11. Holland J. H. Adaptation in natural and artificial systems. An introductory analysis with application to biology, control and artificial intelligence / J. H. Holland. – London : Bradford book edition, 1994. – 211 p.
12. Kohonen T. Self-Organizing Maps / T. Kohonen // Berlin: Springer-Verlag. – 1995. – 362 p.

Надіслана/Written: 8.05.2013 p.

Надійшла/Received: 16.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Г. Г. Савіна

В. В. ИВАНОВА, В. В. МОРЕВА
Макеевский экономико-гуманитарный институт
В. Н. РАЩУПКИНА

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, г. Макеевка

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Розглянуті теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства: розкрито сутність поняття, сформульовані варіанти підрозділу погроз по різних класифікаційних ознаках, відмічені чинники, що формують рівень економічної безпеки підприємства, та способи її забезпечення.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, ризики, фінансова стабільність, засоби безпеки.

V. V. IVANOVA, V. V. MOREVA
Makiyvka Institute of Economics and Humanities
V. N. RASCH

The Donbass national academy of building and architectures, Makiyvka

ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECT

Abstract – To uncover the essence of economic security as an important element in ensuring the provision and stable development of the company. The theoretical aspects of economic security are risen: essence of the concept revealed, subdivision options threats on different classification criterions were formulated, the factors shaping the level of economic security, and ways to ensure it were marked. Effective economic security must be built according to the features of the enterprise, conditions of production activities and the state of infrastructure etc.

Key words: economic security, risks, financial stability and security.

Постановка проблемы. С развитием рыночных отношений одной из важнейших черт современного бизнеса является умение работать в условиях действующих рисков и угроз экономической безопасности (ЭБ). Неразвитость страхового рынка, не всегда цивилизованные конкурентные отношения, несовершенства действующего законодательства по оценке и охране интеллектуальной собственности, произвол фискальных органов, отсутствие предпринимательской культуры у бизнесменов и т.д. – все это ставит предпринимателя перед проблемой умения принимать решения и эффективно управлять бизнесом в сложной коммерческой ситуации [1].

Анализ последних достижений и публикаций. Основы экономической безопасности изучались такими учеными как Грунин О.А., Кириченко Р.А., Лохомова Н.И., Мунтиян В.И., Новикова А.Ф., Пастернак-Таранушенко Г.А., Шаваев А.Г., Шемаева Л.Г. На практическом уровне проблема управления экономической безопасностью предприятия, методы и алгоритмы ее обеспечения были наиболее полно раскрыты в работах таких ученых как Бланк И.А., Козаченко А.В., Кавун С.В. и Пономаренко В.С. Но до сих пор нет единого мнения относительно наиболее полного раскрытия сущности понятия экономической безопасности (ЭБ) предприятия. Несмотря на важность научных исследований в них не нашли отражения некоторые теоретические и методические вопросы связанные со стратегией обеспечения экономической безопасности, проблемы практической реализации мероприятий по защите предприятия от внешних и внутренних угроз.

Формулировка цели статьи. Раскрыть сущность экономической безопасности как важного элемента обеспечения эффективного, стабильного развития предприятия, определить основные критерии, факторы экономической безопасности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия. Под экономической безопасностью предприятия следует понимать защищенность его потенциала от негативного воздействия внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а также способность субъекта к воспроизводству. Понятие экономической безопасности предприятия можно рассматривать с нескольких позиций. С позиции различных агентов рынка, взаимодействие предприятия с потребителями, с посредниками, с налоговыми и кредитными органами и т.д., оценка должна определить, что экономическая безопасность предприятия является комплексным отражением степени надежности предприятия как партнера в производственных, финансовых, коммерческих и других экономических отношениях за определенный промежуток времени. К основным целям экономической безопасности относятся: обеспечение высокой финансовой эффективности работы, финансовой стойкости и независимости предприятия; обеспечение технологической независимости и достижения высокой конкурентоспособности технического потенциала предприятия; достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием; достижение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала; минимизация разрушительного влияния результатов производственно-хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды; правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия; обеспечение защиты информации, коммерческой тайны и достижения необходимого уровня информационного

обеспечения работы всех подразделов предприятия; эффективная организация безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, а также коммерческих интересов.

Необходимо отметить, что факторов риска, опасностей и угроз, которые непосредственно или опосредовано, влияют на предпринимателя, в нынешних условиях хозяйственной деятельности, великое множество. И, тем не менее, знать их природу, источники возникновения и уровень опасности крайне важно для предпринимателя современного рынка. Современная экономическая теория для систематизации всех рисков и угроз предлагает свой подход к их классификации. В зависимости от возможности прогнозирования выделяют угрозы, которые можно предвидеть и те, которые проявляются совершенно неожиданно. Первые – “предсказуемые”, т.е. такие, у которых заранее известны не только источники угроз, но и характер их воздействия на хозяйственные процессы, а также условия появления, время и период жизни, методы и инструменты для минимизации негативного влияния предсказуемых угроз на результаты бизнеса. Второй тип угроз называется – “непредсказуемые”. Непредсказуемые угрозы возникают внезапно, неожиданно, неизвестен источник, их порождающий и, на что в первую очередь они будут влиять. Риски и угрозы экономической безопасности в зависимости от источника возникновения делятся на: объективные и субъективные. Объективные угрозы возникают без участия и помимо воли хозяйствующего субъекта в лице предпринимателя. Как правило, это угрозы, которые в договорах прописываются, как форс-мажорные или обстоятельства непреодолимой силы: войны, локальные вооруженные конфликты, природные катастрофы, научные открытия и т.п. Субъективные угрозы порождаются умышленным или неумышленным действием людей, организаций. Если для минимизации объективных угроз важно обоснованно и объективно прописать условия выхода из форс-мажорных обстоятельств в договорах, то для минимизации субъективных угроз нужно быть готовыми и уметь воздействовать на субъекты экономических отношений. По вероятности наступления угрозы подразделяются на явные и скрытые. Явные угрозы, проявление которых носит вероятностный характер, имеют вполне ясную природу и реальный вес и потому могут быть учтены при разработке бизнес-плана хозяйственной деятельности. Для любого бизнеса очень серьезную опасность представляют скрытые угрозы. Наиболее характерными в данном случае являются действия недобросовестных конкурентов, подзаконные акции органов власти или отдельных руководителей этих органов, а также криминальные операции преступных группировок, собственного персонала и т.п.

Рассмотрим другой подход к классификации угроз экономической безопасности. Он базируется на разделении всех угроз по сферам возникновения: 1 – сфера – за пределами предприятия (бизнеса), 2 – сфера – внутри предприятия, т.е. угрозы подразделяются на две большие группы: внешние и внутренние. Так, к внешним угрозам и дестабилизирующим факторам можно отнести противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, ранее уволенных за различные проступки сотрудников предприятия, а также правонарушения со стороны коррумпированных элементов из числа представителей контролирующих и правоохранительных органов. К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам относятся действия или бездействия (в том числе умышленные и неумышленные) сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании, утечка или утрата информационных ресурсов (в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну и/или конфиденциальную информацию), подрыв ее делового имиджа в бизнес кругах, возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами (вплоть до утраты важных контрактов), конфликтных ситуаций с представителями криминальной среды, конкурентами, контролируемыми и правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала и т.д. Количественный и качественный анализ перечисленных выше угроз позволяет сделать вывод о том, что надежная защита экономики любой компании возможна только при комплексном и системном подходе к ее организации. В связи с этим появился термин “Система экономической безопасности” предприятия, которая представляет комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз. Основным смыслом подобной системы состоит в том, что она должна носить упреждающий характер, а основными критериями оценки ее надежности и эффективности являются: обеспечение стабильной работы предприятия, сохранности и приумножения финансов и материальных ценностей; предупреждение кризисных ситуаций, в том числе различных чрезвычайных происшествий, связанных с деятельностью “внешних” и/или “внутренних” недоброжелателей [2, 3].

В экономической литературе для оценки ЭБ предприятия применяется ресурсно-функциональный подход [4]. Тщательное изучение сущности ресурсно-функционального подхода к пониманию экономической безопасности предприятия позволяет отметить его основное преимущество – всеобъемлющий, комплексный характер, так как, в рамках этого подхода исследуются важнейшие факторы, влияющие на состояние функциональной составляющей экономической безопасности предприятия, изучаются основные процессы, влияющие на ее обеспечения, проводится анализ распределения и использования ресурсов предприятия, рассматриваются экономические индикаторы, отражающие уровень обеспечения функциональной составляющей экономической безопасности предприятия, и разрабатываются меры по обеспечению максимально высокого уровня функциональной составляющей экономической безопасности предприятия. Однако это преимущество ресурсно-функционального подхода одновременно является его же недостатком, по-

скільки економічна безпека розглядається занадто широко – і в аспекті адаптації до впливів зовнішнього середовища, і в аспекті ресурсної забезпеченості підприємства і в аспекті якості реалізації функцій управління, таких як планування, облік, аналіз і т.д. При такому широкому підході втрачається бачення економічної безпеки і, по суті, вона отождествляється з самою діяльністю підприємства і його ефективністю.

ЕБ підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки. Фактори, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні, типові фактори, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності і галузі виробництва, а саме:

1. Непосередні фактори виробництва – основні фактори, що безпосередньо забезпечують діяльність виробництва. До них належать: безпосереднє розміщення підприємства (територія); наявні природні ресурси і умови їх розміщення на цій території, доступність використання і якісні показники, наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявність виробничої інфраструктури, можливий обсяг її використання; соціально-економічна інфраструктура і рівень матеріального благополуччя населення.

2. Стабільний попит на продукцію – фактор, який також грає важливу роль у рівномірному розвитку виробництва. Він включає: укладені довготривалі угоди на реалізацію продукції з її споживачами, рівень конкурентоспособності продукції; якісно-гарантійні показники виробів; обґрунтовані прогнози стійкості ринку певного виду продукції, державне і регіональне замовлення на виготовлену продукцію.

3. Надійність постачальників, зокрема тих, що забезпечують постачання основного сировини і матеріалів. Для цього потрібно мати довготривалі угоди на постачання необхідного сировини і матеріалів, враховуючи терміни постачання, і їх якісні показники, знати можливості постачальників і не допускати монополії в їх постачаннях, для цього, як правило, потрібно мати 3–4 і більше постачальників сировини і матеріалів, щоб була гарантія стійкої цінової політики сировини, матеріалів і інших комплектуючих.

4. Зовнішня конкуренція на продукцію, призначену на експорт. Ця продукція має: відповідати міжнародним стандартам, за якісними показниками і сервісним обслуговуванням бути конкурентоспособною, мати обґрунтовану і прогнозовану перспективу, бути конкурентоспособною на ринку, який імпортується в нашу країну, з метою скорочення імпорту в Україну продукції, яку можна виробити вітчизняними підприємствами [5].

5. Державне економічне регулювання діяльності підприємства, здійснюється в захисті власного виробника незалежно від форм власності на засоби виробництва; регулюванні державної податкової політики; впливі на виробництво, враховуючи економічні, територіальні і інші аспекти; впливі на виробництво продукції, яку ввозять як критичний імпорту; державному замовленні на товари, які фінансуються за рахунок бюджету і скорочення імпорту на них [6].

6. Надійний захист комерційної таємниці [7]. Державство повинно гарантувати таємницю науково-технічних досягнень, розробок нових технологій, інтелектуальної власності [8], ноу-хау, в тому числі і комерційної таємниці [9]. Всі елементи системи захисту комерційних таємниць фірми потрібно постійно аналізувати для оцінки її фактичного стану, виявлення недоліків і порушень. Такий аналіз повинен передбачати також моделювання ймовірних каналів витоку інформації, можливих прийомів і способів її несанкціонованого отримання конкурентами.

7. Компетентність керівництва підприємства. Найважливіші фактори, що можуть найбільш активно впливати на рівень економічної безпеки підприємства, – це високий професіоналізм керівництва і команди його менеджерів (висококваліфіковані кадри, система їх підготовки і форми навчання, створення для них відповідних виробничих і соціально-економічних умов).

Правильна організація економічної безпеки вимагає конкретного і лаконічного використання всіх ресурсів, які має підприємство, а саме: кадрових, економічних, інтелектуальних і др. Лише ефективна організація здатна запобігти існуючим загрозам для фірми, забезпечуючи при цьому її правильне функціонування в майбутньому. Забезпечення економічної безпеки бізнесу має сукупні характеристики, як якісних, так і кількісних показників. Організація систем, які мають економічну безпеку – це найважливіший етап у вдосконаленні рівня безпеки всієї економічної структури підприємства. У зв'язі з цим вимагається дотримання правил безпеки у всіх складових частин бізнесу. До основних складових належать різні напрями, значно відрізняючись між собою: техніко-технологічна складова; інтелектуальна і кадрова; фінансова; політико-правова; екологічна; силова складова.

При забезпеченні економічної безпеки керівництву необхідно аналізувати, відповідають чи застосовувані на підприємстві технології сучасним міжнародним стандартам, які технології використовують на інших підприємствах, виготовляють аналогічну продукцію; здійснювати пошук внутрішніх резервів удосконалення використовуваних технологій, слідити за новими науковими розробками.

У сучасних економічних умовах рівень економічної безпеки в значній мірі залежить від кваліфікації і професіоналізму кадрів. Тому на підприємстві повинна бути створена гнучка структура управління, організована система підбору, найму, навчання і мотивації праці працівників.

Управленческому персоналу предприятия необходимо постоянно анализировать состояние экономической безопасности, и он также должен быть обучен действиям в условиях возникновения кризисных ситуаций.

Она является наиболее важной, поскольку финансовая стабильность говорит об обеспеченности предприятия собственными финансовыми ресурсами, уровне их использования, направлении размещения. Финансовая стабильность имеет тесную связь с эффективностью производства, а также с конечными результатами деятельности предприятия. Причинами утраты хозяйствующим субъектом финансовой стабильности являются: уменьшение объемов производства, убыточная деятельность, высокая себестоимость продукции, неэффективное планирование и управление активами, форс-мажорные обстоятельства.

Для поддержания стабильности необходимо использовать финансовую стратегию, то есть планирование конкретных заданий и путей их реализации в процессе финансово-экономической деятельности предприятия (фирмы, организации). Можно выделить следующие стратегические цели: усовершенствование своей продукции, снижение себестоимости, достижение эффективности производства при наименьших затратах, обеспечение достаточного уровня рентабельности.

Процесс охраны осуществляют по типовой схеме: анализ угроз негативных влияний; оценка текущего уровня обеспечения; планирование комплекса мероприятий по повышению этого уровня.

Негативные влияния можно разделить на внутренние и внешние. При анализе внутреннего влияния необходимо учитывать, насколько достаточен квалификационный уровень работников юридической службы, на каком уровне финансируется юридическое обеспечение. При негативном внешнем влиянии причинами возникновения нестабильности могут быть политические (военные конфликты, экономические и политические блокады и т. д.) и законодательно-правовые.

Организация или предприятие должно иметь в своем составе определенные службы, которые занимались бы накоплением и защитой информации. Целью этих служб является накопление всей необходимой информации, касающейся деятельности того или иного субъекта хозяйствования (информация, обо всех видах рынков, необходимая техническая информация, о тенденциях развития национальной и мировой экономики). После накопления полученные данные должны быть проанализированы, и результатом этого анализа должен стать прогноз тенденций развития научно-технических, экономических и политических процессов на предприятии.

На предприятии должна быть организована строгая система доступа к информации, которая включала бы в себя следующие мероприятия: обеспечение парольного входа в систему базы данных; регистрация, назначение и изменение паролей; определение прав доступа групп лиц и отдельных лиц, то есть определение допустимых операций над данными; тестирование средств защиты данных; фиксация попыток несанкционированного доступа к информации; исследование возникающих случаев нарушения защиты данных и проведение мероприятий по их предотвращению.

Для того, чтобы субъект хозяйствования был защищен от потерь, возникающих по причине штрафных санкций за нарушение экологических норм, закрытия рынков сбыта продукции предприятия в других странах с более жесткими нормами экологической чистоты товара, он должен придерживаться национальных и международных норм минимального допустимого содержания вредных веществ, попадающих в окружающую среду, а также следить за экологическими параметрами своей продукции.

Предприятие должно быть защищено физически, то есть должен быть защищен его персонал, прежде всего руководители, имущество. Служба безопасности должна быть всегда готова к преодолению любой критической ситуации, вызванной как криминальными мотивами, так и ведением нечестной конкурентной борьбы со стороны других хозяйствующих субъектов.

Проанализировав все функциональные составляющие, можно сделать вывод, что для обеспечения экономической безопасности предприятия (организации, фирмы) от влияния субъективных и объективных причин, руководству необходимо принимать решения с такой же скоростью, с которой возникают негативные изменения, и уметь их предвидеть. Обеспечение экономической безопасности предприятия – это процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности с целью предотвращения возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности в настоящее время и в будущем. Способы обеспечения экономической безопасности предприятия – это набор мер и система организации их выполнения и контроля, которые позволяют достигать наиболее высоких значений уровня экономической безопасности предприятия.

Для анализа и, впоследствии для мониторинга состояния внешних и внутренних угроз предприятию целесообразно, разработать иерархическую систему таблиц отдельно для учета внешних угроз и отдельно для учета внутренних. Для описания внешних угроз таблицы желательно проранжировать следующим образом: данные всех юридических и физических лиц с перечислением возможных вариантов атак и на какие цели; данные конкретного юридического или физического лица, статистику атак и состояния системы угроз; итоговая таблица должна представлять собой матрицу угроз, которая отражает вероятность и величину потенциального ущерба предприятию или отдельным объектам, или отдельным бизнес - проектам. Для описания внутренних угроз также разрабатываются таблицы. Эти таблицы должны быть привязаны к определенным технологическим линиям. Обязательно должна быть отдельная таблица, в которой бы фиксировалась частота попыток реализации угроз, какой был нанесен ущерб и, какой ущерб удалось предотвратить. Важно иметь следующие характеристики угроз: вероятность осуществления (по данным статис-

тики, можна використовувати статистику аналогічних підприємств, розположених в цьому ж регіоні), усереднений ушкода по однородним цілям, основний источник угроз и привлекаемые силы и средства [1].

Важнейшим этапом обеспечения ЭБ предприятия является стратегическое планирование и прогнозирования его экономической безопасности. После разработки стратегических планов деятельности предприятия необходимо провести оперативную оценку уровня обеспечения и текущее тактическое планирование ЭБ предприятия. Анализ уровня ЭБ предприятия проводится на основе оценки эффективности мер по предотвращению ущербов и расчета функциональных и совокупного критериев ЭБ предприятия. Текущее планирование ЭБ предприятия осуществляется на основе разработки нескольких альтернативных сценариев развития ситуации и расчета значений совокупного критерия экономической безопасности по каждому из них. После выбора по результатам расчетов лучшего варианта и анализа остальных вырабатываются оперативные рекомендации по текущему планированию деятельности предприятия. Эти рекомендации не носят в отличие от стратегических долгосрочного характера и не только задают качественные ориентиры текущей деятельности предприятия, но и содержат количественные задания. На основе оперативной оценки уровня ЭБ предприятия и выработанных рекомендаций осуществляется оперативное планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия, после чего производится практическая реализация разработанных планов.

Выводы. Учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что экономическая безопасность бизнеса, предприятия будет обеспечена, т.е. предприятие и бизнес будут работать в состоянии защищенности от внешних и внутренних угроз, если будет организована эффективная система экономической безопасности на предприятии или в бизнесе в целом, если система экономической безопасности будет строиться в зависимости от особенностей предприятия, условий производственной деятельности, применяемых технологий, состояния инфраструктуры и многого другого.

Литература

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко [та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
3. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>.
4. Агафонов В. Р. Концепции безопасности / В. Р. Агафонов, С. А. Буришев, С. Л. Прохоров. – К. : А-ДЕПТ, 2005. – Кн. 2. – 270 с.
5. Закон Украины о защите экономической конкуренции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
6. Господарський кодекс України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Кримінальний кодекс України (ст. 1486) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
8. Інтелектуальна власність та її захист : нормативно-правове регулювання / О. М. Роїна. – К. : КНТ, 2006. – 480 с.
9. Організаційно-правові основи захисту інформації з обмеженим доступом : навч. посібник / А. В. Стоцький, А. М. Гузь, А. І. Марущак [та ін.]. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 232 с.

References

1. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv, orhanizatsiy ta ustanov : navch. posib. / V. L. Ortyns'kyu, I. S. Kernys'kyu, Z. B. Zhyvko [ta in.]. – K. : Pravova yednist', 2009. – 544 s.
2. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennya : monohrafiya / H. V. Kozachenko, V. P. Ponomar'ov, O. M. Lyashenko. – K. : Libra, 2003. – 280 s.
3. Nalohovyy kodeks Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>.
4. Kontseptsyy bezopasnosti / V. R. Agafonov, S. A. Buryshhev, S. L. Prokhorov. – K. : A-DEPT, 2005. – Kn. 2. – 270 s.
5. Zakon Ukrainy o zashchite ekonomicheskoy konkurentsyy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
6. Hospodars'kyu kodeks Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Krymynal'nyy kodeks Ukrainy / st.1486 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
8. Intelektual'na vlasnist' ta yiyi zakhyst : norm.-prav. reguluyannya / O. M. Royina. – K. : KNT, 2006. – 480 s.
9. Orhanizatsiyno-pravovi osnovy zakhystu informatsiyi z obmezhenym dostupom : navch. posib. / A. V. Stots'kyu, A. M. Huz', A. I. Marushchak ta in. – K. : Vyd-vo Yevrop. un-tu, 2006. – 232 s.

Надіслана/Written: 30.05.2013 р.

Надійшла/Received: 2.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Розглянуто сутність поняття інноваційний потенціал підприємства, охарактеризовано особливості формування мотиваційної основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств машинобудування.
Ключові слова: інноваційний потенціал, мотивація, кадри.

M. A. YOKHNA, A. J. BORSHCH
Khmelnytsky National University

MOTIVATIONAL FEATURES OF FUNDAMENTALS OF INNOVATION CAPACITY BUILDING COMPANIES

Abstract – Innovation is now a major source of competitive enterprises. However, the sustainability of competitive advantages in various fields of economic activity provided by various factors that need consideration when building a system of incentives for innovation capacity of enterprises. Its main priorities are to increase staff motivation to acquire skills that will form the stability of competitive advantages of new products.
The essence of the concept of innovation potential of enterprises described peculiarities of the motivational basis for the development of innovative potential of mechanical engineering.
Key words: innovation potential, motivation, pictures.

Вступ. У конкурентних умовах лише високий інноваційний потенціал підприємства формує його здатність гнучко реагувати на вимоги і запити споживачів, утримуючи й посилюючи свої ринкові позиції. Забезпечення зростання інноваційного потенціалу є важливим завданням менеджменту вітчизняних підприємств – незалежно від сфери їх економічної діяльності. Його вирішення значною мірою залежить від того, наскільки вірно будуть визначені пріоритети у розвитку складових інноваційного потенціалу та наскільки дієвим буде управлінський вплив на різних рівнях управлінської ієрархії для реалізації цих пріоритетів.

Вагомий внесок у дослідження сутності інноваційного потенціалу та визначення його складових зробили такі науковці, як Т. Гринько [1], О.І. Вікарчук [2], І.В. Антоненко [3], Н.С. Краснокутська [4], А.С. Федонін [5] та ін. У їх працях розглядаються різні погляди щодо трактування сутності та формування елементів інноваційного потенціалу, здійснюється його поділ за різними класифікаційними ознаками та визначається роль для вітчизняних підприємств. Зокрема, І.В. Антоненко приділив увагу дослідженню видів інноваційного потенціалу на різних рівнях [3]. Д.Л. Водянка займався питаннями та проблемами формування інноваційного потенціалу на підприємствах харчової промисловості та сформував свої погляди щодо методики його оцінки [6]. В.Ю. Ільїн аналізує досвід провідних країн світу щодо інноваційного розвитку та пропонує механізми його реалізації в економіці України за сучасних умов господарювання [7].

Метою статті є виявлення особливостей мотивування персоналу підприємств машинобудівної сфери економічної діяльності в ході здійснення інноваційної діяльності і розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі інноваційний потенціал трактується здебільшого як сукупність ресурсів та умов, що забезпечують в умовах впливу зовнішнього середовища вирішення завдань інноваційної діяльності [8; 9]. Доцільно підкреслити важливість не лише ресурсного забезпечення, а й умов, в яких здійснюється інноваційна діяльність. Якщо ресурси формують здатність до створення інновацій, то умови визначають мотиваційні пріоритети, а отже – готовність (або небажання) суб'єктів економічної діяльності працювати над створенням нових продуктів і їх виведенням на ринок. Такі мотиваційні пріоритети у сфері інноваційної діяльності під впливом більш цінної (з позицій інноватора) винагороди у разі досягнення успіху (створення чи комерціалізація інновацій), ніж винагороди за поточну виробничу діяльність. Ця відмінність закладається через систему стимулювання, пріоритети якої мають бути зрозумілими для всіх працівників підприємства, а їх реалізація – прозорою і справедливою. На наш погляд, при визначенні таких пріоритетів, попри спільне для всіх галузей заохочення до створення інновацій, у системі стимулювання має бути враховано специфіку формування конкурентних переваг у різних галузях економічної діяльності.

Кожна галузь господарювання має свою специфіку, свої акценти у формуванні конкурентних переваг, і це має відображатися у змісті інноваційного продукту. Так, успішність інновацій машинобудівних підприємств визначається зовсім іншими критеріями, ніж інновацій підприємств сфери обслуговування, оскільки стійкість конкурентних переваг у цих сферах залежить від різних чинників. Ця відмінність має відображатися і у змісті інноваційної діяльності, а отже – і у мотиваційних акцентах системи стимулювання, створеної для розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Сьогодні Україна, наслідуючи досвід інших країн, вступила до ери інноваційної моделі розвитку. У 2012 р. питома вага підприємств, що займалися інноваціями за даними Держкомстату склала 17,4 %, що на 1,3 % більше, ніж у 2011 р. (у 2011 р. – 16,1 %). Питома вага підприємств, що впроваджували інновації,

становила в 2012 р. 15,5 %, у 2011 р. – 17,0 %. Впровадженням нових технологічних процесів займалися 46 % підприємств в 2012 р., та 30 % підприємств в 2011 р. Інноваційною діяльністю в Україні в 2012 р. займалися 1752 підприємств (78 % загальної кількості інноваційно-активних). Можна говорити про наявність позитивних тенденцій у організації та результатах інноваційної діяльності в Україні. Але аналіз європейського досвіду показав, що найнижчі показники інноваційної активності серед країн Європейського союзу мають Португалія (26 %) та Греція (29 %), проте це вдвічі більше, ніж в Україні. Якщо ж розглянути передові країни у здійсненні інновацій, такі як Нідерланди (62 %), Німеччина (69 %), Ірландія (74 %), то розрив з Україною становить більше як у п'ять разів [10]. Це свідчить про відсталість нашої держави у плані інноваційного розвитку, що породжує необхідність кардинальної зміни підходів та поглядів на здійснення інноваційної діяльності.

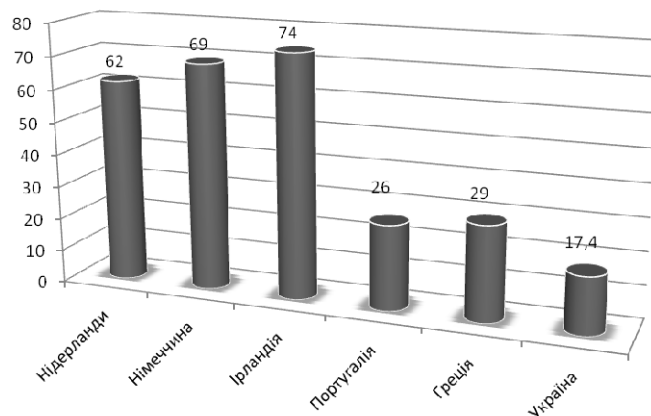


Рис. 1. Показники інноваційної активності підприємств, % [10]

Аналізуючи статистичні дані по Хмельницькій області станом на кінець 2012 р. можна сказати, що 22,5 % підприємств займалися інноваційною діяльністю. Як видно, цей показник значно більший, ніж середньостатистичні дані по Україні за значенням якого наша область уступає лише чотирьом областям, а саме: Київській (26,1 %), Миколаївській (29,8 %), Запорізькій (29,8 %) та Херсонській (26,1 %). Це, безумовно, свідчить про високу інноваційну активність Хмельниччини та потужний інноваційний потенціал підприємств. Сума загальних витрат на здійснення інновацій становила 360,5 млн грн, а частка інноваційної продукції з загальному обсязі реалізації по області склала 2,3 %. [11].

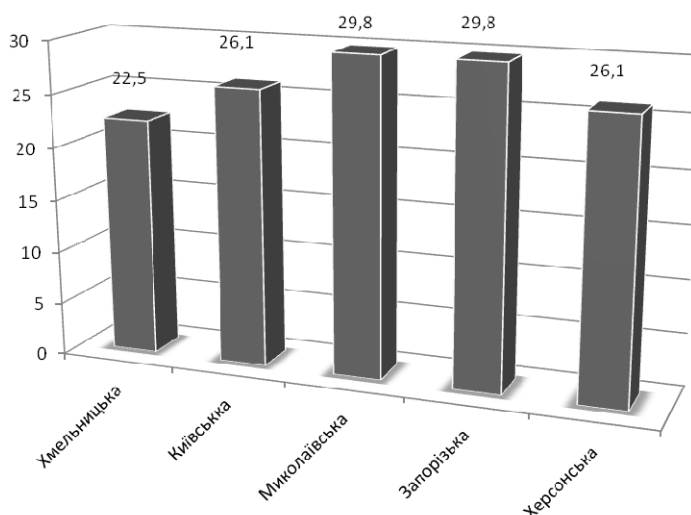


Рис. 2. Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, % [11]

Кожна людина має свій характер та особливості, свої потреби, в міру задоволення яких збільшує трудову віддачу. При цьому, тісно повинно переплітатись матеріальне і моральне стимулювання. Адже застосування лише матеріальних чинників в міру постійно наростаючих потреб працівників врешті решт стане не ефективним: високий розмір заробітної плати буде утримувати працівника та не дасть йому звільнитись із товариства, але не змусить його повністю викладатись та застосовувати свій творчий потенціал.

Працівників потрібно поділити на окремі групи, для кожної з яких виділити найсильніші фактори мотиваційного впливу та розробити свої засоби мотивації. Для вивчення потреб працівників можна застосувати методи анкетування, опитування чи індивідуального спостереження. У результаті потрібно сформулювати диференційований мотиваційний пакет, який буде містити набір мотиваційних заходів, що є реальними

для впровадження в межах окремого підприємства. При цьому важливо надати можливість співробітникам самим обрати найбільш прийнятний для них вид мотивації. Це буде слугувати ще одним додатковим стимулом до праці, адже працівники відчуватимуть свою вагомість та цінність в товаристві, якщо з їхньою думкою рахуватиметься керівництво.

Крім того потрібно звернути увагу на статевий склад працівників. Адже представники жіночої та чоловічої статі потребують різних видів мотивації. Основним стимулом до праці для чоловіків є можливість кар'єрного росту та отримання гідної заробітної плати, а до подарунків чи похвал вони відносяться стримано, тому даний захід має низький мотиваційний вплив на них. Жінки ж підтвердили зовсім іншу позицію: найбільшу мотивацію до роботи для них має участь у соціальних та культурних програмах, отримання похвал та цінних подарунків, а от постійне кар'єрне зростання знаходиться чи на останньому місці.

Хоча на сьогодні нематеріальне стимулювання за ефективністю переважає матеріальне, його наявність все ж необхідна. Доцільно зберегти існуючу оплату праці за тарифними ставками чи посадовими окладами, але більшої ефективності вдасться досягти, якщо заробітна плата складатиметься із двох частин: постійної заробітної плати і змінної. Змінна частина заробітної плати буде залежати від самого робітника: чим більше креативності він проявить у роботі в товариства, тим більше отримає винагороди. Така система оплати праці дасть можливість заохотити працівників до нарощення креативності та інтенсивнішого використання власного творчого потенціалу, підвищить інноваційну активність та зміцнить інноваційний потенціал підприємства в розрізі кадрової складової.

До матеріальної складової мотиваційного пакету також пропонується включити такі виплати: додаткова оплата за суміщення професій при вимушеній відсутності основного працівника; компенсації пенсіонерам, працюючим вагітним жінкам та матерям з малолітніми дітьми; доплати за створення та реалізацію інноваційних ідей, підвищення якості продукції та зростання продуктивності праці, зниження браку в виробництві, творчість, ініціативність та креативність, за участь в освоєнні та впровадженні нової техніки, технологій; винагороди авторам інноваційних ідей тощо.

Матеріальну мотивацію повинна доповнювати нематеріальна, яка дає довгостроковий ефект та сприяє кращій реалізації працівником свого внутрішнього потенціалу. Адже почуття поваги, цінності та незамінності дасть можливість працівникові вільніше почуватись в колективі та більше сил віддавати службовим обов'язкам. Проте, щоб вона стала ефективною, мотиваційні заходи мають бути направлені на конкретного працівника, враховуючи його індивідуальні особливості.

Висновки. Інновації сьогодні є головним джерелом зростання конкурентоспроможності підприємств. Однак стійкість конкурентних переваг у різних сферах економічної діяльності забезпечується різними чинниками, що потребує врахування їх при побудові системи стимулювання розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Її основні пріоритети мають підвищувати мотивацію персоналу до набуття компетенцій, які формуватимуть стійкість конкурентних переваг нових продуктів.

Література

1. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. Гринько // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 56–58.
2. Вікарчук О. І. Інноваційний потенціал : основа розробки стратегії розвитку підприємства / О. І. Вікарчук // Вісник ХНПП. – 2009. – № 8. – С. 136–143.
3. Антоненко И. В. Типология и классификация инновационного потенциала экономической системы / И. В. Антоненко // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 78.
4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
6. Водянка Л. Д. Оцінювання, формування та використання інноваційного потенціалу харчових підприємств / Л. Д. Водянка // Вісн. Сум. нац. аграрного університету. – 2011. – № 1. – С. 45–54.
7. Ільїн В. Ю. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом в умовах глобалізації економіки / В. Ю. Ільїн // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101). – С. 188–189.
8. Дзюбіна А. В. Розкриття змісту поняття “інноваційний потенціал” та визначення його складових / Вісн. НУ “Львівська політехніка”. – 2008. – № 628. – С. 72–77.
9. Петрович Й. М. Інноваційний потенціал управління організацією : монографія / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Л. : Вид-во “Львівська політехніка”, 2010. – С. 184.
10. Касьяненко В. О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. 2. – С. 200–204.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. збірник. – К. : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.

References

1. Hryn'ko T. Shchodo innovatsiynogo potentsialu yak skladovoyi innovatsiynoyi aktyvnosti pidpryyemstv / T. Hryn'ko // Ekonomist. – 2010. – № 2. – S. 56–58.
2. Vikarchuk O. I. Innovatsiynyy potentsial : osnova rozrobky stratehiyi rozvytku pidpryyemstva / O. I. Vikarchuk // Visnyk KhNPI. – 2009. – № 8. – S. 136–143.
3. Antonenko I. V. Tipologiya y klassifikatsyya innovatsyonnogo potentsyala ekonomicheskoy sistemy / I. V. Antonenko // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2010. – № 2. – S. 78.
4. Krasnokuts'ka N. V. Innovatsiynyy menedzhment : navch. posibnyk / N. V. Krasnokuts'ka. – K. : KNEU, 2003. – 504 s.
5. Fedonin O. S. Potentsial pidpryyemstva formuvannya ta otsinka : navch. posibnyk / O. S. Fedonin, I. M. Ryepina, O. I. Oleksyk. – K. : KNEU, 2003. – 316 s.
6. Vodyanka L. D. Otsinyuvannya, formuvannya ta vykorystannya innovatsiynoho potentsialu kharchovykh pidpryyemstv / L. D. Vodyanka // Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. – 2011. – № 1. – S. 45–54.
7. Il'yin V. Yu. Zarubizhnyy dosvid upravlinnya innovatsiynym potentsialom v umovakh hlobalizatsiyi ekonomiky / V. Yu. Il'yin // Upravlinnya rozvytkom. – 2011. – № 4 (101). – S. 188–189.
8. Dzyubina A. V. Rozkryttya zmistu ponyattya «innovatsiynyy potentsial» ta vyznachennya yoho skladovykh / A. V. Dzyubina // Visnyk NU “L'vivs'ka politekhniky”. – 2008. – № 628. – S. 72–77.
9. Petrovych Y. M. Innovatsiynyy potentsial upravlinnya orhanizatsiyeyu : monohrafiya / Y. M. Petrovych, L. M. Prokopyshyn-Rashkevych. – L'viv : Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniky, 2010. – S. 184.
10. Kas'yanenko V. O. Zarubizhnyy dosvid upravlinnya innovatsiynym potentsialom ekonomiky ta mozhlivosti yoho vykorystannya v Ukraini / V. O. Kas'yanenko // Marketynh i menedzhment innovatsiy. – 2011. – № 4. – T. 2. – S. 200–204.
11. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' v Ukraini : statystychnyy zbirnyk. – K. : DP “Informatsiyno-vydavnychy tsestr Derzhstatu Ukrainy”, 2012. – 305 s.

Надіслана/Written: 8.05.2013 р.
Надійшла/Received: 16.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДАМИ КЛАССИФИКАЦИИ

Розглянуто науково-методичний підхід до формування потенційної функції та аналізу економічного потенціалу промислових підприємств, що базується на економіко-математичному моделюванні підприємства, статистичних випробувань відповідної моделі та статистичному аналізі результатів випробувань. З метою апробації запропонованого підходу досліджена потенційна функція гіпотетичного підприємства в умовах рентабельного функціонування, встановлені її властивості та закономірності впливу на рівень економічного потенціалу підприємства факторів зовнішнього середовища, обґрунтована необхідність вивчення структури множини значень екзогенних параметрів для виявлення вузьких місць та обґрунтування пріоритетних цілей розвитку підприємств.

Ключові слова: потенціал підприємства, потенційна функція, математична модель, статистичний аналіз.

I. N. KARAPAYCHIK
PJSC "Azovmash", Mariupol

ANALYSIS OF POTENTIAL FUNCTIONS OF ENTERPRISE BY CLASSIFICATION METHODS

Abstract – The scientific-methodological approach to the formation of potential function and analysis of economic potential of the industrial enterprises which is based on the economic-mathematical enterprise modeling, statistical tests of the related model and statistical analysis of the test results has been studied. To appraise the suggested approach the potential function of the hypothetical enterprise under the conditions of the cost effective functioning has been examined as well as its distinctive features and mechanisms of environmental factors influence on the economic potential level of the enterprise have been determined and the necessity of study of the structure of exogenous parameters range for revealing the bottlenecks and for substantiating the high-value targets of the enterprise development have been demonstrated and proved.

Key words: potential of enterprise, potential function, mathematical model, statistical analysis.

Постановка проблеми. В современной экономической теории потенциалов безраздельно доминирует подход, в соответствии с которым оценки потенциала рассматривается как точечные, единичные, рассчитываемые при фиксированных внешних условиях. Лишь в последние годы появились публикации, авторы которых в развитие представлений, заимствованных из точных наук и, прежде всего, из физики, обосновывают необходимость рассмотрения потенциалов предприятий, а также других смежных синтетических признаков экономических субъектов, как скалярных функций большой совокупности факторов, характеризующих состояние носителей потенциалов и внешнеэкономической среды.

Такой подход требует кардинального пересмотра методологии измерения уровня потенциалов экономических субъектов, и предприятий в частности, и разработки новых методов оценки потенциалов.

Анализ последних исследований и публикаций. Одной из наиболее обоснованных, по мнению автора настоящего исследования, концепций потенциала в экономике является концепция, в соответствии с которой потенциал произвольного экономического субъекта рассматривается как его способность к осуществлению определенной, имманентно присущей ему деятельности [1–5]. Такие представления о потенциале, как показали исследования ряда ученых [6–8], позволяют выявить наличие и понять природу объективных трудностей на пути получения достаточно обоснованных и точных оценок уровня потенциалов, которые обусловлены латентным характером произвольных способностей и принципиальной невозможностью их прямого измерения.

Для преодоления трудностей подобного рода в последние годы предложены теоретические подходы, опирающиеся на методы экономико-математического моделирования, оптимизации и статистического анализа [6, 7, 9–11]. Автором настоящего исследования в плане развития этого направления разработаны методологические основы и методические положения по измерению потенциалов промышленных предприятий, основанных на понятии потенциальной функции как функции многих переменных, отражающей зависимость величины потенциала предприятия от всей совокупности внутренних и внешних факторов [8, 12–14].

Исследование общих свойств потенциальных функций является новой для экономики потенциалов научной задачей, решение которой актуально как с точки зрения развития экономики предприятий, так и для управления развитием предприятий.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является разработка научно-методического подхода к анализу экономической потенциальной функции промышленного предприятия и его апробация на примере задачи оценки экономического потенциала рентабельно работающего модельного предприятия и анализа закономерностей влияния на его величину условий внешней среды.

Изложение основного материала исследований. Применительно к экономическому потенциалу в соответствии с определением потенциальной функции, сформулированным автором в статье [14], экономический потенциал выражает зависимость максимально возможного чистого дохода предприятия от параметров, характеризующих состояние предприятия на момент оценки и внешней среды его функционирования.

На математическом языке это означает, что соответствующая экономическому потенциалу предприятия потенциальная функция есть некоторое отображение Ψ пространства $S \times X$ параметров состояния предприятия S и внешней среды X в одномерное пространство P_e , задаваемое с помощью задачи максимизации чистого дохода предприятия, сформулированной на основе соответствующей модели предприятия.

Автором настоящего исследования на примере достаточно простой статической модели предприятия оптимизационного типа разработан общий статистический подход к анализу экономической потенциальной функции, предусматривающий выполнение следующих процедур:

- построение экономико-математической модели предприятия с учетом основных эндогенных и экзогенных факторов;
- математическая постановка задачи максимизации чистого дохода предприятия на основе указанной модели;
- формирование “зоны неопределенности” (множества возможных значений) экзогенных параметров задачи (области определения потенциальной функции Ψ);
- применение метода статистических испытаний для зондирования “зоны неопределенности” параметров указанной задачи путем ее решения при определенных случайным образом наборах значений параметров из области определения потенциальной функции Ψ (выявление “зоны неопределенности” решений (области значений) данной функции);
- применение методов ранжирования, группировки и классификации для исследования свойств потенциальной функции Ψ , заданной в табличной форме, и выявления узких мест в развитии потенциала предприятия.

Математическая модель предприятия. В качестве модели предприятия в настоящем исследовании использована простая, но достаточная для демонстрации основных положений метода и получения нетривиальных результатов, модель следующего вида:

$$P_e = \max_U P_n(U, S, X) \quad (1)$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} \sum_i K_i \leq K_0, \quad \sum_i L_i \leq L_0, \quad r_j \leq r'_j \quad \forall j, j \in J; \\ q_i \leq Q_i \quad \forall i, i \in I; \\ K \geq 0, L \geq 0, R \geq 0 \end{aligned} \quad (2)$$

где P_e – экономический потенциал предприятия; P_n – чистый доход (чистая прибыль) предприятия; U – вектор управляющих переменных; S, X – векторы параметров состояния предприятия и внешней экономической среды соответственно; $U = (K, L, R)$; $K = (K_1, K_2, \dots, K_n)$, K_i – величина основных фондов предприятия (ОФ), используемых по технологии i , n – количество используемых предприятием технологий, I – множество индексов технологий; K_0 – величина ОФ предприятия; L_0 – трудовые ресурсы предприятия; $L = (L_1, L_2, \dots, L_n)$, L_i – трудовые ресурсы, используемые по технологии i ; R – вектор количества комплектов ресурсов, используемых предприятием для производства всего объема продукции, $R = (R_1, R_2, \dots, R_m)$, m – количество видов производимой предприятием продукции (в рассматриваемой модели $m = n$, т.е. один продукт выпускается только одной технологией, а одна технология используется только для производства одного вида продукции); R_i – количество комплектов ресурсов, используемых для производства продукции вида i ; r_j – количество ресурса вида j , используемого предприятием при выпуске всего объема продукции, $j \in J$, J – множество индексов видов ресурсов; r'_j – рыночное предложение ресурса вида j ; q_i – объем выпуска продукции вида i ; Q_i – рыночный спрос на продукцию вида i .

Основные соотношения модели предприятия имеют следующий вид:

- производственные функции (каждая ПФ соответствует одной технологии), определяющие объемы выпуска продукции каждого вида:

$$q_i = A_i \cdot K_i^{\alpha_{Ki}} \cdot L_i^{\alpha_{Li}} \cdot R_i^{\alpha_{Ri}}; \quad (3)$$

- валовой доход предприятия:

$$Q = q \cdot c_q, \quad (4)$$

- затраты материальных ресурсов (общие, по видам ресурсов и по назначению):

$$\begin{aligned} r_{ij} = a_{ij} \cdot R_i \quad \forall i, j, i \in I, j \in J; \\ r_j = \sum_i r_{ij}; \end{aligned} \quad (5)$$

- валовые расходы предприятия C :

$$C = \sum_j c_{rj} \cdot r_j + \sum_i (1 + \delta_L) \cdot c_L \cdot L_i + c_0; \quad (6)$$

– валовая P_g и чистая P_n прибыли предприятия:

$$P_g = Q - C - \delta_K \cdot K; \quad P_n = \begin{cases} P_g, & P_g \leq 0 \\ (1 - \delta_p) \cdot P_g, & > P_g \end{cases} \quad (7)$$

В приведенных формулах:

$A_i, \alpha_{K_i}, \alpha_{L_i}, \alpha_{R_i}$ – параметры производственной функции, соответствующей технологии i ;

r_{ij} – затраты ресурса вида j при производстве продукции вида i ;

a_{ij} – норма расхода ресурса j при производстве продукции i ($a_{i1}/a_{i2} / \dots / a_{im}$ – соотношение ресурсов всех видов в единичном комплекте ресурсов для производства продукции i);

c_{qi} – цена на продукцию вида i ;

c_{rj} – цена на ресурс вида j ;

c_q – вектор цен на продукцию предприятия;

c_L – “цена” трудовых ресурсов;

δ_L – ставка сборов и отчислений, пропорциональных фонду оплаты труда;

c_0 – условно-постоянные расходы предприятия;

δ_p – ставка налога на прибыль предприятия.

В модели (1) – (7), основанной на следующих предположениях, помимо отмеченных выше:

– ОФ и трудовые ресурсы предприятия могут быть использованы в любой технологии в произвольных масштабах, ограниченных наличными ОФ и трудовыми ресурсами;

– материальные ресурсы в рамках каждой технологии не взаимозаменяемы (“комплектное” использование ресурсов);

– объемы использования материальных ресурсов и объемы выпуска продукции ограничены соответственно предложением на рынке ресурсов и рыночным спросом на продукцию предприятия.

Параметры числовой модели, исследованной методами статистических испытаний, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Параметры числовой модели предприятия

Параметр внешней среды X	Значение	Параметр предприятия S	Значение
$c_{r1}; c_{r2}$	1; 2	$n; m$	2; 2
$c_{q1}; c_{q2}; c_L$	5; 3; 1	$a_{11}; a_{12}$	1; 2
$r'_1; r'_2$	100; 75	$a_{21}; a_{22}$	3; 1
Q_1	50	$A_1; A_2$	5; 4
Q_2	40	$\alpha_{K1}, \alpha_{L1}, \alpha_{R1}$	0,3; 0,2; 0,4
δ_L	0,30	$\alpha_{K2}, \alpha_{L2}, \alpha_{R2}$	0,3; 0,5; 0,2
δ_p	0,15	$K; L; c_0$	100; 50; 50

Значения параметров модели условны и подобраны таким образом, чтобы производственно-экономические и внешнеэкономические условия выпуска и реализации продукции разного вида были различны. Как показали результаты исследования модели, именно эти различия играют ключевую роль в формировании свойств потенциальной функции предприятия.

Область определения потенциальной функции. Исследование заданной моделью (1) – (7) экономической потенциальной функции Ψ как функции параметров внешней среды в любом нетривиальном случае возможно только с помощью количественных методов путем решения оптимизационной задачи (1) – (2) при всех возможных сочетаниях значений экзогенных параметров, т.е. путем табулирования потенциальной функции Ψ . Учитывая бесконечное число возможных наборов значения параметров внешней среды, одним из подходящих методов табулирования функции Ψ является метод статистических испытаний [9, 10, 15].

Реализации этого подхода предполагает задание механизма формирования случайной выборки наборов значений экзогенных параметров. Одним из наиболее простых способов решения этой задачи является определение (обычно, экспертным путем или как результат статистической обработки фактических данных) возможных диапазонов изменения значений каждого из указанных параметров и генерирование равномерно распределенных в соответствующем многомерном параллелепипеде векторов X .

В данном исследовании для каждого k -го экзогенного параметра $x_k, x_k \in X \forall k$, диапазон возможных значений задан в виде отрезка $[x'_k - \Delta x_k, x'_k + \Delta x_k]$, где $\Delta x_k = \gamma \cdot x'_k, x'_k$ – центр диапазона возможных значений k -го параметра внешней среды, а $\gamma = 20\%$.

Использованные в расчетах “центральные” значения параметров внешней среды приведены в таблице 2.

Значения пределов изменения значений экзогенных параметров условны, определены из соображений удобства проведения расчетов и их экономической интерпретации, а также с целью сокращения множества экономических состояний модельного предприятия. В частности, значения параметров и диапазоны их изменения подобраны так, чтобы предприятие оставалось рентабельным при любом сочетании исследованных значений указанных параметров.

Центры диапазонов возможных значений экзогенных параметров модели предприятия

Параметр среды	Значение
$c_{r1}; c_{r2}$	1; 2
$c_{q1}; c_{q2}; c_L$	5; 3; 1
$r'_1; r'_2$	100; 75
$Q_1; Q_2$	50; 40
$\delta_L; \delta_p$	0,30; 0,15

Параметры и схема статистических испытаний. В ходе статистических испытаний генерировано и исследовано N , $N = 200$, случайных наборов значений параметров внешней среды, равномерно распределенных на множестве возможных значений этих параметров.

Для каждого набора полученной выборки найдено оптимальное решение задачи (1)–(2).

Таким образом, множество из N случайных векторов $(c_{r1}, c_{r2}, c_{r1}, c_{r2}, r'_1, r'_2, Q_1, Q_2, \delta_L, \delta_p, P_e)$ представляет собой подмножество таблицы значений функции Ψ .

Анализ результатов статистических испытаний. Исследование полученной в результате статистических испытаний выборки табулированной потенциальной функции выполнено с применением следующих простых инструментальных средств:

- ранжирование внешних условий по сопряженной с ними величине потенциала;
- группировка условий внешней среды по величине потенциала;
- кластерный анализ внешних условий в каждой из выделенных групп.

Множество значений потенциальной функции Ψ (множество $\{P_{ei}\}_{i \in I}$, где I – множество номеров условий внешней среды), упорядоченных по величине экономического потенциала P_e в порядке возрастания, представлено на рис. 1. На этом рисунке худшим наборам значений параметров внешней среды, т.е. условиям, при которых экономический потенциал предприятия является наименьшим, соответствуют меньшие порядковые номера. Тем самым достигается и упорядочение условий внешней среды от худших к лучшим, обеспечивающим максимальную величину экономического потенциала предприятия. В этом смысле можно говорить о “качестве” внешних условий и соответствующих этим условиям наборов значений экзогенных параметров.

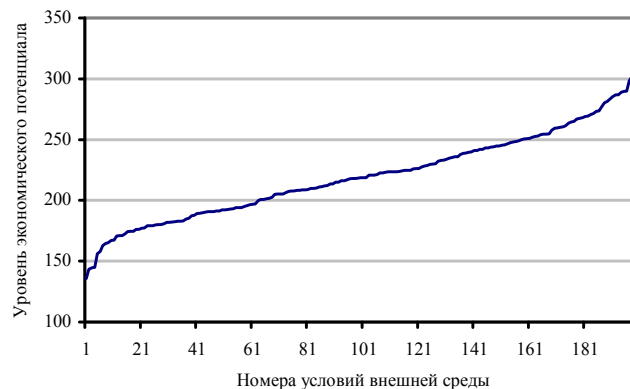


Рис. 1. Зависимость величины потенциала предприятия от “качества” внешних условий

Важным и априори не вполне очевидным результатом анализа потенциальной функции предприятия Ψ , заданной моделью (1)–(7) и параметрами, приведенными в таблице 1, является нелинейный характер зависимости величины потенциала от “качества” внешних условий. Как видно из диаграммы рис. 1, несмотря на применение процедуры равномерного зондирования области определения потенциальной функции, в зоне наихудших и наилучших условий наблюдается существенный скачок изменения величины потенциала при изменении условий в то время, как в промежуточной области распределение значений потенциала более равномерно.

Такой характер распределения условий внешней среды по принятому в данном исследовании критерию “качества” указывает на существования относительно небольших областей очень неблагоприятных с точки зрения величины потенциала и очень хороших по этому признаку внешних условий. Этот вывод подтверждает и диаграмма, приведенная на рис. 2, при построении которой весь диапазон значений экономического потенциала (минимальное значение – $\min P_e = 135,76$; максимальное значение – $\max P_e = 320,22$; среднее значение – $\text{avg} P_e = 220,15$; стандартное отклонение – $\sigma P_e = 35,65$) был разбит на семь отрезков одинаковой длины и подсчитаны частоты.

На этой диаграмме хорошо виден характер распределения условий внешней среды по величине потенциала. Весьма примечательным является и тот факт, что распределение внешних условий близко к нормальному. И для этого есть веские основания.

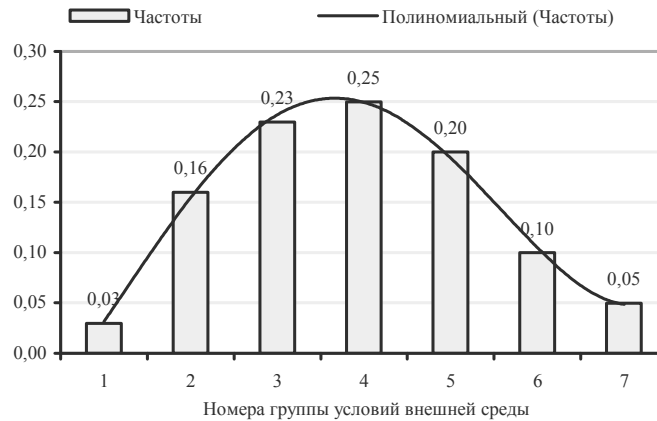


Рис. 2. Розподілення частот умов зовнішнього середовища по групах

В відповідності з методикою статистических випробувань, згідно якої випробуємі набори значень ексгенних параметрів визначаються випадковим чином з використанням рівномірно розподілених в заданих інтервалах випадкових величин, економічний потенціал також являється випадковою величиною – функцією вказаних випадкових параметрів. Из теорії ймовірностей відомо, що широко розповсюджене на практиці нормальне розподілення звичайно зустрічається в тих ситуаціях, коли на певний процес (його характеристики) впливає велике число приблизно рівних по силі впливу незалежних факторів. Як випливає з описання моделі (1) – (7) і її економічного змісту, параметри даної моделі відносяться до числа іменно таких факторів. Тому повністю закономірно, що їх сукупний вплив добре узгоджується з нормальним законом розподілення.

Наявність “аномальних” зон в області можливих значень параметрів зовнішнього середовища, звідси, зокрема, існує в області гірших умов, впливає на актуальність дослідження структури даної області. Зона гірших умов вказує на найбільш вузькі місця підприємства і критичні напрями підвищення його потенціалу. В свою чергу зона найбільш сприятливих умов вказує на те, до яких підприємство, характеризуєму поточним станом, добре адаптоване і повинно прагнути. Подібна інформація також корисна для визначення цілей і напрямків розвитку підприємства.

Групування умов зовнішнього середовища за величиною економічного потенціалу являється попереднім кроком на шляху більш глибокого дослідження структури області визначення потенціальної функції. Як показують результати розрахунків, навіть в лінійній області зміни величини потенціалу (див. рис. 1) близькі значення потенціалу можуть досягатися при суттєво різних наборах значень параметрів зовнішнього середовища. Тому головною кінцевою метою аналізу потенціальної функції являється встановлення того, при яких характерних зовнішніх умовах підприємство має певний рівень потенціалу. В таблиці 3 наведено значення учасників в моделі підприємства (1)–(7) параметрів зовнішнього середовища і економічного потенціалу для першої (гіршої) групи умов.

Таблиця 3

Фрагмент графіка потенціальної функції підприємства в області гірших умов

Номер набору умов	c_{r1}	c_{r2}	c_{q1}	c_{q2}	c_L	r'_1
1	1,01	1,69	4,14	2,62	0,80	109,91
2	0,93	1,87	4,08	2,54	1,00	88,20
3	0,98	2,03	4,04	2,57	0,93	83,75
4	1,17	1,62	4,10	2,57	1,06	95,01
5	0,93	1,95	4,17	2,50	0,91	104,58
6	0,90	1,70	4,12	3,48	1,08	117,91
Номер набору умов	r'_2	Q_1	Q_2	δ_L	δ_p	P_e
1	81,83	40,62	33,95	0,27	0,17	135,76
2	76,51	40,29	44,80	0,35	0,17	143,24
3	66,22	45,54	37,09	0,34	0,18	144,68
4	60,16	47,51	33,20	0,33	0,16	144,89
5	82,73	40,90	43,57	0,25	0,13	156,12
6	79,70	40,04	35,65	0,25	0,18	157,98

Як видно з даних цієї таблиці, зростання величини потенціалу P_e не пов'язане (не корелює) з характером зміни значень ні одного з параметрів зовнішнього середовища. Це особливо наочно ілюструє діаграма, яка наведена на рис. 3 і побудована за даними таблиці 2 для декількох довільно вибраних параметрів.

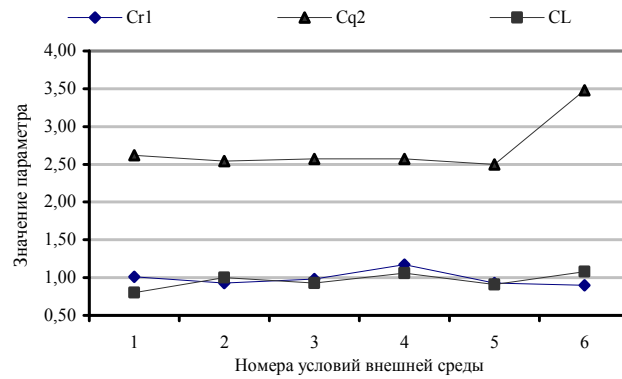


Рис. 3. Зависимость параметров внешней среды от “качества” набора параметров первой группы

Попытка классификации внешних условий группы 1 с помощью методов кластерного анализа (пакет IBM SPSS Statistics) также продемонстрировала качественное различие наборов значений экзогенных параметров этой группы условий и отсутствие внутри множества этих условий однородных подмножеств (см. рис. 4, где по оси ординат указан порядковый номер условий внешней среды). Причем обе отмеченные особенности оказались характерными для всех параметров внешней среды и для всех семи групп внешних условий.



Рис. 4. Схема агрегирования в классы условий внешней среды первой группы

Выявленный в ходе проведенных исследований феномен, в соответствии с которым близкие уровни потенциала могут достигаться при существенно отличных друг от друга условиях внешней среды, а рост потенциала непосредственно не связан с изменением отдельно взятых параметров, свидетельствует в пользу определяющей роли комплексного действия всей совокупности экзогенных параметров по сравнению с влиянием на экономический потенциал предприятия каждого из них в отдельности. Дальнейший анализ на уровне групп условий внешней среды и обобщенных показателей позволил выявить определенные закономерности влияния внешних экономических условий на величину потенциала модельного предприятия.

В таблице 4 приведены средние для каждой из семи групп значения параметров внешней среды (координаты центров групп в пространстве экзогенных параметров) и экономического потенциала предприятия.

Таблица 4

Средние значения экзогенных параметров и уровня потенциала в группах внешних условий*

№ группы	c_{r1}	c_{r2}	c_{q1}	c_{q2}	c_L	r'_1
1	-0,07	-0,48	-0,89	-0,48	-0,18	-0,01
2	0,02	0,14	-0,52	-0,25	0,13	0,06
3	-0,05	-0,13	-0,25	-0,13	0,08	0,04
4	-0,05	0,14	0,13	0,06	-0,03	0,06
5	-0,11	-0,13	0,37	0,17	-0,08	0,06
6	-0,04	-0,21	0,58	0,07	0,00	0,07
7	-0,27	-0,18	0,67	0,36	-0,34	-0,16

№ группы	r'_2	Q_1	Q_2	δ_L	δ_p	P_e
1	-0,03	-0,75	-0,24	0,00	0,47	-1,00
2	0,02	-0,38	-0,24	0,09	-0,11	-0,60
3	0,04	-0,17	-0,07	0,00	-0,06	-0,30
4	-0,01	-0,01	-0,14	0,10	0,01	0,02
5	0,12	0,20	0,07	0,04	-0,05	0,35
6	0,00	0,53	0,14	-0,04	-0,26	0,67
7	-0,15	0,73	0,20	0,08	-0,47	1,00

Примечание. *Нормированные в диапазоне [-1, +1] значения.

Как следует из данных этой таблицы, зависимость величины экономического потенциала от ряда факторов внешней среды проявилась только на уровне групп внешних условия. На диаграмме рис. 5 приведены графики средних по группам значений всех значимых факторов, а также, для наглядности, график, отражающий изменение в зависимости от “качества” внешних условий и величины потенциала предприятия. Графики всех других экзогенных параметров не отличались по виду от графиков, приведенных на рис. 3, т.е. не выявили наличие каких либо закономерностей.

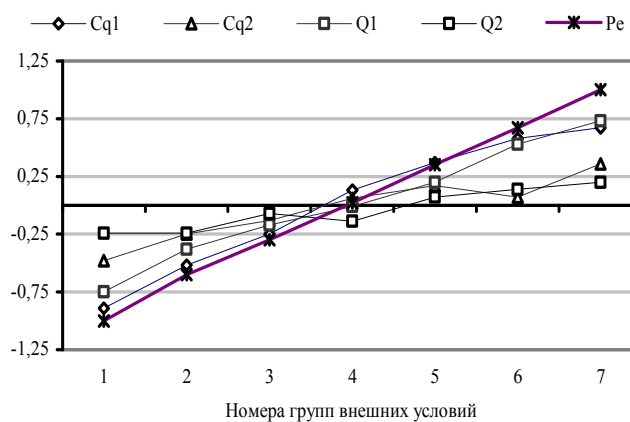


Рис. 5. Зависимость средних значений параметров внешней среды от “качества” внешних условий в целом

Экономическая интерпретация таких результатов состоит в следующем.

На экономический потенциал модельного предприятия, заданного с помощью соотношений (3)–(7) и параметров, приведенных в таблице 1, вполне закономерное влияние оказывают такие факторы внешней среды как цены и спрос на выпускаемую предприятием продукцию. Влияние других учтенных в модели факторов внешней среды зависит от состояния всей совокупности факторов, оно не носит явно выраженный характер и проявляется только через одновременное действие всех факторов.

Для исследованного предприятия, исходя из полученных результатов, цены и спрос на продукцию являются критическими факторами. Улучшение состояния указанных факторов внешней среды представляют собой приоритетные цели в рамках проблемы повышения экономического потенциала предприятия.

Выводы. Понятие потенциальной функции, выражающей зависимость уровня потенциала промышленных предприятий от состояния предприятий и внешней среды их функционирования, является продуктивным теоретическим основанием для изучения закономерностей влияния ключевых эндогенных и экзогенных для предприятия факторов на экономический потенциал предприятия.

Одним из эффективных подходов к исследованию потенциальных функций предприятия является подход, базирующийся на экономико-математическом моделировании, методах статистических испытаний модели предприятия и применении комплекса методов статистического анализа результатов испытаний.

Апробация предложенного научно-методического подхода на примере задачи анализа закономерностей влияния факторов внешней среды на экономический потенциал модельного предприятия в области безубыточного функционирования позволила выявить ряд достаточно общих свойств потенциалов как функции экзогенных факторов, важнейшими из которых являются следующие:

- потенциал предприятия определяется одновременным, комплексным действием всей совокупности факторов (статистически значимые зависимости уровня потенциала предприятия от состояния отдельных факторов могут отсутствовать);
- уровень потенциала предприятия нелинейно зависит от “качества” внешних условий (в области возможных значений параметров внешней среды могут существовать “зоны”, в которых характер такой зависимости специфичен);

- возможно существование и выявление с помощью предложенного подхода “критических” факторов внешней среды, которые оказывают доминирующее влияние на уровень потенциала предприятия;
- перечень “критических” факторов предопределяется производственно-экономическими особенностями предприятия, т.е. его эндогенными факторами;
- “критические” факторы внешней среды функционирования предприятия указывают на приоритетные направления повышения его потенциала.

Результаты проведенного исследования, таким образом, свидетельствуют об актуальности изучения структуры области возможных значений параметров внешней среды для выявления “узких мест” предприятий с точки зрения его потенциала, а также их зависимости от экзогенных факторов, и формирования целей развития предприятий.

В качестве объектов ближайших исследований могут служить свойства потенциальных функций убыточных и низкорентабельных модельных предприятий, а также их зависимость от параметров состояния предприятия, т.е. эндогенных факторов.

Литература

1. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 192 с.
2. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 368 с.
3. Степанов А. Я. Категория “потенциал” в экономике [Электронный ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
4. Экономический потенциал: Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9>.
5. Экономический потенциал развитого социализма / Б. М. Мочалов [и др.] ; под ред. Б. М. Мочалова. – М. : Экономика, 1982. – 278 с.
6. Алёхин А. Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы / А. Б. Алёхин // Экономист, 2011. – № 8. – С. 24–29.
7. Ванина Н. Н. Измерение жизнеспособности предприятия как задача принятия решений в условиях неопределенности (математические интерпретации) / Н. Н. Ванина, А. Б. Алёхин // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. – Т. 5. – С. 11–18.
8. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / И. Н. Карапейчик. – Мариуполь : Новый мир, 2011. – 184 с.
9. Алёхин А. Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А. Б. Алёхин // Вісн. Маріупол. держ. університету. Економіка. – 2012. – Вип. 3. – С. 22–31.
10. Брутман А. Б. Измерение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе оценки их производственного потенциала / А. Б. Брутман // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 136–141.
11. Диленко В. А. Математические модели формирования и анализа экономического потенциала / В. А. Диленко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов / В. А. Диленко, О. В. Захарова. – Донецк, 2009. – С. 202–208.
12. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: задачи и направления исследований / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7 (133). – С. 16–25.
13. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция [Электронный ресурс] / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
14. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 9–15.
15. Орлов А. И. Эконометрика : учебник / А. И. Орлов. – М. : Экзамен, 2002. – 576 с.

References

1. Abalkin L. I. Novyyiy tip ekonomicheskogo myshleniya / L. I. Abalkin. – M. : Ekonomika, 1987. – 192 s.
2. Anchishkin A. I. Prognozirovanie rosta sotsialisticheskoy ekonomiki / A. I. Anchishkin. – M. : Ekonomika, 1973. – 368 s.
3. Stepanov A. Ya. Kategoriya “potentsial” v ekonomike [Elektronnyiy resurs] / A. Ya. Stepanov, N. V. Ivanova. – Rezhim dostupa: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
4. Ekonomicheskiiy potentsial: Bolshaya sovetskaya entsiklopediya [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227/Ekonomicheskiiy>.
5. Ekonomicheskiiy potentsial razvitogo sotsializma / B. M. Mochalov [i dr.] ; pod red. B. M. Mochalova. – M. : Ekonomika, 1982. – 278 s.

6. Alyohin A. B. Obobshchennyye priznaki predpriyatiy, regionov i natsionalnykh ekonomik: problema izmereniya i novyye podhody / A. B. Alyohin // *EkonomIst*, 2011. – # 8. – S. 24–29.
7. Vanina N. N. Izmerenie zhiznesposobnosti predpriyatiya kak zadacha prinyatiya resheniy v usloviyah neopredelennosti (matematicheskie interpretatsii) / N. N. Vanina, A. B. Alyohin // *Visnik Hmelnitskogo natsionalnogo unIversitetu. EkonomIchnI nauki*. – 2012. – # 1. – T. 5. – S. 11–18.
8. Karapeychik I. N. Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitelnykh predpriyatiy : monografiya / I. N. Karapeychik. – Mariupol : Novyy mir, 2011. – 184 s.
9. Alyohin A. B. Zhiznesposobnost promyshlennykh predpriyatiy: formalizatsiya i otsenka / A. B. Alyohin // *Visnik Mariupolskogo derzhavnogo unIversitetu. SerIya “Ekonomika”*. – 2012. – Vip. 3. – S. 22–31.
10. Brutman A. B. Izmerenie konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriyatiy na osnove otsenki ih proizvodstvennogo potentsiala / A. B. Brutman // *Visnik Hmelnitskogo natsionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki*. – 2010. – # 4. – T. 2. – S. 136–141.
11. Dilenko V. A. Matematicheskie modeli formirovaniya i analiza ekonomicheskogo potentsiala // *Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt : sb. nauch. tr.* / V. A. Dilenko, O. V. Zaharova. – Donetsk, 2009. – S. 202–208.
12. Karapeychik I. N. Ponyatie potentsiala v ekonomike: zadachi i napravleniya issledovaniy / I. N. Karapeychik // *Aktualni problemi ekonomiki*. – 2012. – # 7 (133). – S. 16–25.
13. Karapeychik I. N. Ponyatie potentsiala v ekonomike: obschaya kontseptsiya / I. N. Karapeychik // *Efektivna ekonomika*. – 2011. – # 12. – Rezhim dostupa: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
14. Karapeychik I. N. Potentsialnyie funktsii i zadacha sistematizatsii potentsialov v ekonomike / I. N. Karapeychik // *Innovatsiyna ekonomika*. – 2012. – # 4 (30). – S. 9–15.
15. Orlov A. I. *Ekonometrika: uchebnik* / A. I. Orlov. – M. : Ekzamen, 2002. – 576 s.

Надіслана/Written: 8.05.2013 р.

Надійшла/Received: 16.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. Б. Альохін

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Проаналізований сучасний стан механізму державного регулювання ринку фінансових послуг в Україні та запропоновані заходи щодо вдосконалення його ефективності.

Ключові слова: державне регулювання, механізм, ринок фінансових послуг.

I. V. KRAVTSOVA

Donetsk State University of Management

THE WAYS OF REFORMATION OF MECHANISM OF REGULATION OF FINANCIAL SERVICES

Abstract – The aim of this paper is to determine the causes of inefficient state regulation of financial markets, search options to improve this mechanism and the optimal choice of options and proposals for its implementation. This article reviews the current status of state regulation of the financial services market in Ukraine and proposed measures to improve its efficiency. So, in order to realize long-term strategy of reform and development of the financial sector of Ukraine the current system of state regulation and supervisory framework for financial services should be modernized by introducing the practice of integrated state supervision, working mechanisms of cooperation between the already existing regulatory agencies, comprehensive legislation to improve it further adaptation to European legislation, the introduction of mechanisms to ensure the stability and transparency of financial activities, protection of consumers of financial services.

Key words: the government regulation, the mechanism, the financial services market.

Постановка проблеми. На сьогодні фінансова система країни є основою національної економіки, адже вона забезпечує функціонування всієї економічної системи держави. Враховуючи це, важливим є створення ефективного механізму державного регулювання ринку фінансових послуг, який покликаний забезпечити стабільність та розвиток даної сфери. В Україні державне регулювання фінансового ринку здійснюють Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національний банк України, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України та інші інститути державної влади. Повноваження даних суб'єктів перетинаються і їх не можливо розподілити, існує неналагоджена належна співпраця й використання різних не уніфікованих інструментів. Таким чином, механізм державного регулювання фінансового ринку є не досконалим і потребує реформування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проаналізувавши у своїх працях механізм державного регулювання фінансового ринку, багато вчених дійшло висновку в необхідності його вдосконалення. Зокрема Альошин В.А. та Куліш О. у своїх дослідженнях розглядають причини неефективного функціонування органів державного регулювання фінансової системи [1]. Науменкова С. та Міщенко В., проаналізувавши міжнародний досвід, запропонували у своїй праці різні варіанти реформування державного механізму регулювання [3].

Дослідження публікацій стосовно цього питання свідчить про наявність теоретичного аналізу, і в той же час про недостатньо повну комплексну розробку практичного аспекту механізму регулювання ринку фінансових послуг в Україні, який би поєднував заходи з розв'язання вже існуючих проблем, сформулював головні завдання та заходи, спрямовані на розбудову конкурентоспроможного фінансового ринку як цілісної системи та його основних складових з урахуванням національних інтересів та соціально-економічних потреб країни. У зв'язку з цим виникає необхідність подальшого вдосконалення механізму державного регулювання ринку фінансових послуг.

Формування цілі статті. Метою статті є з'ясування причин неефективного регулювання фінансового ринку державою, пошук варіантів вдосконалення даного механізму та вибір оптимального варіанту, а також внесення пропозицій щодо його реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливість державного регулювання ринку фінансових послуг, перш за все, обумовлена необхідністю забезпечення єдності ринку, нагляду за функціонуванням фінансових установ і захисту прав споживачів фінансових послуг. Регулювання має забезпечувати належне виконання ринком фінансових послуг основної функції – розподілу і перерозподілу фінансових активів між сферами економіки, регіонами країни та країнами в межах світового ринку. В Україні державне регулювання ринку фінансових послуг здійснюється відповідно до встановлених зобов'язань і вимог діяльності споживачів та учасників ринку фінансових послуг з урахуванням його стандартів, державної реєстрації фінансових установ, ліцензування та нагляду за їх професійною діяльністю, захисту інтересів споживачів фінансових послуг [4].

Державне регулювання ринку фінансових послуг – здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком фінансових послуг та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері [2].

Сучасна система регулювання ринку фінансових послуг має базуватися на принципах, що передбачають: захист прав та інтересів учасників з боку держави, прозорість та доступність інформаційної бази,

необхідної для прийняття рішень, підтримку добросовісної конкуренції, існування державного органу регулювання з чітко визначеними функціями і повноваженнями, підтримку інновацій у даній галузі. Ефективність механізму державного регулювання ринку фінансових послуг України може бути досягнена лише за умови дотримання зазначених принципів [4].

Основною метою функціонування механізму державного регулювання ринку фінансових послуг має бути забезпечення єдності й сприятливих умов для розвитку та функціонування ринку фінансових послуг, нагляду за фінансовим станом його учасників та додержання ними законодавства, захисту інтересів споживачів фінансових послуг.

Структурно-логічну схему механізму державного регулювання ринку фінансових послуг України можна представити у наступному вигляді (рис. 1).

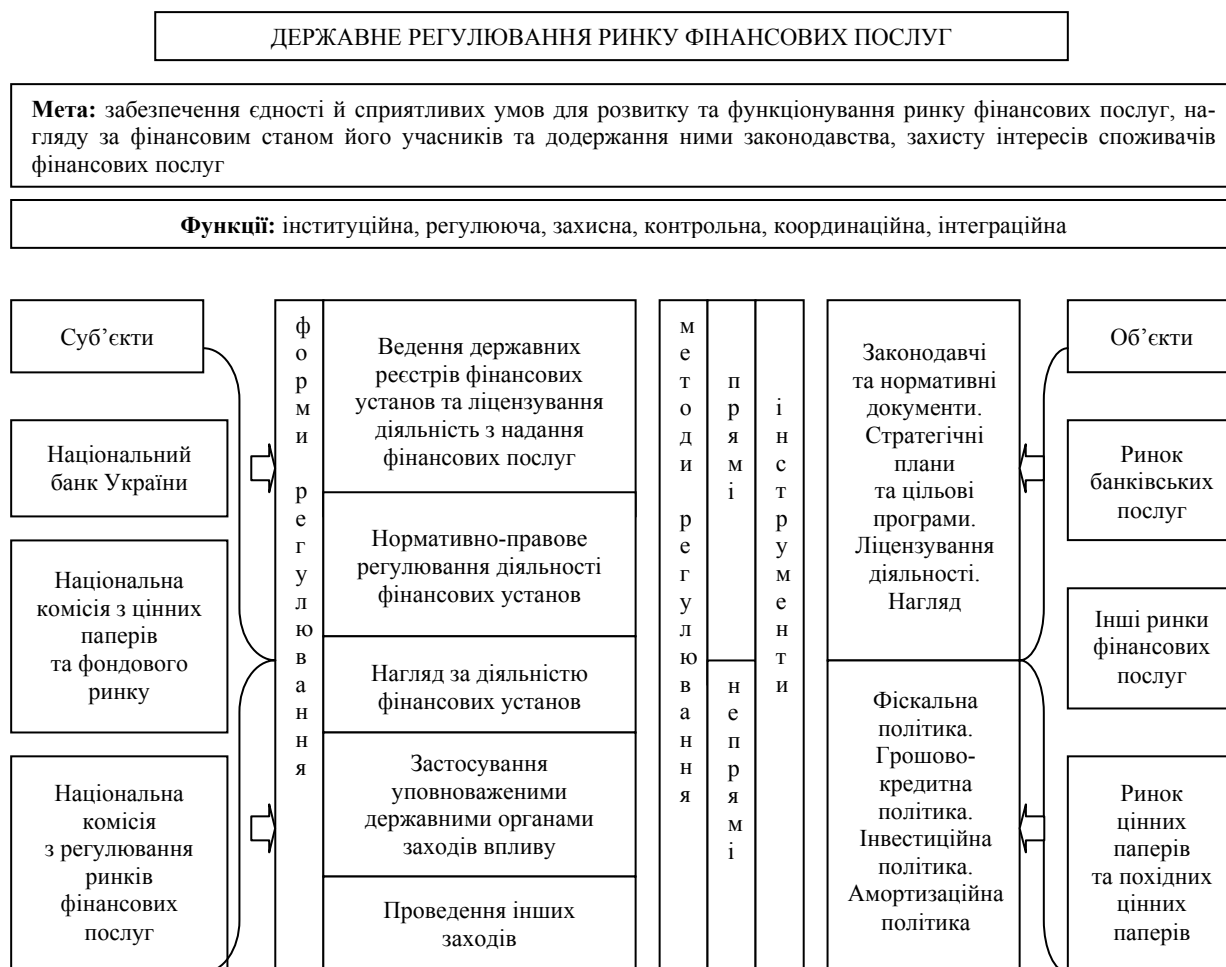


Рис. 1. Механізм державного регулювання ринку фінансових послуг України [1]

В Україні механізм державного регулювання фінансового ринку побудований на основі секторної моделі. Тобто як і у більшості країн світу функціонує трьохрівнева система: банківське регулювання здійснює НБУ; на ринку цінних паперів регулятором виступає Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку; а страховий ринок, ринок кредитних спілок та фінансові компанії регулюються через Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг. Причому перший регулятор є незалежним від уряду та економічно самостійним, тоді як два інших координуються КМУ та перебувають на бюджетному фінансуванні. Це негативно відбивається на ефективності державного регулювання фінансової сфери. Адже світова практика довела, що державний регулятор повинний мати операційну, інституційну та фінансову самостійність, щоб не піддаватись під політичний вплив уряду. Така інституційна структура державного регулювання ринку фінансових послуг справляє негативний вплив на розвиток підконтрольних ринків, а в деяких випадках обумовлює відмінність між розумінням форм, методів та інструментів державного регулювання [2].

Крім того дуже складно розмежувати повноваження даних органів, так як сектори фінансового ринку взаємопов'язані, а їх учасники діють на кількох сегментах одночасно. Зокрема банківські установи, що підпадають під регулювання НБУ, є активними учасниками фондового ринку і тому мають регулюватись НКЦПФР. Також, важко розділити фондовий ринок та ринок фінансових послуг, який регулює Держфін-

послуг. Таким чином, сфери діяльності різних органів державного регулювання переплітаються, а співпраця між ними не налагоджена належним чином. Зазначені проблеми зумовлені, перш за все, недосконалою законодавчою базою, яка не визначає чіткого розмежування сфер впливу кожного з регуляторів та передбачає дублювання регулятивних повноважень.

Негативним моментом у функціонуванні державного механізму регулювання також є те, що різні органи застосовують різні засоби та методи впливу. Наприклад, комерційні банки піддаються жорсткішому регулюванню ніж кредитні спілки, наслідком чого є відтік капіталу із банківського сектора. Отже, державний механізм регулювання фінансового ринку має дуже багато негативних сторін, що заважають його ефективному функціонуванню.

На недосконалість державного регулювання фінансової системи вказала світова фінансова криза. У банківській системі її наслідками були нестабільність, накопичення значних обсягів недіючих кредитів та падіння ліквідності банківських установ, на фондовому ринку відбувся обвал індексів, а у небанківському фінансовому секторі спостерігались несвоєчасність та неповнота виконання зобов'язань перед клієнтами з боку страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, зростала збитковість фінансових установ. Все це можна було передбачити та зменшити при ефективній роботі органів державного регулювання. Проте вони виявились нездатними реагувати на такі події, а посадові особи не понесли відповідальності за провал фінансової політики [1].

Існуюча ситуація вимагає подальшого вдосконалення регулювання діяльності фінансових установ з метою створення умов для стабільного функціонування ринків фінансових послуг та сприяння підвищенню конкурентоспроможності національних фінансових установ.

Найоптимальнішим варіантом розвитку механізму державного регулювання фінансової сфери є створення в Україні окремої незалежної державної фінансової установи з повноваженнями проведення фінансового нагляду та регулювання на консолідованій основі із назвою "Державна інспекція фінансового нагляду", яка б володіла повною незалежністю (інституційною, функціональною, особистою, фінансовою тощо) та сприяла розвитку та підвищенню стабільності та ліквідності фінансових ринків завдяки більш скоординованим управлінським заходам [1, 4].

Перевагами такої моделі регулювання є: закріплення відповідальності за регуляторну діяльність за одним державним органом, однаковий (уніфікований) підхід в нагляді та регулюванні всіх учасників ринку, спрощення та зменшення обсягів їх звітності, зниженню сукупних витрат управління за рахунок об'єднання інформаційних технологій і систем, створення єдиних баз даних і реєстрів, підвищення ефективності управління за рахунок консолідації висококваліфікованого персоналу та реалізації єдиної кадрової політики; підвищення здатності своєчасно та адекватно реагувати на виникнення фінансових інновацій тощо. Єдиним недоліком в даному державному органі буде високий ступінь концентрації повноважень, але таке становище можна поліпшити чіткою організацією підзвітності вищим органам державної влади (Президенту та Верховній Раді). Крім того, створення єдиного державного регулятора відповідатиме євроінтеграційним прагненням України: дозволить ввести українські фінансові установи в коло суб'єктів фінансових ринків країн ЄС [3].

Побудову єдиного державного регулятора доцільно побудувати на основі центрального банку. Перш за все слід зазначити, що НБУ вже відіграє ключову роль у стабільності фінансової системи, тому його значення в створенні такого органу є дуже важливим. Крім того Національний банк є самостійним органом державної влади, що не підпадає під контроль з боку уряду, тоді як діяльність решти регуляторів фінансової системи (НКЦПФР та Нацкомфінпослуг) спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Важливим є і економічна самостійність центрального банку, що унеможливило вплив на свою діяльність через зміну обсягів фінансування з бюджету. Національний банк має розвинуту структуру філії по всій території України, що спростить впровадження діяльності мегарегулятора по регіонам. Та найважливішим є те, що НБУ вже має дуже багатий досвід в регулюванні фінансових установ, так як комерційні банки відіграють одну з ключових ролей у функціонуванні всієї фінансової системи.

Державна інспекція фінансового нагляду буде звітувати Верховній Раді та Президенту України і нести відповідальність за здійснення регуляторної діяльності у фінансовій системі. Відносини між урядом та мегарегулятором будуть будуватись на співпраці та узгоджені політики у фінансовій сфері. Регуляторна діяльність такої установи буде поширюватись на всі сектори фінансового ринку і на всіх його учасників [2]. Ще до початку функціонування єдиного регулятора має бути утворена інформаційна база даних про всіх учасників фінансового ринку. Головним кроком має стати підготовка нормативно-правової бази для діяльності Державної інспекції фінансового нагляду.

Таким чином, практичне впровадження запропонованих заходів щодо удосконалення механізму державного регулювання ринку фінансових послуг сприятиме розвитку та ефективності функціонування учасників вітчизняного ринку фінансових послуг.

Висновки. Отже, з метою реалізації довгострокової стратегії реформування та розвитку фінансового сектора України нинішня система державного регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг потребує модернізації шляхом впровадження практики інтегрованого державного нагляду, відпрацювання механізмів співпраці між вже діючими органами державного регулювання, комплексного вдосконалення законодавства з його подальшою адаптацією до європейського законодавства, впровадження механізмів забезпечення стабільності та прозорості фінансової діяльності, захисту прав споживачів фінансових послуг.

Література

1. Альошин В. А. Державне регулювання та нагляд в умовах консолідації діяльності фінансових установ / В. А. Альошин // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 1 (51).
2. Масляєва К. Специфіка правового статусу органів державного регулювання ринку фінансових послуг України: проблеми та шляхи їх вирішення / К. Масляєва // Юридична Україна. – 2011. – № 8.
3. Науменкова С. М. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн : навч. посібник / С. М. Науменкова, В. І. Міщенко. – К. : Центр наук. досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.
4. Унінець-Ходаківська В. П. Роль державного регулювання на ринку фінансових послуг / В. П. Унінець-Ходаківська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 238–248.

References

1. Al'oshyn V. A. Derzhavne rehulyuvannya ta nahlyad v umovakh konsolidatsiyi diyal'nosti finansovykh ustanov / V. A. Al'oshyn // Finansovyy rynek Ukrayiny. – 2011. – № 1 (51).
2. Maslyayeva K. Spetsyfika pravovoho statusu orhaniv derzhavnoho rehulyuvannya rynku finansovykh posluh Ukrayiny: problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya / K. Maslyayeva // Yurydychna Ukrayina. – 2011. – № 8.
3. Naumenkova S. M. Systemy rehulyuvannya ryнкiv finansovykh posluh zarubizhnykh krayin : navchальnyy posibnyk / S. M. Naumenkova, V. I. Mishchenko. – K. : Tsentr naukovykh doslidzhen' NBU, Universytet bankivs'koyi spravy NBU, 2010. – 170 s.
4. Unynets'-Khodakivs'ka V. P. Rol' derzhavnoho rehulyuvannya na rynku finansovykh posluh / V. P. Unynets'-Khodakivs'ka // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – № 6. – S. 238–248.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 22.05.2013
Рецензент: д.е.н., доц. І. В. Ситнік

Я. В. ЛИТВИНЕНКО

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

Т. Є. ЛИТВИНЕНКО

Національний університет культури та мистецтв, м. Київ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Розглянуті проблеми готельно-ресторанного бізнесу в Україні, які стають особливо актуальними в сучасних умовах економічної кризи, також розглянуті напрями інноваційного розвитку України. Визначаються сутність та характерні особливості інноваційного розвитку, необхідність отримання підтримки суб'єктів інноваційної діяльності з боку держави, характер такої підтримки, можливі позитивні наслідки та отримання економічного ефекту.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, державна підтримка інноваційної діяльності.

Y. V. LYTVYNYENKO

National Academy of Statistic, Accounting and Auditing, Kyiv

T. E. LYTVYNYENKO

National University of Culture and Art, Kyiv

FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE PROCESSES IN THE SPHERE OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

Abstract – The article considers the problems of the hotel and restaurant business in Ukraine which become especially actual in the current conditions of economic crises. The aim of the article is the role of the state in provision of financial innovation in the field of hotel and restaurant business. The research and analysis of the current state of the hotel and restaurant business in Ukraine have been done. Further development of Ukraine's economy and successful exit from the crisis in which Ukraine is a long time is associated with the subsequent development of innovation at both the state and the level of the individual enterprise. This especially true for those areas which are not productive and belong to the service sector, to which belongs hotel and restaurant business. The most effective form of organization and production activities in the hotel and restaurant business in modern conditions is the formation of joint ventures with both domestic and foreign investors.

Key words: hotel and restaurant business, state support for business entities of innovation.

Постановка проблеми. Подальший розвиток суспільства, його членів, пов'язано з впровадженням та удосконалення різних сфер життєдіяльності людини. В першу чергу це стосується сфери готельно-ресторанного бізнесу. Ця сфера дозволяє суттєво підвищити добробут населення, покращити його дозвілля, розвинути туристичний бізнес, організувати харчування на раціональній основі та збільшити вільний час, особливо жінок від домашньої роботи. Розвиток сфери готельно-ресторанного бізнесу повинен базуватись на останніх досягненнях науково-технічного прогресу, новітніх технологіях, а це можливо здійснювати при проведенні активної інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням розвитку сфери готельно-ресторанного бізнесу проводили багато вчених, економістів та практичних працівників сфери готельно-ресторанного бізнесу як вітчизняних, так і зарубіжних. До них можна віднести: Аветисову А.А., Агафонову Л.Г., Антоненко І.Я., Балабанова І.Т., Белоусову О.С., Бойко М. Г., Бурменко Т.Д., Гопкало Л.М., Грибова В.А., Дурович А.П., Опанашука Ю.Я., Роглева Х.Й., Самарцева Є, Сокол Т.Г., Ткаченко Т.І. та інших. Більшість з них розглядали розвиток готельно-ресторанного бізнесу з точки зору стратегії, предметом їх досліджень виступали підприємства готельного та ресторанного господарства як окремі складові частини індустрії гостинності, їх увага була недостатньо прикута до проблем розвитку інноваційної діяльності в сфері готельно-ресторанного бізнесу і ролі держави в цьому.

Формування цілі статті. Метою статті є визначення ролі держави у фінансовому забезпеченні розвитку інноваційних процесів в сфері готельно-ресторанного бізнесу, дослідження і аналіз сучасного стану готельно-ресторанного бізнесу в Україні, динаміка та чинники, які впливають на його розвиток, позитивні та негативні риси інноваційних процесів, які відбуваються в сучасних умовах розвитку економіки. На підставі проведеного дослідження визначені заходи дозволять в подальшому розширити та покращити цю сферу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз сучасного стану готельно-ресторанного бізнесу в Україні свідчить про те, що ця сфера в останні роки має різні тенденції: ресторанне господарство – до скорочення, а готельне господарство – до деякого збільшення (табл. 1).

Зростання за період 2000–2011 рр. було тільки по ресторанах (на 91,88 %). Інвестиції в цю сферу в цілому збільшились майже в десять разів. Однією з причин такого зростання була організація підготовки та проведення чемпіонату Європи з футболу (ЄВРО-2012) в чотирьох містах України, а також бажання інвесторів отримати швидкий прибуток від вкладання тимчасово вільних грошових ресурсів в будь-який бізнес, який може дати швидку віддачу. При цьому майбутніх власників особливо не цікавило питання кадрового забезпечення цих підприємств, розвиненість інфраструктури, потенційна наявність споживачів та особливості їх майбутнього попиту і можливість його трансформацій, платоспроможність майбутніх споживачів послуг готельно-ресторанного бізнесу та ін.

Показники діяльності закладів сфери готельно-ресторанного бізнесу в Україні*

Показник	Рік					2011 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2009	2010	2011	
Кількість закладів усього, у т.ч.:	4849	4718	4785	4744	4751	97,98
– ресторани	468	526	708	792	898	191,88
– кафе	2906	3022	2868	2803	2688	92,50
– бари	766	682	754	715	727	94,91
– їдальні та постачання їжі	709	488	455	434	438	61,78
Інвестиції в основний капітал готелів та ресторанів	469**	1508	2589	3072	4908	1046,5

Примітки: * Розраховано на базі статистичних даних [1, с. 204, 291].

** Дані взято за 2001 р.

Дослідженнями було виявлено, що в розвитку сфери готельно-ресторанного бізнесу є негативні риси. Наприклад, суттєво зменшилось (на 38,22 %) кількість їдальень, які спрямовані на задоволення попиту в їжі широких верств населення. Якщо брати до уваги особливості розвитку цієї сфери, то потрібно відзначити розвиток спеціалізованої мережі ресторанів з національними кухнями, яких в Україні налічується понад 45 видів і спостерігається стійка тенденція до збільшення цих видів кухонь. Але при цьому кількість ресторанів з українською кухнею, особливо регіональною, не має тенденції до зростання.

Недоліком розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу є швидке їх будівництво, особливо до великих подій загальноукраїнського формату, наприклад, проведення чемпіонату Європи. Але при цьому були допущені деякі прорахунки. Розташування підприємств готельно-ресторанного бізнесу не враховувало розвиток інфраструктури міст, розвиток транспортної мережі, адресну спрямованість на потенційного споживача, відразу ж пропонувалася висока вартість ціни послуги та інше. В цілому це привело до того, що зараз такі підприємства поступово стають не конкурентоздатними і мають значні збитки, також і внаслідок невисокого заповнення потенційними споживачами послуг.

В більшості випадків підприємства готельно-ресторанного бізнесу (крім знов побудованих), працюють на фундаменті збанкрутілих або перепроданих закладів, за старими технологіями, в деяких випадках на застарілому обладнанні, в більшості випадків використовується екологічно небезпечна сировина, (що диктується економією витрат виробництва і обслуговування), зустрічаються випадки порушення вимог щодо дотримання технології процесів виробництва страв. Незадовільною залишається система підготовки та перепідготовки кадрів спеціалістів і фахівців сфери обслуговування. Всі ці чинники вплинули на зменшення конкурентоздатності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Одним з напрямків виходу з цієї ситуації є активне впровадження інноваційної діяльності в сфері готельно-ресторанного бізнесу. Крім здійснення організаційних заходів з проведення наукових досліджень, їх впровадженню в практику, застосування новітніх технологій обробки сировини, новітніх технологій виробництва страв, застосування різноманітних систем інформаційного забезпечення та інше, потрібне здійснення відповідних економічних розрахунків і особливо фінансового забезпечення.

За Законом України “Про інвестиційну діяльність” фінансування інноваційної діяльності можна проводити за рахунок коштів: держбюджету; місцевих бюджетів та бюджету Автономної республіки Крим; спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансових установ; фізичних та юридичних осіб; інші джерел, які не заборонені законодавством України [2].

Згідно із статистичними даними найбільшу питому вагу з усіх джерел фінансування займають власні кошти. До них відносяться прибуток підприємства та амортизаційні відрахування. Але в останні роки їх розмір зменшується та знижується їх питома вага серед інших джерел фінансування. Особливо це характерно для закладів готельно-ресторанного бізнесу. Причинами цього явища є те, що близько 40 % підприємств цієї сфери, в загальній їх кількості, є збитковими. Амортизаційні відрахування також не мають великого значення, тому що, як правило, обладнання використовується вже застаріле з низькою залишковою вартістю. Головною причиною зменшення отримання прибутку є достатньо високі витрати, які пов’язані із застосуванням застарілих технологій, достатньо коштовної сировини, в більшості підприємств відсутнє сучасне обладнання, зустрічається низька продуктивність праці, що є наслідком застосування ручної праці.

В готелях також відсутні нові технології обслуговування клієнтів, недостатня автоматизація більшості процесів, в тому числі поселення та розрахунків, обслуговування мешканців готелів тощо. Дуже обмежена кількість послуг, які надаються мешканцям готелів в Україні в порівнянні з іншими країнами світу. Це впливає на високий рівень видатків, які зменшують розмір отриманого прибутку. Висока ціна за готельний номер суттєво зменшує конкурентоспроможність вітчизняних готелів. Висока ціна суттєво зменшує кількість вітчизняних споживачів, які можуть користуватися готелями України. Зменшується попит іноземних туристів у зв’язку з обмеженим обсягом послуг, які надаються, і їх низькою якістю надання, незручним розташуванням та нерозвинутою інфраструктурою.

Всі ці причини впливають на зменшення фінансування інноваційної діяльності сфери готельно-ресторанного бізнесу за рахунок власних коштів.

Одним з джерел фінансування інноваційної діяльності є кошти державного бюджету, але реально вони можуть використовуватись тільки при проведенні великих інноваційних проектів та підприємствами

державної форми власності. Таке фінансування може здійснюватись декількома шляхами. Одним з них є пряме фінансування, коли держава надає кредит або позику безпосередньо підприємству, яке проводить інноваційну діяльність, або надання державної гарантії, якщо джерело фінансування інше. Для отримання фінансових ресурсів від держави для здійснення інноваційної діяльності повинно бути дуже ретельне обґрунтування такого проекту, визначення кінцевого результату, врахування всіх витрат та можливостей отримання прибутку, соціального ефекту тощо. Як свідчить практика фінансового забезпечення інноваційної діяльності з боку держави для сфери готельно-ресторанного бізнесу отримання фінансових грошових ресурсів є дуже проблематичним, особливо в сучасних умовах при постійному дефіциті державного бюджету.

В цих умовах в більшості випадків реальним джерелом фінансування є отримання кредитів або інших позик у фінансових установ, головним чином у комерційних банків. Але для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю при отриманні кредитів з'являються і проблеми. Більшість комерційних банків здійснює кредитування на короткий або середній строк – не більше ніж на один рік. Головними причинами при цьому є ризикованість інноваційної діяльності та бажання отримати швидкий прибуток. Обов'язковою умовою отримання кредиту є застава у матеріальній (головним чином майно) або нематеріальній (поручительство іншого банку або третьої юридичної чи фізичної особи) формі, яку підприємству не завжди є можливість отримати. Проблемою для підприємств (особливо малих та середніх) є і високі ставки за користування кредитом, які його можливо віддати тільки за умов отримання прибутку. А інноваційна діяльність може передбачати отримання прибутку тільки в кінці виконання строку проекту, тобто через два-три роки. Головною метою інноваційного проекту є виробництво конкурентоздатної продукції або послуги. Збільшення витрат (по отриманню та обслуговуванню кредиту) приводить до того, що нова продукція стане не конкурентоздатною на ринку і не буде користуватися попитом споживачів. Такі ж проблеми виникають і при отриманні кредитів від іноземних споживачів. Додаткові ускладнення виникають при пошуку інвестора, отриманні кредиту, розрахунку (якщо він надається в іноземній валюті) та перевід її у валюту України та ін.

Одним з ефективних джерел фінансування інноваційної діяльності є утворення спільних підприємств в тому числі і з іноземними партнерами. В цьому випадку інвестор, як правило, включається в склад цього підприємства і має можливість не тільки контролювати використання своїх коштів, а і оперативно впливати на зміни напрямів проведення інвестиційної діяльності, впроваджувати результати наукового дослідження та просувати нові товари та послуги на ринки як внутрішній, так і зовнішні. Підприємство має можливість зменшити свої витрати за рахунок не сплати відсотків за користування банківським кредитом. При цьому джерелі фінансування ризик здійснення інноваційної діяльності розподіляється також і на інвестора. Спрощується система розрахунків при оплаті розрахунку за сировину, матеріали, обладнання, новітні технології та інше, які закуповуються за кордоном. Іноземний інвестор також може надати дійсну допомогу і при впровадженні нового виробу на ринки реалізації як в Україні, так і за кордоном. Зацікавленість інвестора в утворенні спільного інноваційного проекту полягає в можливості вийти на нові ринки збуту товарів, впроваджувати свої наукові розробки, отримувати додаткові прибутки. Головною умовою ефективності такого джерела фінансування інноваційної діяльності є виробництво конкурентоздатної продукції або послуг. В першу чергу це визначається її ціною, але за умов високої якості товару або послуги, що відповідають вимогам споживачів, які мають можливість ознайомитися з новітніми досягненнями світової науки та техніки.

Висновки. Подальший розвиток економіки України, успішний вихід з кризового стану, в якому Україна знаходиться досить довго, пов'язаний з подальшим розвитком інноваційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. Особливо це стосується тих сфер діяльності, які не є виробничими, а відносяться до сфери обслуговування, до якої і належить готельно-ресторанний бізнес. Розвиток інноваційної діяльності в цій сфері потребує вирішення різноманітних проблем, в тому числі і їх залежність від рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності, яке, в свою чергу, можна здійснювати з різних джерел. Найбільш ефективною формою організаційно-виробничої діяльності в готельно-ресторанному бізнесі в сучасних умовах є утворення спільних підприємств як з вітчизняними, так і іноземними інвесторами.

Література

1. Статистичний збірник Державної служби статистики України “Статистичний щорічник Україна у 2011 році”. – К. : Державна служба статистики, 2012.
2. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верхов. Ради України. – 2002. – ст. 206 (зі змінами та допов.).

References

1. Statystychnyi zbirnyk Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy “Statystychnyyi shchorichnyk Ukraina u 2011 rotsi”. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky, 2012.
2. Zakon Ukrainy “Pro innovatsiynu diyalnist” // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2002. – st. 206 (zi zminamy ta dopovnennyamy).

Надіслана/Written: 11.05.2013 р.
Надійшла/Received: 18.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена проблемам комплексного дослідження конкурентоспроможності людського капіталу та персоналу підприємства. Розкрито показники конкурентоспроможності працівників залежно від унікальності споживної вартості товару робоча сила на ринках праці та особливості кадрової стратегії і кадрової політики підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність персоналу, людський капітал, трудовий потенціал, кадрова політика.

L. S. LYUBOHYNETS
Khmelnitsky National University

FACTORS OF THE COMPETITIVENESS OF HUMAN CAPITAL AND ENTERPRISE STAFF INCREASING

Abstract – Analysis of the concept of competitiveness of the enterprise personnel in the labor market, the definition of motivational factors of human capital. The article is devoted to a comprehensive study of the problems of competitiveness of human capital and enterprise personnel. The competitiveness indicators of workers depending on the uniqueness of the use-value commodity labor power in the labor markets and of the features of HR strategy and personnel policy revealed. The competitiveness of the enterprise in terms of the use of human capital is based on the determination of the level of competitiveness of the control system and directly controlled.

Key words: competitiveness personnel, human capital, labor potential, personnel policy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентні переваги економіки та можливості її модернізації в значній мірі пов'язані з накопиченим і реалізованим людським капіталом. Саме люди з їх освітою, кваліфікацією та досвідом формують межі і можливості технологічної, економічної, соціальної модернізації суспільства, дозволяють скоротити відставання національної економіки від економічно розвинених держав і забезпечити регіональне лідерство. У той же час, в Україні людському капіталу як фактору інноваційного розвитку приділяється лише незначна увага. Основний акцент ставиться на розвиток інноваційної інфраструктури, на формування ефективних інститутів і підвищення ефективності національної інноваційної системи. Однак такий “технічний” підхід до проблем національної економіки і недооцінка ролі людського капіталу не здатні забезпечити якісний скачок, необхідний для стійкого розвитку української економіки і переходу до нового рівня інноваційного розвитку.

Розвиток інноваційних процесів в Україні пов'язаний з усвідомленням того, що конкурентоспроможність людського ресурсу є основним чинником науково-технічних нововведень, вирішальною умовою виживання та стабільного розвитку більшості підприємств. Слід визнати, що єдиним стабільним фактором ефективності сучасної організації є конкурентоспроможність її персоналу. Опора на конкурентоспроможність персоналу – це шлях до економічного зростання підприємства і національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління людськими розглядаються ще з середини ХХ ст в працях Т. Шульц і Г. Бекера щодо формування теорії людського капіталу, хоча родоначальниками її слід вважати класиків трудової теорії вартості – А. Сміта і К. Маркса. К. Маркс розглядає питання вартості робочої сили, що й визначає основу аналізу людського капіталу. З кінця ХХ – початку ХХІ ст. кількість дослідників людського капіталу як в закордонній, так і у вітчизняній літературі зростає. Серед відомих вчених, що досліджують дану проблематику виділяють праці О. Грішнєвої, М. Ушенко, Д. Богині, М. Кіма, В. Ковальової, М. Семикіної, Л. Михайлової, Е. Лібанової та ін.

Мета дослідження. Аналіз концепції конкурентоспроможності персоналу підприємства на ринку праці, визначення основних факторів мотиваційного розвитку людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність персоналу – це здатність певних осіб до індивідуальних досягнень у праці, які роблять значний внесок у реалізацію організаційних цілей. Конкурентоспроможність персоналу визначається якістю робочої сили, відповідними ринковими потребами у функціональній високоякісній праці. Конкурентоспроможність працівника розглядається як показник сегментації найманих працівників за рівнем їхньої потенційної і фактичної ефективності праці і здатності до професійного розвитку. Відбувається відбір найбільш здібних працівників з точки зору відповідності їх людського капіталу якості праці. Система показників конкурентоспроможності персоналу підприємства включає (рис. 1):

– базові показники, що визначають потенційну і фактичну ефективність праці, тобто показники, пов'язані з соціально-демографічними, психофізіологічними і мотиваційними особливостями робочої сили, а також визначають рівень і зміст знань, умінь, навичок, повноважень працівника;

– приватні показники, що відображають бажання і переваги роботодавців у робочій силі і якості праці, тобто, що характеризуються мірою ринкових потреб у здатності до праці, а також обумовлені можливостями забезпечення прибутковості праці, сприйняття нової інформації, покращення професійних знань, самоінвестування в людський капітал, потенціалом комунікативних зв'язків у певному виді діяльності.



Рис. 1. Показники конкурентоспроможності персоналу підприємства

Конкурентоспроможність персоналу визначається конкурентоспроможністю окремих працівників та їх груп і значною мірою залежить від механізму функціонування людського ресурсу у виробничо-комерційному процесі. При формуванні та розвитку конкурентоспроможності персоналу виявляється єдність економічних і соціальних процесів: роботодавець орієнтується на досягнення своїх цілей (підвищення конкурентоспроможності організації, отримання прибутку) шляхом найбільш повного використання конкурентних переваг найманих працівників. Працівники, у свою чергу, зацікавлені в підвищенні організаційної конкурентоспроможності в тій мірі, в якій вони знаходять у ній можливість для підвищення своєї індивідуальної конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність персоналу підприємства характеризує взаємозв'язок трьох груп показників ринку праці, пов'язані з:

- середовищем існування внутрішнього ринку підприємства і сприйняттям персоналом стабільності свого існування, тобто показники, що характеризують особливості і структуру підприємства, види діяльності, особливості продукції, що випускається, а також нестабільність, тиск і ворожість комерційного і технологічного оточення підприємства;

- людськими ресурсами, які роблять внутрішній ринок праці більш-менш вразливим по відношенню до зовнішніх непередбачених змін (скорочення або збільшення потреби в робочій силі, зміна структури працюючих, гнучкість компетенції персоналу, гнучкість в структурі посад та робочих місць, ступінь швидкості реакції персоналу на зовнішні обурення, мотивація і відкритість персоналу зовнішньому середовищі, падіння/зростання ефективності праці, необхідність значних вкладень у персонал і в інші ресурси, тощо), а також визначають конкурентні переваги персоналу на ринку;

- трудовою діяльністю, які характеризуються факторами, незалежними від персоналу, але які впливають на стратегію і тактику його діяльності. Ці показники змінюються еволюційно під впливом цілої низки причин, що складаються поступово, а можуть змінюватися різко під час криз і під цілеспрямованим регулюючим впливом. Вони можуть бути сприятливі для всіх видів трудової діяльності, можуть бути вибірково або частково сприятливі.

Конкурентоспроможність трудових ресурсів – це комплекс характеристик працездатного населення, що визначають успіх його участі в соціально-економічній діяльності тієї чи іншої території. Ця конкурентоспроможність характеризується вигідними відмінностями сукупної робочої сили за ступенем і за витратами задоволення ринкової потреби в трудовій діяльності. Отже, конкурентоспроможність на ринку праці характеризує основні властивості людського капіталу, що визначають міру задоволення ринкової потреби у праці. Тому на ринку праці виділяють чотири концептуальних моменти, які характеризують сутність конкурентоспроможності людського капіталу:

1. Потреба в робочій силі в найзагальнішому вигляді визначається потребою роботодавців у праці, необхідністю задоволення ринкових потреб в товарах і послугах;

2. Категорія “людський капітал” виражає відносини з активізації економічного ресурсу “праця” з метою отримання доходу, прибутку. Людський капітал подібно фізичному капіталу забезпечує своєму власникові високу якість праці;

3. Відповідність обсягу і структури людського капіталу кількості та якості праці, що встановлюється при обміні і використанні робочої сили;

4. Інвестиції в людський капітал визначають довгостроковий вплив на виробничо-комерційний процес, і їх віддача розподіляється на той час, протягом якого працівники зайняті виконанням доцільної діяльності.

Конкурентоспроможність на ринку праці є поняттям відносним, оскільки ринок праці неоднорідний і може бути структурований на сегменти, що розрізняються ступенем ринкової потреби у якісній праці, рівні унікальності якості робочої сили, а також особливостями споживчого попиту на робочу силу.

Впровадження стратегії людського капіталу спрямовано на досягнення трьох основних цілей: залучення затребуваних фахівців, їх підготовка та утримання за допомогою системи мотивацій і стимулів. При досягненні цих цілей підприємство підвищить якість управління і придбає таку специфічну конкурентну перевагу як висококваліфікований і підготовлений персонал підприємства.

До основних стимулів, що пропонуються підприємством слід віднести рівень заробітної плати, пільги, повний соціальний пакет, а також престижність роботи, можливість подальшого навчання та просування по кар'єрних сходах. Індивідуальні конкурентні переваги фахівця за своєю природою можна умовно поділити на спадкові та набуті.

Віднесення конкурентних переваг фахівця до спадкових або придбаних в якійсь мірі умовно. Так, наприклад, фізичні дані людини визначаються спадковими факторами, проте в процесі життєдіяльності людини можуть бути змінені. Здатність до даного виду діяльності розвивається в міру накопичення досвіду в даній сфері. А такі конкурентні переваги як обдарованість, талант, геніальність в більшій мірі є спадковими.

Оцінка конкурентоспроможності персоналу ґрунтується на аналізі спадкових і набутих конкурентних переваг працівників адміністративно-управлінського, оперативного та обслуговуючого персоналу, вимірі ступеня їх раціонального використання. У цьому випадку оцінку конкурентоспроможності персоналу можна визначити за допомогою наступної залежності [2]:

$$K_n = \sqrt[n]{\frac{\sum_{j=1}^m \alpha_j \gamma_y^0 \cdot \sum_{j=1}^m \beta_j \delta_y^0 \cdot \sum_{j=1}^m \omega_j \phi_y^0}{\sum_{j=1}^m \alpha_j \gamma_y^1 \cdot \sum_{j=1}^m \beta_j \delta_y^1 \cdot \sum_{j=1}^m \omega_j \phi_y^1}},$$

де K_n – комплексний індекс конкурентоздатності персоналу підприємства;

n – кількість експертів, $i = 1, 2, \dots, n$;

m – кількість якісних характеристик персоналу, $j = 1, 2, \dots, m$;

γ_y^0, γ_y^1 – оцінка i -м експертом j -го якості персоналу управлінського апарату підприємства, що досліджується та підприємства конкурента;

δ_y^0, δ_y^1 – оцінка i -м експертом j -го якості оперативного персоналу підприємства, що досліджується та підприємства – конкурента;

ϕ_y^0, ϕ_y^1 – оцінка i -м експертом j -го якості обслуговуючого персоналу підприємства, що досліджується та підприємства – конкурента;

$\alpha_j, \beta_j, \omega_j$ – вага j -ї якості персоналу відповідної категорії.

Конкурентоспроможність персоналу ґрунтується не тільки на вмілому використанні індивідуальних конкурентних переваг, а й на визначенні конкурентоспроможності системи управління персоналом та конкурентоспроможності системи менеджменту підприємства в порівнянні зі значеннями відповідних індексів конкурентоспроможності підприємств – найближчих конкурентів. У більшості своїй конкурентоспроможність персоналу залежить від ефективності використання трудових ресурсів підприємства і рівня організації праці менеджерів середньої і вищої управлінської ланки підприємства.

Система показників, які відображають різні аспекти організації праці менеджерів, повинна включати: загальну чисельність працівників управлінського апарату підприємства, дані про рівень і профілі їх утворення, оснащеність засобами оргтехніки (структура і вартість оргтехніки в розрізі різних управлінських служб підприємства), структура номінальних (необхідних) мотивацій діяльності управлінців, відхилення реальних мотивацій від номінальних, рівень оплати праці фахівців, кількість прогулів, число адміністративних стягнень, отриманих менеджерами, величину номінальних і фактичних витрат робочого часу (в т.ч. за видами виконуваних функціональних обов'язків, робіт).

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства за показниками використання людського капіталу базується на визначенні рівня конкурентоспроможності системи управління персоналом і включає:

- оцінку ефективності використання трудових ресурсів підприємства;
- розрахунок рівня організації праці управлінського персоналу;
- оцінка ефективності використання кадрового потенціалу підприємства шляхом обчислення ефективності витрат на персонал і терміну окупності капіталовкладень;
- вивчення характеристик персоналу, їх аналіз за допомогою показників статистики чисельності;

– визначення рівня конкурентоспроможності персоналу по конкурентним перевагам фахівців, виражених розвитком індивідуальних якостей;

– визначення рівня конкурентоспроможності системи управління персоналом і рівня конкурентоспроможності системи менеджменту підприємства в цілому.

Звідси нові прийоми в розвитку конкурентоспроможності персоналу з'являються в результаті інновацій і творчого вивчення, систематизації, узагальнення та оцінки функціонування різних суб'єктів ринку праці. Сприймаючи інші ринкові суб'єкти як відправну точку для своїх власних підходів, організація розробляє і реалізує нові продуктивні стратегії поведінки на внутрішньому ринку праці. Залучення чужого досвіду дозволяє прискорити власний прогрес, посилюються можливості підприємства, організації для досягнення синергетичного ефекту в процесі управління конкурентоспроможністю найманого персоналу.

Література

1. Сотникова С. И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания [Электронный ресурс] / С. И. Сотникова. – Режим доступа: <http://www.rhr.ru/index/jobmarket/russia/11032.html?prn=1>
2. Оценка конкурентоспособности персонала международной кампании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/Referat/Management/InternationalCompetitivenessAN.shtml>
3. Конкурентоспособность управленческого персонала предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://i-biz.com.ua/menedzhment-2/konkurentosposobnost-upravlencheskogo-personala-predpriyatij-nachalo.html>
4. Україна у світових координатах людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina_u_svitovih_koordinatah_lyudskogo_rozvitku-91367.html
5. Калачова І. В. Показники регіонального людського розвитку як інструмент оцінки ефективності соціально-економічної політики [Електронний ресурс] / І. В. Калачова. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=333>

References

1. Sotnikova S. I. Konkurentosposobnost' rynka truda: genezys sotsial'no-ekonomicheskogo sodержaniya [Elektronnyy resurs] / S. I. Sotnikova. – Rezhym dostupu: <http://www.rhr.ru/index/jobmarket/russia/11032.html?prn=1>
2. Otsenka konkurentosposobnosti personala mezhdunarodnoy kampanii [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.smartcat.ru/Referat/Management/InternationalCompetitivenessAN.shtml>
3. Konkurentosposobnost' upravlencheskogo personala predpriyatij [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://i-biz.com.ua/menedzhment-2/konkurentosposobnost-upravlencheskogo-personala-predpriyatij-nachalo.html>
4. Ukrayina u svitovykh koordynatakh lyuds'koho rozvytku [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina_u_svitovih_koordinatah_lyudskogo_rozvitku-91367.html
5. Kalachova I. V. Pokaznyky rehional'nogo lyuds'kogo rozvytku yak instrument otsinky efektyvnosti sotsial'no-ekonomichnoyi polityky [Elektronnyy resurs] / I. V. Kalachova. – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=333>

Надіслана/Written: 11.05.2013 р.

Надійшла/Received: 18.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ВАЖЕЛІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуті сучасні умови діяльності вітчизняних підприємств гірничо-металургійного комплексу на тлі світових тенденцій у енергоспоживанні, показані основні причини надмірного споживання ними паливно-енергетичних ресурсів, зазначені важелі та показані шляхи модернізації їх виробництва.

Ключові слова: світовий ринок металопродукції, паливно-енергетичні ресурси, енергоспоживання, енергоємність, гірничо-металургійний комплекс, умовне паливо.

Т. П. MAKAROVSKA

Kyiv National University of Technologies and Design

LEVERS MODERNIZATION OF MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE IN PRESENT CIRCUMSTANCES

Abstract – The aim to explore the modern world energy trends, noting urgent measures sooner reconstruction, restructuring of major industries of mining and smelting complex. The modern conditions of domestic mining and metallurgical complex on the background of global trends in energy consumption, shows the main causes of excessive consumption of energy resources, these levers and shown ways to modernize their production. Mining and metallurgical complex require immediate technical upgrading, which is aimed, first of all, the improvement in energy efficiency and conservation. This developed industrial sector modernization program for the period until 2017, which laid the basis for the analysis of innovation in production in the domestic industry, drew up plans for a radical improvement established.

Key words: the global steel market, fuel and energy resources, energy, energy, mining and metallurgical complex, conventional fuel.

Однією з основних проблем вітчизняних виробництв є їх висока енергоємність. Неефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) викликає необхідність додатково імпортувати понад 50 % загального споживання енергоносіїв, що ставить у безпосередню залежність роботу базових галузей економіки від імпортерів. Основним споживачем паливно-енергетичних ресурсів в Україні є підприємства гірничо-металургійного комплексу (ГМК), загальне споживання ПЕР якими складає 50 млн тонн умовного палива (у.п.), що приблизно на 33 % більше, ніж у розвинутих країнах. Знизити енергоємність, зменшити залежність від імпорту енергоносіїв можна лише шляхом модернізації виробництв, причому здійснювати подібні заходи потрібно дуже швидкими темпами.

Постановка проблеми. Український гірничо-металургійний комплекс (ГМК) все ще зберігає позиції у першій десятці світових виробників металопродукції, проте значно поступається найближчим конкурентам за рівнем використання сучасних технологій. Проте сучасні тенденції на світових ринках металу такі, що можуть призвести до скорочення попиту на основну експортну складову України – металопродукцію. За умов несприятливої кон'юнктури на ринках металопродукції це може призвести до самих серйозних наслідків для вітчизняного ГМК, не винятком стане й проблема виживання самої галузі. Зазначити шляхи виходу з загрозливого становища – проблема, яка потребує негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання розвитку гірничо-металургійного комплексу відображені у працях багатьох вітчизняних вчених: Макогона Ю.В., Чумаченка М.Г., Поважного С.Ф., Степанова О.П., Пілюшенка В.Л., Шеремета В.А., Луценка В.А., та ін. Вище названі науковці у своїх дослідженнях розкривають актуальність проблеми структурної перебудови гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації ринків сировинних ресурсів та збуту металопродукції.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження сучасних світових тенденцій енергоспоживання, визначення першочергових заходів щодо найскорішої реконструкції, перебудови основних виробництв ГМК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо станом на 2010 р. Україна, втративши колишнє п'яте–шосте місце у світі з виробництва сталі, посідала восьме місце у десятці світових лідерів з виробництва сталі (див. рис. 1), то протягом 2012 р. за підсумками статистики асоціації World Steel її впевнено обійшли Бразилія і Туреччина, залишивши їй останнє місце в чільній десятці [1], а саме ці дві країни є для Українського ГМК прямими конкурентами на ключових ринках збуту.

З усіх країн “великої десятки” найбільші темпи розвитку металургії демонструє Індія, яка за підсумками тієї ж асоціації World Steel у 2012 р. вийшла на четверте місце, обігнавши Росію. Загалом на ринках країн Близького і Далекого Сходу, Північної Африки на сьогоднішній день стрімко зростає споживання металопродукції (приблизно 10 % за рік), що створює сприятливі умови для збільшення потенціалу місцевої металургії. Володіння такими конкурентними перевагами як низька вартість робочої сили, багаті поклади залізної руди і значні обсяги накопичених прямих іноземних інвестицій дозволили індійській металургії посісти у зазначеному списку четверте місце у світі.

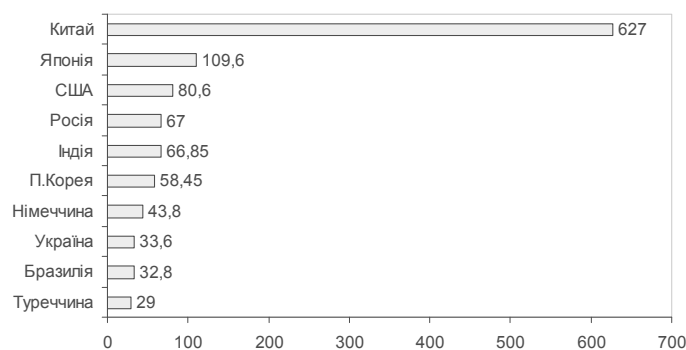


Рис. 1. Виробництво сталі країнами –світовими лідерами у 2010 р., млн т/рік

Отже, у світі точиться жорстка боротьба за ринки збуту металопродукції, з'являються нові, доволі агресивні гравці, які активно розвиваються і розбудовують власні потужності. Тому в найближчій перспективі розвиток металургійної галузі в Україні відбуватиметься під впливом таких світових тенденцій:

– уповільнення зростання світової економіки, яке прогнозується міжнародними організаціями, що вплине на скорочення попиту і відповідне зниження світових цін на металопродукцію (так, вже у червні 2012 р. порівняно з червнем 2011 р. середні експортні ціни (FOB порти Чорного моря) на українські холоднокатані та гарячекатані листи зменшилися з \$785 до \$670 та з \$700 до \$565 за т відповідно, а на найбільш популярні арматуру й квадратну заготовку – з \$730 до \$633 та з \$670 до \$570 за т відповідно) [2];

– створення основними країнами-покупцями металу власних виробництв і знижуючи його закупівлі за кордоном (так, Іран до 2013 р. планує вдвічі збільшити виробництво сталі (до 43 млн т/рік) і стати одним із головних експортерів сталевого прокату у Близькосхідному регіоні; проекти щодо введення нових потужностей уже реалізуються у країнах Азії та Африки, зокрема, в Туреччині та Єгипті);

– зростання конкуренції серед виробників залізорудної сировини (наприклад, на сьогодні Китай вже на 45 % забезпечує внутрішні потреби у залізорудній сировині; на цьому тлі попит на сировину для металургії знижуватиметься, спричиняючи також зниження світових цін на металопродукцію).

Що ж може протиставити вітчизняний ГМК світовим викликам? На жаль, аналіз темпів модернізації на підприємствах ГМК дедалі більшою мірою засвідчує їх невідповідність до світових тенденцій і дозволяє прогнозувати подальше відставання галузі не тільки від світових лідерів, але й вже від середньосвітового рівня.

Певні досягнення – модернізаційні зрушення – у металургійній галузі України все ж таки відбуваються. Про це свідчать результати виконання Державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 р. [3]. Одним із вагомих її результатів є досягнення позитивних зрушень у реструктуризації сталеплавильного виробництва: за період з 2003–2011 рр. у загальному обсязі виробництва сталі частка виплавки киснево-конверторної сталі збільшилася з 49,8 % до 68,7 %, електросталі – з 2,8 % до 5,9 %, частка мартенівського виробництва, відповідно, скоротилася з 47,4 % до 25,4 %. Проте порівняння загального споживання енергоресурсів при виробництві основних видів металопродукції в Україні (р. 1), з країнами ЄС (р. 2) і Китаєм (р. 3), поки не на користь України (рис. 2):

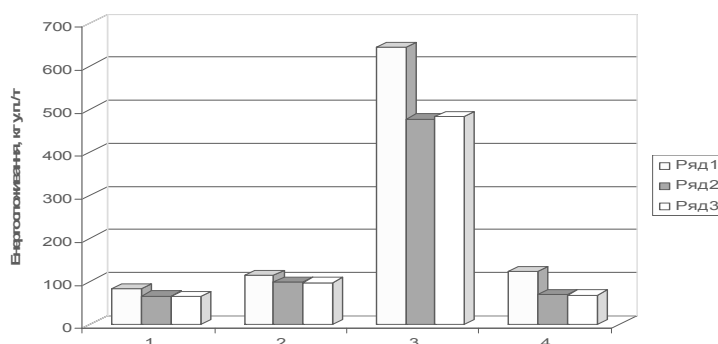


Рис. 2. Споживання енергоресурсів при виробництві основних видів продукції ГМК в Україні, країнах ЄС і Китаї (1 – агломерат; 2 – кокс; 3 – чавун; 4 – прокат)

У товарній структурі експорту, що припадає на підприємства ГМК, як і раніше, переважає сировинна складова. Так, значну частку (до 40 %) українського експорту металопродукції у 2012 р. склали: чавун переробний у чушках, зливки, напівфабрикати з нелегованої сталі, феросплави, відходи та брухт чорних металів. При цьому практично відсутня номенклатура експорту високотехнологічної металопродукції:

продуктів прямого відновлення залізних руд, листів плакованих із гальванічним покриттям та електролітичним оцинкуванням, плоского прокату з корозійностійкої нержавіючої сталі тощо. Орієнтація підприємств ГМК на світовий ринок збуту металопродукції залишає Україну занадто вразливою щодо його кон'юнктури. Разом із тим, останнім часом поступово зростають обсяги внутрішнього споживання металопродукції в Україні за рахунок позитивної динаміки виробництва у супутніх галузях економіки, насамперед, у будівництві й машинобудуванні та збільшенню обсягів державних інвестицій в інфраструктурні проекти (у т. ч. при підготовці до чемпіонату з футболу Євро-2012), рис. 3 [1].



Рис. 3. Динаміка внутрішнього споживання металопродукції в Україні у 2006–2011 рр., млрд грн

Темпи зростання внутрішнього споживання вітчизняної металопродукції ще значно відстають від темпів надходження імпортованої продукції. Так, за 2006–2011 рр. обсяг споживання продукції вітчизняного виробництва збільшився приблизно в 2 рази, тоді як обсяг імпортованої продукції зріс у 3,5 рази. Основна причина цього вбачається у перевищенні цін на металопродукцію на внутрішньому ринку порівняно з цінами експорту. Так, станом на червень 2012 р. середні ціни на внутрішньому ринку на холоднокатані й гарячекатані листи були приблизно в 1,5 рази вищими за експортні світові ціни, а на найбільш популярні арматуру і катанку – в 1,3 рази.

Висновки. Отже, підприємства ГМК потребують негайного технічного переозброєння, яке спрямоване, у першу чергу, на поліпшення показників енергоефективності та енергозбереження. Для цього розроблена галузева програма модернізації галузі на період до 2017 року, в основу якої закладений аналіз інноваційного рівня виробництва у вітчизняній металургії, намічені шляхи кардинального поліпшення ситуації що склалася. Основними шляхами вирішення проблеми енергозбереження і енергоефективності у ГМК є [4]:

- структурна перебудова галузі з переходом на інноваційний шлях розвитку;
- підтримка виробничих потужностей та розвиток сировинної бази чорної металургії;
- комплексний збалансований розвиток взаємопов'язаних підгалузей гірничо-металургійного комплексу;
- модернізація та технічне переоснащення підприємств галузі на основі передових досягнень світової та вітчизняної науки;
- зниження витрат матеріальних і енергетичних ресурсів при виробництві металургійної продукції, зокрема природного газу, утилізація вторинних енергетичних ресурсів, розроблення та впровадження високоєфективних екологічно чистих енерго- та ресурсозберігаючих технологій та обладнання;
- поліпшення якості сировинних матеріалів, виготовлення конкурентоспроможної металопродукції з високим рівнем доданої вартості;
- науково-технічне та інформаційне забезпечення розвитку перспективних процесів гірничо-металургійного виробництва, створення нових конструкційних і функціональних матеріалів.

Так, наприклад, за розрахунками “ДП УкрНТЦ “Енергосталь” можна отримати такі результати від реалізації тих чи інших заходів за програмою енергозбереження для підприємств ГМК [5].

Таблиця 1

Захід	Зміна споживання палива		Зменшення енергоємності, кг у.п./т
Модернізація повітренагрівачів доменних печей	Кокс.	-25 кг/т	19,7
	Газ доменний.	+15 м ³ /т	
	Газ природний	+2,5 м ³ /т	
Впровадження кисневого блоку “LINDE”	Електроенергія	-140 кВт г/т	46,2
Впровадження пиловігільного палива у доменних печах (ПВП)	Кокс.	-75 кг/т	64
	Газ природний.	-97 м ³ /т	
	ПВП	+150 кг/т	
Монтаж машини безперервного лиття заготовок і виведення з експлуатації обжимного цеха	Газ природний.	-35 м ³ /т	74
	Газ доменний.	-220 м ³ /т	
	Електроенергія	-24 кВт г/т	
Застосування АСУ ТП обжигу вапна	Газ природний	-10 м ³ /т	12,5
Модернізація компресорного господарства	Електроенергія	-84 кВт ч/т	28,6

Література

1. World Association. – Press releases [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases.html>
2. Бізнес-портал Metall.ugmk.info [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ugmk.info/art/mirovoj-rynok-stali-14-21-marta-2013-g-/2.html#open_art
3. Державна програма розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року : постанова КМ від 28.07.2004 р., № 967. // Зб. урядових нормат. актів України. – № 32. – С. 20–37.
4. Щодо Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року [Електронний ресурс] : наказ Мінпромполітики України від 25.02.2009 р. № 152. – Режим доступу: <http://uapravo.net/akty/authority-osnovni/akt5bsjk2c>
5. Собкевич О. В. Розробка та реалізація програм енергозбереження. – ДП УкрНТЦ Енергосталь [Електронний ресурс] / О. В. Собкевич, С. Л. Воробйов. – Режим доступу: <http://www.energostal.kharkov.ua/index.php?lang=ua&page=urosprog>

References

1. World Association. – Press releases [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases.html>
2. Biznes-portal Metall.ugmk.info [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ugmk.info/art/mirovoj-rynok-stali-14-21-marta-2013-g-/2.html#open_art
3. Derzhavna prohrama rozvytku ta reformuvannya hirnycho- metalurhiynoho kompleksu na period do 2011 roku : vid 28.07.2004 r. # 967. // Zbirnyk uryadovykh normatyvnykh aktiv Ukrayiny. – # 32. – S. 20–37.
4. Shchodo Haluzevoyi prohramy enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennya na period do 2017 roku : [Elektronnyy resurs] : nakaz Minprompolityky Ukrayiny vid 25.02.2009 r. # 152. – Rezhym dostupu: <http://uapravo.net/akty/authority-osnovni/akt5bsjk2c>
5. Sobkevych O. V. Rozrobka ta realizatsiya prohran enerhozberezhennya. DP UkrNTTs Enerhostal'. [Elektronnyy resurs] / O. V. Sobkevych, S. L. Vorobyov. – Rezhym dostupu: <http://www.energostal.kharkov.ua/index.php?lang=ua&page=urosprog>

Надіслана/Written: 11.05.2013 р.

Надійшла/Received: 16.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. М. П. Денисенко

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ МОДЕЛІ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА (на прикладі підприємств машинобудування)

У процесі здійснення стратегічного планування підприємств державного сектора економіки необхідно велику увагу приділяти державному регулюванню та відповідним вимогам щодо цього. Використання такої мережевої моделі як PERT дозволить в процесі виконання державної програми розвитку підприємств машинобудування чітко визначити термін за який можливо провести модернізацію. З цією метою необхідно визначити вплив основних концептуальних складових процесу модернізації на систематизацію основних стадій та етапів її проведення.

Ключові слова: підприємства державного сектора економіки, стратегічне планування, планування, стратегія, мережева модель, машинобудування.

К. А. MARAKHOVSKA

Science-research institute Ministry of economic development and trade, Kiev

FEATURES OF NETWORK MODEL APPROACH IN STRATEGIC PLANNING FOR STATE-OWNED ENTERPRISES (ENGINEERING ENTERPRISES BASED)

Abstract – In different periods more attention is always paid to the improvement the efficiency of operational planning. Even at the time of crisis, which is always associated with such inherent characteristics as lack of working capital, dependence on external financing and etc. In spite of that company's management should also focus on the strategic planning. In public sector management decisions are made slowly, that affects the ability to respond quickly to the external situation in the economy. Those decisions are always based on the overall economy direction. That is why state-owned enterprises even at the time of crisis and stagnation in economy should be more strategy oriented. This article is focused on specific characteristics of use of PERT method for the state-owned engineering enterprises. Use of such method for state-owned enterprises should be more legislation oriented. All stages of modernization process designed for state-owned engineering enterprises should include much time for decision approval for responsible authorities. Each stage of the process of modernization should be based on its main conceptual aspect. Based on those approaches results can be more achieved in accordance with the agreed terms.

Key words: state-owned enterprises, strategic planning, planning, strategy, network model, engineering, PERT.

В періоди різноманітних кризових явищ в економіці завжди більшу увагу приділялось оперативному плануванню, завданнями якого є підвищення рівня обігових коштів, зниження залежності від зовнішнього фінансування, пошук додаткових більш дешевих джерел фінансування та отримання коштів тощо. Але, незважаючи на це, керівництво підприємства повинно також у цей період приділяти увагу і стратегії розвитку. Саме її розробка та впровадження дозволить не лише подовжувати існування підприємства на ринку, а також і сприяє подальшому розвитку та отриманню додаткового прибутку. В період кризи більш уразливий є державний сектор, де рішення приймаються повільно, лише за умов узгодження з усіх боків, що в свою чергу негативно впливає на можливість оперативно реагувати на зовнішню ситуацію в економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом питанням стратегічного планування приділялась більша увага у роботах таких авторів, як Ансофф І.І., Брайсан Д., Мексон М.Х., Портер М., Томпсон А.А., Хофер К. та ін. Такі вітчизняні науковці, як Тертичка В., Налівайко А.П., Шершньова З.Є., Василенко В.О., Вакуленко В.М., Блонська В.І., Євтухова С.М., Пастухова В.В., Шаров Ю.П. у своїх працях також приділяють увагу питанням стратегічного управління. У зв'язку із тим, що впровадження стратегічного планування для підприємств державного сектора економіки пов'язано з залежністю від норм законодавства, цьому питання у роботах цих вчених не було приділено відповідної уваги.

Постановка завдання. Визначити особливості використання методу PERT в процесі розробці плану стратегічного розвитку підприємств машинобудування державного сектора економіки в Україні на п'ятирічний термін відповідно до Державної програми розвитку економіки України.

Затвердження Закону України "Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні" є основоположним в процесі реалізації програми економічних реформ, який зазначений першим у переліку законопроектів на офіційному сайті Президентіві України. При цьому нажалу у переліку першочергових законопроектів, необхідних для реалізації економічних реформ в Україні, немає жодного законопроекту, який був би спрямований на розвиток машинобудування в країні. Машинобудування не є у переліку галузей, на які спрямовано увагу, серед яких зазначено, наприклад, енергетику, вугільну галузь, нафтодобувну промисловість, житлово-комунальне господарство, транспорт та сільське господарство.

Запропонований ще в 2010 р Законопроект включав наступні підходи у розробленні стратегічних планів розвитку державних господарських об'єднань, національних акціонерних компаній, державних холдингових компаній (ст. 14 Законопроекту):

1. Вони розробляються на п'ять років у тримісячний строк після схвалення Стратегічного плану розвитку України та у разі потреби щорічно переглядаються;

2. Плани затверджуються суб'єктами управління об'єктами державної власності, до сфери управління яких вони належать, і повинні відповідати цілям та завданням стратегічного плану розвитку зазначених суб'єктів управління та погоджуватися з центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики щодо відповідності цілям, завданням та показникам Стратегічного плану розвитку України [1].

Відповідно до статті 35 Законопроекту центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики у сфері державного прогнозування та стратегічного планування повинен погоджувати стратегічні плани розвитку державних господарських об'єднань, національних акціонерних компаній, державних холдингових компаній щодо відповідності цілям, завданням та показникам Стратегічного плану розвитку України [1]. Таким чином, простежується безпосередній зв'язок між стратегічним планом будь-якого підприємства державного сектора економіки та Стратегічним планом розвитку України.

Зазначимо також, що до суб'єктів господарювання державного сектора економіки, відповідно до частини 2 статті 22 Господарського кодексу України належать [2]: що діють на основі лише державної власності; державна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

Відповідно до Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр., затвердженої 27.02.2013 р, зазначено, що машинобудівний комплекс України є однією з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва [3]. Але ж більша частина продукції реалізується на експорт (більше 53 %). Цією програмою зазначено, що протягом 2013–2014 рр. потрібно проведення модернізації та технічного переоснащення підприємств машинобудування.

Відповідно до даних Державної служби статистики індекс промислової продукції у галузі машинобудування за перший квартал 2013 р. порівняно з аналогічним періодом 2012 р знизився більше ніж на 13 %, що саме свідчить про подальший занепад у розвитку. Незважаючи на це, обсяг реалізованої продукції цієї галузі складає майже 10 % від загального розміру реалізації у промисловості за перший квартал 2013 р. [4]. Попереду неї у переробній промисловості стоять лише харчова та металургійна галузі. Таким чином, зрозуміло, чому саме машинобудування відіграє дуже важливу роль в економіці України.

З метою підвищення темпів зростання у машинобудування необхідно приділити дуже велику увагу розробці стратегії розвитку цієї галузі та створення, відповідно до не, обґрунтованих стратегічних планів. Для рішення цього завдання доцільно використовувати економіко-математичні методи, до яких можливо віднести мережеві моделі.

В теорії існують два основні напрями мережевих моделей, як детермінований та імовірнісний. Останній теж розділений на два основні підвиди, такі як альтернативний та неальтернативний. Вважасмо за доцільне розглянути використання такого неальтернативного імовірнісного економіко-математичного методу в процесі розробки стратегічного плану розвитку підприємств машинобудування державного сектора економіки, як метод оцінки та перегляду планів (PERT). Цей метод може бути використаним для дуже масштабних, одноразових, складних проектів. Техніка має на увазі наявність невизначеності, даючи можливість розробити робочий графік проекту без точного знання деталей і необхідного часу для всіх його складових. Вважасмо, що саме цей метод дозволить ефективному проведенню модернізації та технічного переоснащення підприємств машинобудування, в тому числі у державному секторі економіки. Використання саме цього методу обумовлено особливостями процесу модернізації та технічного переоснащення, саме який є порівняно з іншими бізнес-процесами в галузі машинобудування одноразовим, складним та масштабним.

Методика мережевого планування були розроблені наприкінці 50-х років у США. У 1956 р. у військово-морських силах США був створений метод аналізу й оцінки програм PERT (Program Evaluation and Review Technique). Даний метод був розроблений корпорацією "Локхид" і консалтинговою фірмою "Буз, Аллен энд Гамільтон" для реалізації проекту розробки ракетної системи "Поларис", що об'єднував біля 3800 основних підрядників і включав 60 тис. операцій. Використання методу PERT дозволило керівництву програми точно знати, що потрібно робити в кожний момент часу і хто саме повинний це робити, а також мати можливість своєчасного завершення окремих операцій. Управління програмою виявилось настільки успішним, що проект був завершений на два роки раніше запланованого терміна. Завдяки такому успішному початку даний метод управління незабаром став використовуватися для планування проектів у всіх збройних силах США. Методика відмінно себе зарекомендувала при координації робіт, виконуваних різноманітними підрядниками в рамках великих проектів по розробці нових видів озброєння. Великі промислові корпорації почали застосовувати подібні методики управління практично одночасно з військовими для розробки нових видів продукції і модернізації виробництва. Фактично, значний вигреш за часом утворився від застосування точних математичних методів в управлінні складними комплексами робіт, що стало можливим завдяки розвитку обчислювальної техніки.

Зараз, частіше за все метод PERT використовують в проектному аналізі з метою визначення терміну виконання завдання. З цією метою розроблена певна низка програм різного рівня складності. Зрозуміло, що використання цього методу дозволить очікувати своєчасного завершення процесу та отримання необхідного результату. Процес керування терміном проведення модернізації включає наступне:

1. Визначення складу операцій в процесі.
2. Визначення взаємозв'язків цих операцій.

3. Оцінка ресурсів, необхідних для здійснення кожної операції процесу.
4. Визначення терміну кожної операції.
5. Розробка розкладу.
6. Управління розкладом.

Проведений вченими теоретичний аналіз та практичні дослідження із модернізації машинобудування визначають наступні основні концептуальні складові модернізації, які необхідно врахувати в процесі управління цим процесом [5, с. 264–267]:

I. Стимули:

1.1. Зовнішні:

- 1.1.1. Прогрес технологій.
- 1.1.2. Наявність незаповнених ринкових ніш і потреб ринку у нововведеннях.
- 1.1.3. Зростання попиту на високотехнологічну продукцію машинобудування.

1.2. Внутрішні:

- 1.2.1. Загострення конкуренції на ринку.
- 1.2.2. Диверсифікація діяльності підприємств машинобудування.

II. Барери:

1.1. Зовнішні.

- 1.1.1. Державна політика.
- 1.1.2. Відсутність ринкових механізмів просування продукції на ринок.
- 1.1.3. Нерозвиненість фінансово-кредитних інститутів, орієнтованих на виробника.
- 1.1.4. Витрати на сертифікацію і захист прав власника.
- 1.1.5. Низька ціна праці.

1.2. Внутрішні.

- 1.2.1. Недостатність потенціала для виробництва інноваційної продукції і здійснення модернізації.
- 1.2.2. Недостатня мотивація до розвитку виробництва.
- 1.2.3. Системна криза у сфері НДДКР.
- 1.2.4. Скорочення кількості робочих місць.
- 1.2.5. Швидке моральне і фізичне старіння основних виробничих засобів машинобудування.
- 1.2.6. Нерозвиненість коопераційних зв'язків та інтегрованих процесів.
- 1.2.7. Низька сприйнятливість до іновацій.

III. Ресурси.

- 3.1. Природні.
- 3.2. Інституційні.
- 3.3. Науково-технічні.
- 3.4. Територіально-географічні.
- 3.5. Організаційно-управлінські.
- 3.6. Кадрові.
- 3.7. Виробничі.
- 3.8. Технологічні.
- 3.9. Фінансово-економічні.

Таким чином, можливо систематизувати основні стадії та етапи проведення модернізації в галузі машинобудування державного сектора економіки:

1. Дослідження об'єкта модернізації та визначення вимог до нього (відповідні галузеві інструкції, положення, тощо).

2. Проведення науко-дослідницьких робіт з метою розробки основних напрямів модернізації.

3. Розробка та затвердження технічного завдання щодо проведення модернізації (отримання відповідних узгоджень на галузевому та загальнодержавному рівня, якщо необхідно).

4. Розробка попередніх проектних рішень щодо модернізації.

5. Розробка та оформлення документації для постачання товарно-матеріальних цінностей (технічні вимоги тощо), необхідних в процесі модернізації.

6. Розробка завдань на проектування.

7. Розробка робочої документації проекту.

8. Розробка адаптації інших частин виробничого комплексу до результатів модернізації.

9. Введення в дію.

10. Підготовка персоналу.

11. Проведення тестування.

12. Проведення приймання.

Як ми бачимо проведення модернізації – це дуже складний процес. Певні етапи повинні враховувати термін погодження із відповідними органами влади, у разі, якщо це визначено відповідними вимогами законодавства. Визначення терміну проведення модернізації вкрай необхідно за умов підвищення ефективності виконання процесу та отримання запланованого результату у визначений час.

Лише умов урахування в процесі проведення модернізації її основних концептуальних складових та відповідного планування терміну виконання основних стадій та етапів її проведення можливо своєчасне виконання стратегічного плану розвитку підприємств машинобудування державного сектора економіки.

З метою підвищення орієнтації підприємств машинобудування державного сектора економіки на модернізацію та технічне переоснащення за доцільне також вважається впровадження таких методів стимулювання, як державне страхування інвестицій та надання гарантій уряду України.

Висновки та перспективи подальшого розвитку оцінки доцільності та механізму використання методу PERT в процесі розробки плану стратегічного розвитку підприємств машинобудування державного сектора економіки в Україні складається у проведенні подальшої наукової експертизи, залучення консультантів та досвіду відповідальних осіб суб'єктів управління об'єктами державної власності, до сфери управління якими належать відповідні підприємства.

Література

1. Проект Закону України Про державне прогнозування та стратегічне планування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF4S600A.html
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>
4. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Коломицева О. Концептуальні складові модернізації машинобудівного комплексу / О. Коломицева // Економічний аналіз. – 2012. – № 11, ч. 3. – С. 264–267.

References

1. Proekt Zakonu Ukrayiny "Pro derzhavne prognozuvannya ta strategichne planuvannya v Ukrayini [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF4S600A.html
2. Gospodars'kyu kodeks Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Derzhavna programma aktyvizatsiyi rozvytku ekonomiky na 2013–2014 roky [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>
4. Ofitsiyyny sayt Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua
5. Kolomytseva O. Kontseptual'ni skladovi modernizatsiyi mashynobudivnoho kompleksu / O. Kolomytseva // Ekonomichnyy analiz. – 2012. – # 11 chastyna 3. – S. 264–267.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 25.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Н. А. Тітова

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Систематизовано функції основних організацій інноваційної інфраструктури Харківської області відповідно до чотирьох її складових (виробничо-технологічна, фінансова, кадрова, інформаційно-маркетингова), зроблені висновки про особливу недорозвиненість фінансової та кадрової складової; запропоновано заходи з їхнього розвитку

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, складові, Харківська область.

I. L. NAZARENKO

Ukrainian State Academy of Railway Transport, Harkov

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF THE KHARKIV REGION

Abstract – Functions of the main organizations of innovative infrastructure of the Kharkov region according to 4 of its components are systematized (production and technological, financial, personnel, information and marketing), conclusions are drawn on special underdevelopment of a financial and personnel component; actions for their development are offered.

Key words: innovative infrastructure, components, Kharkov region.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток України, розбудова “економіки знань” неможливі без формування адекватної інноваційної інфраструктури. Саме вона об’єднує науку, виробництво і ринок, створюючи умови для швидкого втілення наукових ідей у продукти, затребувані ринком. Досвід розвинутих країн світу підтверджує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і функціонування інноваційної економіки і реалізації інновацій, хто володіє найбільш ефективним механізмом науково-інноваційної діяльності. Тому для ефективного розвитку як національної, так і регіональних інноваційних систем інноваційна інфраструктура повинна бути функціонально повною, чого, на жаль, в Україні поки що не досягнуто, незважаючи на наявність державної цільової програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009–2013 рр та стратегій інноваційного розвитку деяких регіонів України.

У розвитку національної інноваційної системи важливу роль відіграють регіональні інноваційні системи, особливо таких промислово розвинутих регіонів-лідерів, як Харківська область. Вона є класичним представником регіонів науково-промислового типу, інноваційно-орієнтована в науково-освітньому плані й вже зараз розвивається більш високими темпами, ніж регіональні агломерації такого типу (Львівська, Одеська, Сумська). Вагома її перевага – займає вигідне географічне положення як транспортний регіон, розташований на транзитах “схід – захід” та “північ – південь”. Основу промислового потенціалу області, де розташовано понад 770 промислових підприємств, складають підприємства високотехнологічних виробництв машинобудування. За кількістю цих виробництв область займає провідне місце в державі, а за деякими – монопольне положення. У 2013 р. Харківська область очолила рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України.

Харківська область володіє потужним науковим потенціалом, саме харківські учені розробили проект Інноваційного кодексу України, який упорядковує всі складові інноваційних правовідносин у державі. Харківська область протягом багатьох десятиріч виконує роль інноваційного центру держави завдяки розвиненій високотехнологічній індустрії та зосередженому в регіоні потужному інтелектуальному потенціалу. Вона лише незначно поступається м. Києву за науковим потенціалом та інноваційним потенціалом, а за питомою вагою виконаних наукових і науково-технічних робіт у валовому регіональному продукті (2,4 %) – навіть перевищує його (за даними [1, с. 11, 31, 61]).

На жаль, незважаючи на такі високі показники, ефективність реалізації інноваційного потенціалу області не досить висока: за обсягом реалізованої інноваційної продукції (2011 р. – 2,4 % від обсягу по Україні) вона значно поступається Полтавській (24,3 %), Сумській (12,4 %) та Закарпатській областям (11,9 %), які, за оцінками вчених НАНУ [1] та Н.Т. Рудь [2], мають значно менший інноваційних потенціал. На нашу думку, це свідчить про нерозвиненість інноваційної інфраструктури Харківської області, яка повинна з’єднувати науку і виробництво, сприяти комерціалізації нововведень. Тому актуальним є дослідження стану і перспектив розвитку інноваційної інфраструктури провідних промислових регіонів України, зокрема Харківської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та функціонування інноваційної інфраструктури та її складових досліджуються у працях багатьох як закордонних (Валдайцева С.В., Глазьева С.Ю. та ін.), так і вітчизняних учених (Антонюка Л.Л., Бажала Ю.М., Мазура А.А., Семиноженка В.П., Федулової Л.І., Черваньова Д.М. та ін.). Зокрема питанням розробки та обґрунтування підходів до управління інфраструктурою інноваційного підприємництва в Україні присвячена дисертація Галюк І.Б. [3], розробці теоретичних і методичних положень щодо удосконалення інноваційної інфраструктури України в умовах глобалізації світового господарства – дисертація Прозорова В.В. [4] теоретичні основи та прикладні аспекти формування

інноваційної інфраструктури в Україні досліджені в дисертації Канаєвої М.О. [5]. На особливу увагу заслуговує єдина за останні роки монографія, присвячена інноваційній інфраструктурі регіону, української вченої Н.Т. Рудь [2], в якій розглянуті сучасні проблеми інноваційного розвитку економіки регіонів України, особлива увага звертається на дослідження умов формування інноваційної інфраструктури і розробку практичних рекомендацій з її створення та розвитку. Умови й пріоритети інноваційного розвитку Харківського регіону досліджені у монографії Бубенко П.Т. [6].

Виділення недосліджених аспектів проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості наукових робіт, недостатньо дослідженими залишаються проблеми активізації розвитку інноваційної інфраструктури у Харківській області як одного з “локомотивів” інноваційного розвитку України.

Метою даної статті є дослідження стану інноваційної інфраструктури в Харківській області та пошук шляхів активізації її розвитку.

Основний матеріал статті. Інноваційна інфраструктура, згідно з Законом про інноваційну діяльність, – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно – комунікативні, юридичні, освітні тощо). Але Н.Т. Рудь [2], на основі ґрунтовного аналізу існуючих визначень поняття “інноваційна інфраструктура” надає своє визначення: “необхідно розглядати інноваційну інфраструктуру регіону як підсистему регіональної інноваційної системи, яка об'єднує організаційно-економічні форми та інституції, налагоджує взаємозв'язки з її складовими, забезпечує інтеграцію діяльності наукового і виробничого секторів, що сприяє створенню, підтримці, функціонуванню і розвитку інноваційного бізнесу на різних стадіях інноваційного процесу, забезпечує виробничо-технологічні, фінансові, інформаційно-маркетингові, кадрові послуги, підвищує ефективність інноваційного процесу та зменшує тривалість виходу на ринок наукоємної продукції” [2, с. 119], яке вважаємо достатньо точним і повним.

Інноваційна інфраструктура регіону повинна виконувати наступні функції [2, с. 100]: забезпечення та підтримка зв'язків між підсистемами регіональної інноваційної системи; кадрова, організаційно-технічна, фінансово-кредитна та інформаційно-консультаційна підтримка суб'єктів інноваційної діяльності; активізація інноваційної діяльності в регіоні; страхування суб'єктів науково-інноваційної діяльності регіону; стандартизація та сертифікація інноваційної продукції; координація та впорядкування діяльності підсистем регіональної інноваційної системи; кадрове забезпечення підсистем регіональної інноваційної системи; регулювання інноваційного процесу; формування потреби в інноваціях.

В Концепції розвитку національної інноваційної системи зазначається, що *інноваційна інфраструктура* складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової. Але Н.Т. Рудь виділяє дещо інші складові (підсистеми): виробничо-технологічну, фінансову, кадрову та інформаційно-маркетингову. На наш погляд, виділення окремої кадрової складової є обґрунтованим і дозволяє цілеспрямовано розробляти відповідні заходи з її розвитку.

Найактивнішими учасниками інноваційних процесів у Харківській області сьогодні є організації інноваційної інфраструктури. Майже всі події в цій сфері за останні роки відбуваються з ініціативи й при участі декількох провідних центрів, таких, як Центр розвитку малого бізнесу “Харківські технології”, Консалтингова компанія “Бізнес-Експерт”, Північно-східний науковий центр НАНУ й МОН, ДБУ “Харківський регіональний центр інвестицій та розвитку” “Держінвестицій”. Автори проекту Концепції інноваційного розвитку економіки Харківської області [7] наголошують, що регіон за цими показниками перебуває в числі лідерів. Однак істотного впливу на інноваційні процеси в господарській системі регіону інститути інфраструктури все ще не справляють. По-перше, наявний у них ресурс (кадровий, інформаційний) далеко ще недостатній для систематичної участі у рішенні інноваційних проблем великих промислових підприємств, як успішних, так і проблемних. По-друге, середні й, особливо, малі підприємства у своїй переважній більшості не є інноваційно-активними суб'єктами і не формують скільки-небудь помітний попит на послуги організацій інноваційної інфраструктури. По-третє, ні держава, ні бізнес практично не підтримують діяльність цих організацій, як це прийнято у розвинутих країнах. Саме тому інфраструктурний сектор досі має лише точкові успіхи і не може продемонструвати переконливі приклади ефективної підтримки інноваційного бізнесу або комерційно вигідних продажів технологій [7].

Аналіз складових інноваційної інфраструктури Харківської області показав, що віднести їх до певних складових (виробничо-технологічна, фінансова та ін.) досить важко, адже більшість з них виконують різноманітні функції. Тому наведемо функції основних суб'єктів інноваційної інфраструктури в таблиці 1. Отже, особливо недорозвиненими є фінансова та кадрова складові.

Великим позитивним кроком на шляху формування повноцінної інноваційної інфраструктури у Харківській області стало створення 21.03.2013 р за ініціативою Північно-Східного центру НАН України *кланстера інноваційної інфраструктури*. Його основними завданнями зокрема є: розробка проекту регіональної інноваційної системи; пошук і залучення ресурсів, необхідних для розвитку інноваційної сфери області; організація і участь в реалізації програм навчання і підвищення кваліфікації кадрів в інноваційній сфері. В його складі 19 учасників, серед юридичних осіб наявні ВНЗ, (зокрема Національний університет ім. В. Каразіна, Політехнічний інститут, інститут радіоелектроніки), НДІ (зокрема, інститут проблем машинобудування), представники промисловості (Корпорація “ФЕД”), промислових парків (технопарк “Слобожанщина”), комерційні підприємства (зокрема ЦРМБ “Харківські технології”, консалтингова компанія “Бізнес-Експерт” та ін.).

Але, незважаючи на створення кластера, переважна більшість ВНЗ у інноваційній діяльності, на жаль, майже не задіяна, що свідчить про недовикористання потужного науково-технічного потенціалу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В результаті проведеного дослідження можна запропонувати зокрема наступні заходи для активізації розвитку інноваційної інфраструктури у Харківській області: по-перше, підвищення рівня інноваційної культури насамперед представників влади, бізнесу шляхом запровадження бізнес-тренінгів, які можуть проводити спеціалісти організацій інноваційної інфраструктури суцільно з викладачами вузів відповідних спеціальностей; по-друге, розвиток венчурних фондів та пошук альтернативних шляхів фінансування інноваційних проектів, підвищення їх інвестиційної привабливості для приватних інвесторів тощо; по-третє, активізація залучення наукового потенціалу численних ВНЗ (викладачів та талановитих студентів) до інноваційної діяльності шляхом відкриття спеціальностей “інноваційний менеджмент”, формування учбово-навчально-виробничих комплексів на зразок “Силіконової долини” – суцільного проекту НТУ ХПІ і компанії “Телесенс” – одного з найбільших виробників програмного забезпечення і галузі телекомунікацій (цей проект повинен надати можливість студентам і викладачам ВНЗ без відриву від навчання або роботи прийняти участь у втіленні реальних розробок і бізнес-проектів, доповнюючи, таким чином, теоретичні знання необхідними практичними навичками).

Таблиця 1

Основні організації інноваційної інфраструктури Харківської області та їх функції за складовими інноваційної інфраструктури

Назва організації	Функція за складовими інноваційної інфраструктури
ТЕХНОПОЛІСИ, ТЕХНОПАРКИ, НАУКОВІ ТА ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ	
1. Технопарк державного значення “Інститут монокристалів”	Виробничо-технологічна складова: закінчений цикл наукових розробок – від ідеї, через дослідження, до створення матеріалів та їх впровадження у виробництво. Інформаційно-маркетингова складова: відділ трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності: здійснення заходів щодо комерційної реалізації наукоємної продукції Інституту і трансферу технологій; проведення маркетингових досліджень і виробітку економічних обґрунтувань впровадження результатів НДДКР і об’єктів інтелектуальної власності; організація і проведення досліджень з метою виявлення об’єктів права інтелектуальної власності, забезпечення охорони прав і здобуття охоронних документів. Підтримка ліцензійної діяльності, здійснення патентно-кон’юнктурних досліджень та досліджень на патентну чистоту [http://www.isc.kharkov.ua/]
2. Українсько-російський технопарк “Слобожанщина” [http://ukr-rus-technopark.com/]	Мета створення: формування середовища активної взаємодії учених і підприємців України і Російської Федерації з метою комерціалізації наукових розробок, створення умов для прискореного розвитку високотехнологічних напрямів виробництва і перетворення їх в основну рушійну силу економічного зростання Слобожанщини. Виробничо-технологічна складова: Міжнародний центр трансферу технологій “Інтегро” – офісно-лабораторна будівля для розміщення інноваційних компаній і представництв міжнародних корпорацій; бізнес-інкубатор “Колиска геніїв” для розміщення Start-up компаній; лабораторії і дослідні виробництва, що створюються інноваційними компаніями на території технопарку Фінансова складова: фонд посівних інвестицій “Бізнес-старт”; венчурний фонд “Слобожанські інновації”. Кадрова складова: рекрутингове агентство. Інформаційно-маркетингова складова: Центр патентних досліджень і бенчмаркінга; постійно діюча виставка інноваційних розробок “Енергія зростання”; дата-центр “Інтерком” для аутсорсинга інформаційно-комунікаційних послуг; центр прототипування і колективного доступу до високотехнологічного устаткування “Впровадження”; центр маркетингових послуг і субконтрактації
3. Технополіс “П’ятихатки” [http://technopolis5.com/]	Мета створення технополісу “П’ятихатки”: формування ринкових механізмів і відповідної інноваційної інфраструктури, здатних перетворити науково-технічний потенціал регіону на основний ресурс суспільного виробництва і забезпечити випереджаючі темпи економічного розвитку Харківської області в епоху економіки знань. Виробничо-технологічна складова: Міжнародний центр трансферу технологій “Інтегро” – офісно-лабораторна будівля для розміщення інноваційних компаній і представництв міжнародних корпорацій; бізнес-інкубатор “Колиска геніїв” для розміщення Start-up компаній; лабораторії і дослідні виробництва, що створюються інноваційними компаніями на території технопарку; ІТ-парк “Інтелелектроніка” – технопарк, що володіє комплексною інфраструктурою для прискореного зростання інноваційних високодоходних іт-компаній, що займаються розробкою програмного забезпечення, створенням мікроелектронної техніки і наданням послуг у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Фінансова складова: Фонд посівних інвестицій “Бізнес-старт; венчурний фонд “Слобожанські інновації” Кадрова складова: Рекрутингове агентство; бізнес-школа “Економіка знань”. Інформаційно-маркетингова складова: Центр патентних досліджень і бенчмаркінга; постійно діюча виставка інноваційних розробок “Енергія зростання”; дата-центр “Інтерком” для аутсорсинга інформаційно-комунікаційних послуг; центр прототипування і колективного доступу до високотехнологічного устаткування “Впровадження”; центр маркетингових послуг і субконтрактації

Назва організації	Функція за складовими інноваційної інфраструктури
4. Науковий парк "Радіоелектроніка та інформатика" [http://www.intellectronics.com.ua/index.php/sciencepark/]	Виробничо-технологічна складова: створення нових видів інноваційного продукту, здійснення заходів щодо їх комерціалізації. Кадрова складова: організація підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації фахівців, потрібних для реалізації проектів наукового парку; надання, у т.ч. і через суб'єктів господарювання, бази практики для студентів ІТ-спеціальностей. Інформаційно-маркетингова складова: інформаційно-методичне, правове і консалтингове забезпечення засновників і партнерів наукового парку; надання послуг з проведення експертної оцінки об'єктів інтелектуальної власності; проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектних робіт і послуг з впровадження їх результатів у виробництво; залучення на ринок України закордонних передових технологій і рішень за допомогою розробки і реалізації спільних проектів; розробка бізнес-планів і планів маркетингу, інформаційно-консультаційний супровід трансферу технологій; організація і участь у виставках, презентаціях, аукціонах, семінарах, симпозиумах, конкурсах
5. КП "Індустріальний парк "Рогань" (комунальне підприємство Харківської облради)	Інформаційно-маркетингова складова: 1. Продовження реалізації проектів, ініційованих раніше (проведення міжнародного економічного форуму "Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи"; міжнародного конкурсу інноваційних та інвестиційних проектів "Харківські ініціативи"; сприяння початку роботи Ради вітчизняних і іноземних інвесторів при Харківській обласній державній адміністрації, який прийняв рішення про реалізацію в регіоні програми з десяти кластерних ініціатив та ін.). Втілення нових ідей: створення відкритої системи дистанційного навчання менеджерів проектів EdWayUa; формування майданчика для нетворкінга "1000 причин любити Харківський регіон"; підготовка випусків Міжнародного журналу "Енергія зростання – 24/7"; надання бізнес-послуг (просування продукції клієнтів, директ-маркетинг, впровадження CRM; розробка і обслуговування web-сайтів; розробка бізнес-планів, консалтинг, пошук інвесторів; програми підвищення конкурентоспроможності, кластерні ініціативи, networking; тренінг персоналу, система дистанційного навчання менеджерів проектів та ін.) [http://kharkivglobal.com/ru/]
РЕГІОНАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЇ (З НАУКОВОЇ, ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)	
6. Північно-Східний науковий центр НАН України та МОН України	Інформаційно-маркетингова складова: здійснення розробки та реалізації державних і регіональних науково-технічних й соціально-економічних програм та проектів у Північно-східному регіоні (Харківська, Сумська і Полтавська обл.); незалежна оцінка процесів економічного і науково-технічного розвитку регіону, стану його економіки, впливу ринкових механізмів на соціально-економічне становище; розробка і впровадження маловідходних та безвідходних екологічно безпечних наукоємних технологій в інтересах розвинутих в регіоні галузей, насамперед, машинобудівного комплексу; вироблення рекомендацій щодо вирішення паливно-енергетичних проблем регіону на основі використання існуючих природних та вторинних ресурсів; наукове забезпечення заходів з енергозбереження та ідентичності вимірювань на підприємствах та в установах регіону; вдосконалення процесів виробництва та відтворення найбільш важливих для регіону видів та культур рослинництва і тваринництва; [https://intranet.nas.gov.ua/aboutNASU/Documents/ukr/4002.htm]; створення Інтернет-сайту "Харків інноваційний" (http://www.inno.kharkov.ua/?page_id=651)
7. Харківський регіональний центр з інвестицій та розвитку Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України	Інформаційно-маркетингова складова: участь у забезпеченні реалізації складових національних проектів; пошук місцевих партнерів та постачальників для інвесторів; сприяння впровадженню проектів ДПП; сприяння у залучення кредитів МФО для інфраструктурних проектів; сприяння залученню іноземних інвесторів; участь у формуванні "портфелів пріоритетних інвестпроектів"; участь у формуванні багаторічних планів залучення інвестицій в регіон; підтримка індустриальних парків; інформаційна підтримка "Єдине вікно"; бази даних інвестиційних пропозицій; бази даних регіональних проектів та ін. [http://investment.kharkov.ua/uk/kharkovskij-regionalnyj-tsentri-investitsij-i-razvitiya-2/]
8. ЗАТ Харківський центр науково-технічної та економічної інформації (ХЦНТЕІ)	Кадрова складова: на черзі підготовка фахівців з питань інноваційної діяльності та моніторингу інвестиційних проектів. Інформаційно-маркетингова складова: центр своєю діяльністю сприяє реалізації в регіоні науково-технічної та інноваційної політики, підвищенню ефективності виробництва, наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, якнайшвидшому використанню наукових досягнень у виробництві, а також підвищенню кваліфікації працівників підприємств та організацій усіх форм власності. З 2000 р. щорічно до Дня науки спільно з облдержадміністрацією готується інформаційне видання "Наука Харківщини", яке містить відомості про видатних науковців і молодих учених, визначні наукові установи; до "Дня винахідника та раціоналізатора" здійснюється підготовка та видання матеріалів науково-практичної конференції "Проблеми винахідницької та раціоналізаторської діяльності в Харківській області" та ін. [www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=84]
ІНШІ ОРГАНІЗАЦІЇ	
9. Центр розвитку малого бізнесу "Харківські технології"	Виробничо-технологічна складова: надання послуг і можливостей інноваційного бізнес-інкубатору. Фінансова складова: фінансова підтримка інноваційних проектів (кредити до 50 тис. дол., до 18 міс. під 16–17 % річних). Кадрова складова: курси підвищення кваліфікації у сфері інноваційного бізнесу. Інформаційно-маркетингова складова: консультаційні послуги (розробка інноваційних проектів і бізнес-планів, маркетинг, створення компаній); участь у міжнародних проектах підтримки підприємства [www.kt.kharkov.ua/ Ukrainian/]

Назва організації	Функція за складовими інноваційної інфраструктури
10. Консалтингова компанія “Бізнес-експерт”	Кадрова складова: навчальний центр практичного бізнесу; програми навчання, семінари, тренінги. Інформаційно-маркетингова складова: інвестиційний консалтинг; управлінський консалтинг; маркетинговий консалтинг [http://bexpertconsult.com/].
11. “Центр трансфера технологій” Харків	Інформаційно-маркетингова складова. <i>Безкоштовні послуги:</i> прийом заявок від розробників технологій і винахідників на внесення описів їх об’єктів інтелектуальної власності до єдиної бази даних технологій і винаходів, яка використовується для просування об’єктів інтелектуальної власності на ринок; прийом заяв від власників пакету “технологія (винахід) – стратегія використання” на внесення їх опису до єдиної бази даних готових бізнес-проектів, заснованих на інноваційних рішеннях. <i>Платні послуги:</i> для підприємств – пошук і відбір технічних рішень, заснованих на інноваціях; для крупних інвесторів і венчурних компаній – готові бізнес-проекти “під ключ”, засновані на інноваціях; пошук організацій, що займаються розробкою і виробництвом устаткування, в якому застосовуються новітні розробки і технології; консультаційні послуги з різних областей інноваційної діяльності; підготовка і розробка ліцензійних договорів. [http://techtransfer.narod.ru/business.html]
12. ЗАТ “Патентно-інноваційний центр”	Інформаційно-маркетингова складова: Консалтинг з інтелектуальної власності. Допоміжні послуги бізнесу. Консультації з охорони авторських прав. Послуги захисту даних, інформації [http://harkov-city.ru/biznes-i-finansyi/patentno-innovatsionnyiy-tsentr-zao.html]
13. Дочірнє підприємство “Інноваційний центр “Харків”	Інформаційно-маркетингова складова: розробка (добробка) концепції проекту по наданій бізнес-пропозиції у відповідності з вимогами Закону, пріоритетними напрямками і умовами технопарку; розробка деталізованого бізнес-плану проекту у відповідності з встановленими вимогами для учасників технопарку; інформаційно-аналітичні дослідження за завданням замовника (визначення технічного рівня, тенденцій розвитку, конкурентоспроможності і патентоспроможності об’єктів техніки, проведення патентних досліджень, пошук інформації про потенційних інвесторів, що приймають участь у проектах тощо) [http://yellow.com.ua/company.aspx?c=11846].

Перспективами подальших досліджень є розроблення механізму формування і функціонування регіональної інноваційної інфраструктури Харківської області та інших областей України.

Література

1. Регіональні інноваційні системи: ідентифікація, оцінка, інститути та інструменти розвитку : наук.-аналіт. доповідь / Л. І. Федулова, І. В. Скорнякова, І. А. Шовкун [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук. Л. І. Федулової; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 132 с.
2. Рудь Н. Т. Інноваційна інфраструктура регіону: теорія, методологія, практика : монографія / Н. Т. Рудь. – Луцьк : ВРР ЛНТУ, 2011. – 492 с.
3. Галюк І. Б. Управління інфраструктурою інноваційного підприємництва : автореф... дис. канд. екон. наук : 08.02.03 / І. Б. Галюк ; НАН України ; Інститут економічного прогнозування. – К., 2005. – 20 с.
4. Прозоров В. В. Удосконалення інноваційної інфраструктури України в умовах глобалізації : автореф... дис. канд. екон. наук : 08.05.01 / В. В. Прозоров. – Донецьк : Донец. нац. ун-т МОНУ, 2005. – 21 с.
5. Канаєва М. О. Формування інноваційної інфраструктури в Україні : автореф... дис. канд. екон. наук : 08.02.02 / М. О. Канаєва. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2006. – 20 с.
6. Бубенко П. Т. Інноваційний розвиток регіонів : монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : ФОРТ, 2009. – 159 с.
7. Концепція інноваційного розвитку економіки Харківської області (Проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inno.kharkov.ua/?page_id=651.

References

1. Regional'ni innovatsiyni systemy: identyfikatsiya, otsinka, instytuty ta instrumenty rozvytku : nauk.-analit. dopovid' / L. I. Fedulova, I. V. Skornyakova, I. A. Shovkun [ta in.] ; za red. d-ra ekon. nauk L. I. Fedulovoyi ; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnzovuv. – K., 2012. – 132 s.
2. Rud' N. T. Innovatsiyna infrastruktura regionu: teoriya, metodologiya, praktyka : monografiya / N. T. Rud'. – Luts'k : VRR LNTU, 2011. – 492 s.
3. Halyuk I. B. Upravlinnya infrastrukturoyu innovatsiyogo pidpryyemnytstva : avtoref... dys. kand. ekon. nauk : 08.02.03 / I. B. Halyuk ; NAN Ukrainy ; In-t ekonomichnoho prohnzovuvannya. – K., 2005. – 20 s.
4. Prozorov V. V. Udoskonalennya innovatsiyoyi infrastruktury Ukrainy v umovakh globalizatsiyi : avtoref... dys. kand. ekon. nauk : 08.05.01 / V. V. Prozorov. – Donets'kyi natsional'nyy universytet Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. – Donets'k, 2005. – 21 s.
5. Kanayeva M. O. Formuvannya innovatsiyoyi infrastruktury v Ukraini : avtoref... dys. kand. ekon. nauk : 08.02.02. / M. O. Kanayeva. – K. : Kyivskyy natsional'nyy universytet im. T. Shevchenka, 2006. – 20 s.
6. Bubenko P. T. Innovatsiynyy rozvytok regioniv : monografiya / P. T. Bubenko. – Kh. : FORT, 2009. – 159 s.
7. Kontseptsiya innovatsiyogo rozvytku ekonomiky Kharkivs'koyi oblasti (Proekt) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.inno.kharkov.ua/?page_id=651.

Надіслана/Written: 4.05.2013 р.

Надійшла/Received: 6.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Компанієць

ЦІЛЬОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ У СТВОРЕННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто поняття потреби та цілі у контексті функціонування системи економічної безпеки підприємства. З'ясована імперативна роль людини, як носія та виразника потреб та цілей соціально-економічної системи. Встановлено роль та вплив різних системотворних факторів на гомеостаз системи економічної безпеки підприємства. Досліджено положення теорії функціональних систем щодо можливостей їх застосування у створенні системи економічної безпеки підприємства. Здійснена імплементація поняття "людини, як носія цілі у системі" та "людини, як органічного компоненту функціональної системи", здатної до рефлексії та аферентації.

Ключові слова: ціль, функціональна система, системотворний фактор, економічна безпека підприємства.

E. I. OVCHARENKO

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk

PURPOSE ASPECTS OF THE USE OF THEORY OF FUNCTIONAL SYSTEMS IN CREATION OF SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

Abstract – The concepts of purpose and requirement in a context functioning of the system of economic security of enterprise are considered. Found out imperative role of man, as a transmitter and express of requirements and purposes of the socio-economic system. A role and influence of different system-creation factors are set on the homeostasis of the system of economic security of enterprise. Position of theory of the functional systems is investigational in relation to possibilities of their application in creation of the system of economic security of enterprise. Implementation of concept "man, as a transmitter of purpose in the system" and "man, as an organic component of the functional system", apt at a reflection and afferentation, are made.

Key words: purpose, functional system, system-creation factor, economic security of enterprise.

Постановка проблеми. Узагальнення складу та взаємозв'язків компонентів економічної безпеки підприємства за допомогою системного підходу та використання категорії "система" розвинулося у самостійний науковий напрямок відносно недавно. Але теоретичне підґрунтя системотворення у царині економічної безпеки підприємства на засадах системного підходу та пов'язаного з цим використання категорії "система" доки розглянуті у безпекології недостатньо для того, щоб визначити тверде теоретичне ядро, на якому повинне будуватися системотворення. Відносна наукова невизначеність щодо вибору синтезуючого начала у встановленні та використанні головних класифікаційних ознак економічної безпеки підприємства не дає можливості зосередитись на русі у чітко визначених класифікаційних напрямках. Визначення наукової позиції терміну та класифікаційних ознак поняття "система економічної безпеки підприємства" (СЕБП) у відповідності до різних системологічних напрямів видається важливим науковим завданням, виконання якого дозволить визначити найбільш відповідний теоретичний базис з точки зору його гносеологічної та прагматичної придатності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Використання терміну "система" у онтологічному сенсі на сьогоднішній день виявляється малодоцільним щодо можливостей подальшого дослідження об'єктів-систем. Співставлення поняття "системності" з поняттям "цілісності" для тлумачення системності обмежує обсяг поняття "система" лише констатацією певної природи об'єкта, яка не зумовлює безпосередньої появи гносеологічних засад подальших досліджень. Тобто, цілком можна використовувати поняття "складний об'єкт" замість поняття "системний об'єкт" і при цьому онтологічна основа цілісності об'єкта не буде втрачена. З онтологічної точки зору, встановлення зв'язку між речами та їх властивостями в межах певної цілісності, починаючи з античних часів, включало в себе три кроки: встановлення сукупності властивостей, яких буде достатньо для відображення взаємозв'язку; пошук математичної залежності між цими властивостями; встановлення повторюваності відносин між властивостями, необхідної для констатації закономірності. З часом це призвело до того, система синтезується шляхом логічного висновку, на кшталт марематики, тобто система має гіпотетико-дедуктивну основу. З врахуванням успіхів математики, природа стала замінюватися математичними моделями. Можливості математизації визначають як об'єкт дослідження, так і ступінь емпіричності при вирішенні задач. Тобто, з часом об'єкт розкладався на сукупності властивостей, підвладні математиці, та переставав існувати у науці як єдине ціле.

З цього приводу, Е. Гуссерль відзначав, що "абсолютизація математичної форми знання та, як слідство, фрагментарність розгляду явищ задають тупиковий напрям розвитку науки. Спасінням є звернення до життєвого світу як змістовому фундаменту природознавства" [1]. Е. Гуссерль закликав повернутися до об'єкту пізнання, як реально існуючого об'єкту, а не математичної моделі, і аналогії слід шукати в загальних законах взаємодії компонентів, а не шукати формальні математичні аналогії. Зважаючи на це, переважаним напрямом наукових досліджень у царині систем стає той, що формує об'єкт дослідження у всій

повноті його природних проявів, а не пристосовується до дослідницьких можливостей математичного апарату. У межах такого напрямку з'явилися принципово нові тлумачення поняття системи, яке має іншу базу експлікації. Наприклад, С.В. Смельянов та Е.Л. Наппельбаум визначають систему як "специфічний засіб організації знань щодо реальності, спеціально розрахований на найбільш ефективне використання цих знань для здійснення певної цілеспрямованої взаємодії з реальністю" [2]. Але найбільший пізнавальний інтерес щодо можливостей системотворення у економічній безпеці підприємства все ж представляє теорія функціональних систем, розроблена вченим-фізіологом П.К. Анохіним [3]. Адаптація положень саме цієї теорії дозволить збудувати СЕБП з найвищим рівнем прагматичної цінності та придатності.

Метою статті є емпіричне співставлення понять "потреба" та "ціль" у СЕБП зі змістом та принципами системотворення теорії функціональних систем.

Виклад основного матеріалу. Носієм потреби у СЕБП, як і у будь-якій іншій соціальній системі, є виключно людина. Прагнення реалізувати потребу є джерелом активності людей, що входять до складу СЕБП, та, як слідство, і активності самої СЕБП. Усвідомлення потреби визначає вибірковість світосприйняття людей, що входять до складу СЕБП, та зосереджує їх увагу на відхиленнях реальності від очікувань, тобто конкретизує людську цілеспрямованість. Потреба СЕБП є надважливою для розуміння також з огляду на те, що саме потреба визначає системотворний фактор, навколо якого будується СЕБП. Результат функціонування СЕБП є похідним від потреби, він конкретизує шляхи відновлення рівноваги у соціально-економічній системі. У силу того, що усвідомлення потреби є суб'єктивним, вираз шляху задоволення потреби, у якості бажаного результату функціонування СЕБП, також має суб'єктивну сутність. Розуміючи потребу в цілому однаково, різні люди, у складі СЕБП, по-різному вбачають шляхи задоволення цієї потреби, тобто по-різному бачать результат функціонування СЕБП. Це породжує певну цільову колізію у розумінні особливостей створення та функціонування СЕБП. Потреба в цілому обґрунтовує доцільність створення та функціонування системи, а задоволення потреби є ціллю та результатом діяльності системи. У відповідності до тлумачень механістичного підходу у системології ціллю вважається бажаний кінцевий результат функціонування або вирішення проблеми. Це є проявом телеологічного сприйняття цілі. Якщо людина у складі СЕБП розуміє ціль саме так, то результатом функціонування СЕБП буде ступінь досягнення цілей із задоволення потреби системи. Але біологічний підхід у системології пропагує телеономічне розуміння цілі, коли ціль визначається доцільністю поведінки – людина, як частина соціуму, найчастіше у якості цілі розуміє свідоме або підсвідоме прагнення до вирішення проблеми, а не результат вирішення проблеми. У цьому випадку цілепокладання у соціальних системах є не цілеорієнтованим, а причино-орієнтованим. Телеономічне розуміння цілі припускає вважати результатом функціонування СЕБП відчуття доцільності власної діяльності, її "правильності" та раціональності. Ступінь задоволення потреби системи, тобто результат, у такому випадку, вимірюється опосередковано: або шляхом дослідження кількості та якості "позаштатних станів" усієї соціально-економічної системи (підприємства), які СЕБП покликана попереджувати та нейтралізувати, або шляхом вимірювання кількості поведінкових конфліктів у самій СЕБП. При цьому, відчуття доцільності та раціональності власної діяльності може досягатися двома шляхами: по-перше, за рахунок неухильного виконання певного набору функцій кожним елементом СЕБП, та, по-друге, за рахунок відчуття людиною того, що її поведінка в цілому, кожен окремий поведінковий акт, кожна окрема дія зумовлені її (людини) набором поведінкових передумовок, стереотипів, або, м'якше кажучи, її "вихованням" у сенсі доцільної поведінки, за умов дотримання яких результати поведінки будуть завжди правильними. У другому випадку людина інтуїтивно вважає, що якщо її "виховання" відповідає її позиції у СЕБП, то уся її діяльність буде давати завжди правильний результат безвідносно до суті конкретних завдань і людина цілком покладається на власну інтуїцію у цих питаннях.

Отже, ціль завжди є у системі, але не завжди вона є системотворним фактором. У системотворенні у царині економічної безпеки підприємства можна виокремити принаймні три системотворні фактори: ціль, функція та поведінкові стереотипи (конкретизовані мотиви поведінки). Саме у такому складі три системотворні фактори можуть бути імплементовані до трьох типів розуміння поняття економічної безпеки підприємства. Якщо на підприємстві превалує діяльнісний тип розуміння економічної безпеки, то СЕБП може бути створена лише на основі цілі, як системотворного фактора. Якщо превалує захисний тип, то СЕБП може бути створена лише на основі поведінкових стереотипів, як системотворного фактора. І насамкінець, якщо превалує балансуєчий тип розуміння економічної безпеки, то СЕБП може бути створена лише на основі такого системотворного фактора, як функція. Слід ще раз наголосити на тому, що ціль є присутньою у СЕБП, побудованої за будь-яким системотворним фактором, але вона має різний зміст. Якщо СЕБП побудована з використанням цілі, як системотворного фактора, то ціль буде являти собою певний формальний конкретизований результат функціонування СЕБП. Якщо ціль не є системотворним фактором, то у якості цілі функціонування СЕБП буде виступати прагнення складових системи до гомеостазу, що конкретно буде виражатися у намаганні забезпечити доцільну поведінку кожної людини у системі.

Системотворний фактор зумовлює конкретний характер функціонування системи, вплив на системотворний фактор змінює цей характер функціонування. Якщо системотворним фактором є ціль, то зміна цілі (чи цілей) примусить систему працювати по-іншому: зміниться і склад системи, і механізми взаємодії елементів. Гомеостатом системи буде процес коректування цілей. Якщо системотворним фактором є фун-

кція, то зміна набору виконуваних у СЕБП функцій також зумовить зміни і складу системи, і взаємодії елементів у системі. Додавання функції зумовить додавання нового компонента до системи, ліквідація функції зумовить ліквідацію певного компонента. Гомеостатом системи буде коректування набору виконуваних функцій. У випадку поведінкових стереотипів людей, як системотворного фактора, зміна їх складу та структури взагалі може зробити СЕБП недієздатною. Гомеостатом у системі, у цьому випадку, буде процес підбору та “перевиховання” поведінки окремих осіб під вимоги СЕБП. Підбір таких системних елементів, як люди є дуже складним. У випадку системи із системотворною з ціллю – елементами СЕБП можуть бути будь-які люди, з будь-яким суб’єктивізмом. У випадку з системотворними поведінковими стереотипами – елементами СЕБП можуть бути лише люди зі співпадаючими стереотипами, у певному сенсі, психологічно сумісними, що потребує ретельного та складного відбору.

Одним з найбільш значущих для можливого використання при тлумаченні функціонування СЕБП законів існування природних систем є закон періодичності будови системних сукупностей. “Конкретні природні системи одного підрівня складають періодичний чи повторюваний ряд морфологічно аналогічних структур у рамках верхніх і нижніх системних просторово-часових меж, поза якими існування систем даного рівня стає неможливим. Вихід системи поза вказані межі виводить її на нестійкий стан, що може призвести до її перетворення в іншу системну структуру”. Таке визначення можна доповнити висловом Б. Комонера: “...природа знає краще – тому створити певну систему, яка переважає максимальні просторово-часові межі, характерні для її підрівня організації, неможливо. Найбільшу ймовірність довготривалого функціонування буде мати господарська структура, яка має свій аналог у межах природних структур”.

Отже, слід вважати, що будь-яка соціально-економічна система має два різновиди відносин: 1) техніко-технологічний, що виражає відносини “людина-природа”; 2) соціально-економічний, що виражає відносини “людина-людина”.

Таким чином стає очевидним, що більш конструктивними позиціями системного підходу щодо СЕБП є позиції з розгляду природних систем. Основні об’єктивні природні і соціальні системні закономірності визначають принципи і можливості існування систем економічної безпеки підприємства більш близько до реальності ніж системні закономірності у межах механістичного підходу. Саме вимоги реального світу існування підприємств та систем економічної безпеки в них виступають тим прагматичним фільтром, який повинен визначати напрями теоретичних досліджень. Теорія та практика системотворення у царині економічної безпеки підприємств на сьогодні знаходяться у стані певного гносеологічного протистояння: теорія стоїть на шляху раціоналізму у процесі пізнання, а практика тяжіє до емпіризму. В кінцевому підсумку, це призводить до окремоті та самостійності одна від одної теорії та практики. Теорія не є науковим базисом для вдосконалення безпекозабезпечувальних процесів на практиці, а практика не виступає “дослідницьким полем” для верифікації теоретичних здобутків. Все це суттєвим чином гальмує науковий розвиток безпекознавства в цілому. Не останню роль у такому протистоянні теорії та практики системотворення відіграє “нав’язування” окремих системогенетичних позицій без надання належної уваги у всебічному дослідженні інших, не менш значущих, підходів. Перш за все, це стосується домінування механістичного підходу у розумінні системності системи економічної безпеки підприємства.

На противагу механістичним підходам у системології, які “будують” системогенез виключно на математичній основі, у другій половині ХХ ст. радянським фізіологом П.К. Анохіним була створена теорія функціональних систем, що у якості головного компонента системи вважала органічний компонент – істоту, знатну до рефлексії. У якості такої істоти теорія функціональних систем, перш за все, оперує людиною. Теорія функціональних систем відкидає тезу щодо того, що “впорядкована цілісна сукупність елементів (компонентів)” автоматично являє собою систему. Для того щоб впорядкувати певну сукупність елементів повинен бути критерій впорядкування, який, у свою чергу, може згенерувати лише система, орієнтована на певний результат. Тобто процес відбувається навпаки – спочатку формується система задля досягнення певного результату, потім формується критеріальна база для оцінки досягнення результату, а потім це дає можливість відбору необхідних компонентів у системі та їх впорядкування. Головним результатом функціональної системи П.К. Анохін вважав корисний результат для існування істоти.

“Головна якість біологічної самоорганізуючої системи і полягає в тому, що вона безперервно і активно робить перебір ступенів свободи безлічі компонентів, часто навіть в мікроінтервалах часу, щоб включити лише ті з них, які наближають організм до отримання корисного результату” [3]. Ця ідея покладена в основу відбору та впорядкування компонентів системи, що повинні посприяти досягненню певного результату в певних умовах, що виводять систему зі стану рівноваги. Тобто, у різних скрутних умовах та обставинах, у які потрапила система, необхідний пристосовний результат може бути різним і тому сукупність залучених компонентів системи для досягнення цього результату може бути різною. Як відзначає П.К. Анохін: “Компонент при своєму входженні в систему повинен негайно виключити всі ті ступені своєї свободи, які заважають або не допомагають отриманню результату цієї системи. Навпаки, він максимально використовує саме ті ступені свободи, які в тій чи іншій мірі сприяють отриманню кінцевого корисного результату цієї системи [3]”. У цьому полягає одна з головних відмінностей механістичного підходу від теорії функціональних систем: рішення щодо включення того чи іншого компонента системи до процесу отримання певного пристосовного результату може прийняти лише істота, здатна до рефлексії та аферентації, тобто, лю-

дина. Зважаючи на величезну кількість взаємозв'язків та варіантів взаємодії між компонентами функціональної системи математизувати таке рішення неможливо, як неможливо математизувати роботу людського мозку. Заради досягнення пристосовного результату система може ініціювати певні збурення та вихід із стану рівноваги, що може бути пов'язано з умисним порушенням взаємодії компонентів. Це також украй складно математизувати.

Зважаючи на це теорія функціональних систем визначає поняття системи таким чином: "системою можна назвати тільки такий комплекс вибірково залучених компонентів, у яких взаємодія і взаємини приймають характер взаємодії компонентів на отримання сфокусованого корисного результату. Конкретним механізмом взаємодії компонентів є звільнення їх від надмірних ступенів свободи, не потрібних для отримання цього конкретного результату, і, навпаки, збереження усіх тих мір свободи, які сприяють отриманню результату. У свою чергу, результат, через характерні для нього параметри і завдяки зворотній аферентації, має можливість реорганізувати систему, створюючи таку форму взаємодії між її компонентами, яка є найбільш сприятливою для отримання саме запрограмованого результату [3]"

Висновки та напрями подальших досліджень. Система економічної безпеки підприємства, в основі якої, з одного боку, лежить гомеостаз та еквіфінальність, що зумовлюють намагання СЕБП знаходитися у стані динамічної рівноваги, а, з іншого боку, в основі цієї системи є людина, що зумовлює нелінійність, нерівноважність, у деяких випадках – асиметричність СЕБП, є системою, для якої пошук та встановлення природних ізоморфій та перенесення з них сутності і принципів існування є більш доцільним з гносеологічної точки зору ніж встановлення математичного взаємозв'язку між компонентами.

Отже, можна підсумувати особливості теорії функціональних систем, що свідчать про доцільність використання положень цієї теорії для пояснення принципів створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства, наступним чином. У функціональній системі пристосовний результат є основоположним і носієм розуміння такого результату є лише людина. Поняття "взаємодії" є недостатнім для пояснення суті стосунків компонентів системи між собою – конкретне розуміння пристосовного результату слугує критерієм відбору необхідних компонентів системи і фокусує їх зусилля на собі. Якщо певний етап функціонування системи завершується якимось прийнятним результатом, то взаємодія компонентів системи буде зафіксована у якості стійкого зразка, що завжди буде використовуватися у якості прийнятного типу взаємодії компонентів задля отримання результату. Взаємодія компонентів системи можлива лише за умови застосування аферентного синтезу та аферентного аналізу, що дозволяє об'єднати декілька компонентів у системі для отримання певного результату, застосування яких можливе лише людиною.

Література

1. Гуссерль Э. Избранные работы / [сост. В. А. Куренной]. – М. : Территория будущего, 2005. – 464 с.
2. Емельянов С. В. Системы, целенаправленность, рефлексия / С. В. Емельянов, Э. Л. Наппельбаум // Системные исследования. Ежегодник – 1981. – М. : Наука, 1981. – С. 7–38.
3. Анохин П. К. Кибернетика функциональных систем / П. К. Анохин ; под общ. ред. К. В. Судакова. – М. : Медицина, 1998. – 397 с.

References

1. Husserl E. Izbrannyye raboty / [sost. V. A. Kurennoy]. – M. : Territoriya budu-shchego, 2005. – 464 p.
2. Yemel'yanov S. V. Sistemy, tselenapravlennost', refleksiya / S. V. Yemel'yanov, E. L. Nappel'baum // Sistemnyye issledovaniya. Yezhegodnik – 1981. – M. : Nauka, 1981. – P. 7–38.
3. Anokhin P. K. Kibernetika funktsional'nykh sistem / P. K. Anokhin ; pod obshch. red. K. V. Sudakova. – M. : Meditsina, 1998. – 397 p.

Надіслана/Written: 6.06.2013 р.

Надійшла/Received: 8.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Г. В. Козаченко

НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У проведеному дослідженні визначено місце і роль інвестиційної політики в ієрархії підприємств та визначено основні цілі на яких вона повинна ґрунтуватися.

Ключові слова: політика, стратегія, інвестиції, інвестиційна політика.

H. V. ONIKIENKO

Lugansk Economics National Agrarian University

SCIENTIFIC SUBSTANTIATION OF ENTERPRISE INVESTMENT POLICY

Abstract – Accelerating the pace of change, increasing competition in product and financial markets require businesses to continuous improvemen. The conducted research defines the place and role of investment policies in the hierarchy of enterprise and the main objectives for which it is to be based. Thus investment policy should be seen as a system of goals, objectives and policies. The notion of policy as it allows structuring elements, describe and justify the scientific relationship between quality and to further operationalize the concept of “investing”.

Key words: policy, strategy, investments, investment policy.

Актуальність. Прискорення темпів змін, посилення конкуренції на товарних і фінансових ринках вимагають від підприємств постійного вдосконалення технічної та технологічної бази, створення і підтримки ринкового потенціалу, навчання персоналу. Рішення перерахованих завдань пов'язано з вкладенням капіталу, тоді як на ефективність використання капіталу впливають практично всі сфери діяльності організації. Інвестиційна діяльність властива будь-якому підприємству і являє собою складний процес, схильний до впливу безлічі факторів. Комплексне, спрямоване на досягнення цілей підприємства, управління цим процесом здійснюється за допомогою формування і реалізації інвестиційної політики.

Аналіз останніх досліджень. На сьогодні можна виділити декілька напрямів досліджень, які зачіпають проблеми формування та реалізації інвестиційної політики.

У першу групу увійдуть фундаментальні дослідження в теорії інвестицій таких вчених, як: В. Геєця, В. Гончарова [4], Дж. Джоргенсона, М. Міллера, Дж. Модільяні, М. Портера. Другий напрям складають комплексні праці з фінансового управління Р. Брейлі, Дж. К. Ван Хорна [3], В. Дорофійенко, А. Поважного, С. Поважного. У третю групу входять роботи авторів, які висвітлюють як загальні, так і спеціальні питання з управління інвестиційними потоками. Серед їхніх робіт можна виділити праці Ю. Аніскіна, І. Ансоффа, А. Букреєва [2], Г. Мінцберга, О. Туровця.

Основний матеріал. У сучасній літературі представлені різні погляди на формування та реалізацію інвестиційної політики підприємства. Однак до теперішнього часу серед вітчизняних і зарубіжних учених немає єдиної думки як щодо її сутності, так і її змісту.

Незважаючи на різноманіття визначень, можна виділити два підходи до розуміння стратегії: широкий і вузький. Автори, які дотримуються широкого підходу, розглядають стратегію як довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку підприємства, яке в рамках діяльності повинно привести підприємство до досягнення поставлених цілей. Вузький підхід передбачає формування в рамках стратегії конкретного плану дій з досягнення цілей. При цьому підході стратегія визначається, як правило, як сукупність цілей, політики і планів. Таким чином, ключовим, загальним для обох підходів елементів, виступають стратегічні цілі. У сучасних економічних реаліях необхідно, щоб визначення поняття дозволяло його операціоналізувати, з метою використання його в практиці управління. На перший погляд більш конструктивним представляється більш вузький підхід до визначення стратегії, проте в сучасних умовах швидко мінливого зовнішнього середовища підприємства це призведе до необхідності часто переглядати плани, інструменти та методи політики. Говорити про це, що змінюється стратегія підприємства (що включає останні позиції вузького підходу), не цілком коректно. Стратегічні ж мети підприємства зберігають свою актуальність в довгостроковій перспективі. У цьому зв'язку епоху підвищення глобальної конкуренції на наш погляд необхідно дотримуватися широкого розуміння стратегії і розглядати в її складі, перш за все, опис стратегічних цілей, обраних видів діяльності та напрямів розвитку. Для їх реалізації на підприємстві повинні визначатися політика і плани. У тлумачному словнику під поняттям політика розуміється діяльність організацій, що визначається їх інтересами і цілями [5]. В англійській мові використовується три терміни, що позначають три сторони політики: Policy – сукупність принципів, напрямів і способів діяльності у певній галузі; Polity – політична організація того чи іншого суспільства, держава в широкому сенсі цього слова, тобто як форма і процес здійснення влади в країні; іншими словами, політичний устрій чи політичний порядок в єдності складових його інститутів і норм; Politics – політичне життя якого-л. співтовариства, країни або міжнародної арени [6].

На наш погляд “політика” носить цілеспрямований, переважно тактичний (на відміну від стратегії) характер і може розглядатися з двох позицій. З одного боку – це запланований образ дій, який виражається у правилах і директивах. З іншого ж боку цей термін застосовний і до доконаним діям, які необов'язково планувалися, але були підпорядковані певним цілям та інтересам.

З таблиці 1 видно, що політика забезпечує зв'язок між стратегією і реальними діями [1].

Таблиця 1

Порівняння понять стратегія, політика та плани підприємств

Відмітна ознака	Поняття		
	Стратегія	Політика	План
Характер рішень, що приймаються	Стратегічний	Тактичний	Оперативний
Переважаючий період планування	Довгостроковий	Середньостроковий	Короткостроковий
Ключове для підприємства питання	“Куди рухатись?”	“Як працювати?”	“Що, кому та коли робити?”
Базові елементи	Стратегічні цілі, види діяльності, продукти та ринки, напрями розвитку	Принципи, правила дій; шляхи, заходи, методи досягнення стратегічних цілей; завдання для реалізації цілей	Дії по реалізації стратегії; розподіл ресурсів та відповідальності
Суб'єкти формування	Власники капіталу, рада директорів, керівники топ рівня	Керівники топ рівня, керівники функціональних підрозділів	Керівники всіх рівнів

Взаємозв'язок інвестиційної політики з іншими політиками і загальною стратегією розвитку представлений на рис. 1. Функціональні стратегії можуть виділятися у складі загальної стратегії на підприємстві. Однак якщо говорити про стратегію підприємства та його політику як про документах, то на думку багатьох експертів, на підприємстві доцільно розробляти єдиний документ, що визначає його стратегію розвитку у всіх функціональних областях. Такий підхід забезпечує єдність і взаємопов'язаність стратегічних рішень, дозволить узгодити думки і збалансувати інтереси різних функціональних підрозділів і стейкхолдерів. Конкретизація стратегії, визначення принципів, правил, завдань та механізму її реалізації здійснюється за допомогою формування політики підприємства в кожній з функціональних областей (рис. 1). Залишаючись неупередженим щодо інших, не менш поширених підходів, вважаємо, що документування додатково функціональних стратегій є надлишковим. Як видно зі схеми, інвестиційна політика розглядається як складова фінансової політики, оскільки інвестиційні рішення є частиною управління фінансами. Такого ж підходу дотримуються більшість провідних вчених.

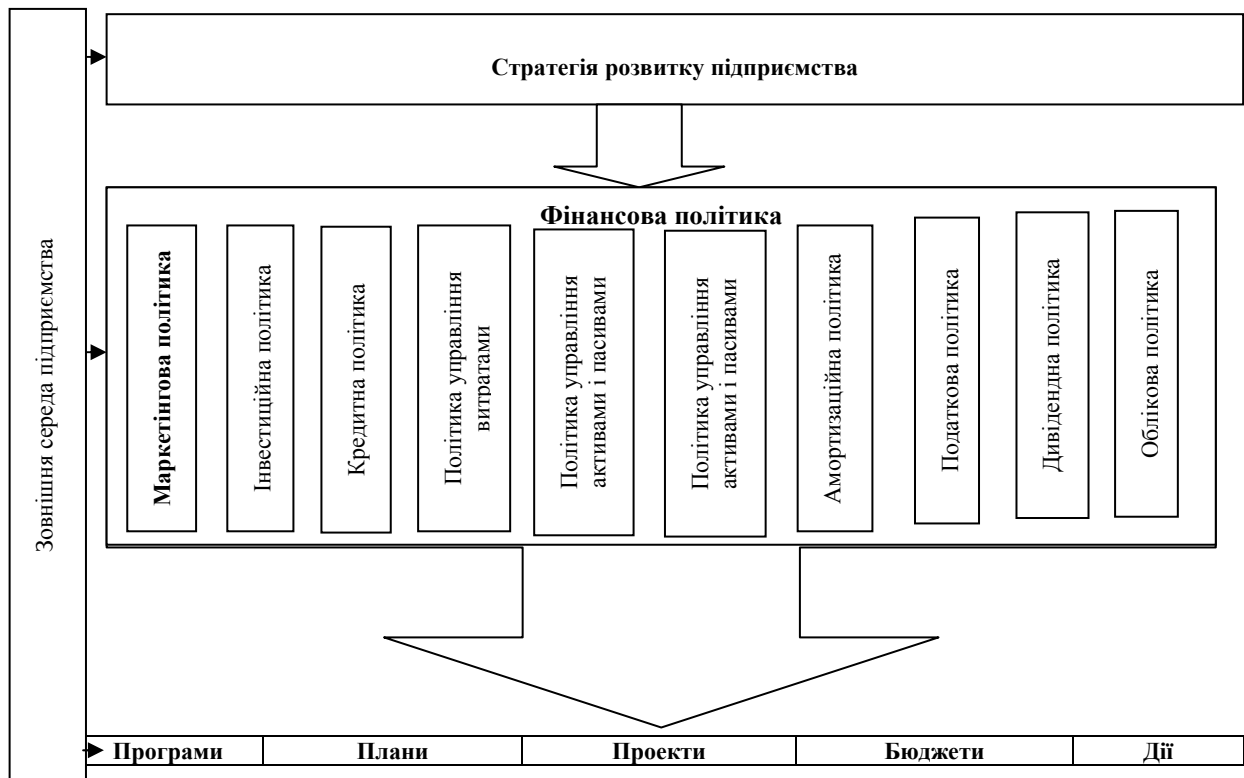


Рис. 1. Політики підприємства в ієрархії цільових рішень

Висновок. Таким чином інвестиційна політика повинна розглядатися як система цілей, завдань та правил. Уявлення політики у вигляді системи дозволяє структурувати її елементи, описати та науково обґрунтувати відносини та якості між ними з метою подальшої операціоналізації поняття “інвестиції”.

Включення цілей в якості елемента інвестиційної політики обумовлено тим, що цілі підприємства розробляються на різних рівнях. Цілі вищого рівня (стратегічні) є елементом стратегії підприємства і служать основою розробки інвестиційної політики. Цілі ж інвестиційної політики деталізують певні в рамках стратегії цілі для визначення тактичних параметрів її реалізації.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Букреев А. М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием : дис. д.э.н. : 08.00.05 / Букреев Анатолий Митрофанович. – М.–Воронеж, 2000. – 357 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами : пер. с англ. / под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
4. Гончаров В. Н. Управление финансовой деятельностью инвестиционной компании : монография. – Донецк : СПД Куприянов В.С., 2006. – 200 с.
5. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азъ, 1992. – 955 с.
6. Сайт Оксфордского английского словаря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oxforddictionaries.com/>

References

1. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya / per. s angl. pod red. YU. N. Kapturevskogo. – SPB. : Piter, 1999. – 416 s.
2. Bukreyev A. M. Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm antikrizisnogo upravleniya predpriyatiyem : dis. d.e.n.: 08.00.05 / Bukreyev Anatoliy Mitrofanovich. – Voronezh, 2000. – 357 s.
3. Van Khorn Dzh. Osnovy upravleniya finansami : per. s angl. / pod red. I.I. Yeliseyevoy. – M. : Finansy i statistika, 2003. – 800 s.
4. Goncharov V. N. Upravleniye finansovoy deyatel'nost'yu investitsionnoy kompanii : monografiya. – Donetsk : SPD Kupriyanov V.S., 2006. – 200 s.
5. Tolkovyy slovar' russkogo yazyka / S. I. Ozhegov, N. Yu. Shvedova. – M. : Az", 1992. – 955 s.
6. Sayt Oksfordskogo angliyskogo slovarya [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://oxforddictionaries.com/>

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 25.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ФАКТОР НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПЛАНУВАННЯ

Розглянуто сутність невизначеності. Наведено підходи щодо врахування невизначеності в інвестиційному плануванні. Запропоновано підхід врахування невизначеності, який ґрунтується на теорії нечітких множин.

Ключові слова: невизначеність, фактори невизначеності, інвестиційне планування, марківський процес, нечітка множина.

A. V. PYLYPYAK

Khmelnitskyi National University

A FACTOR OF VAGUENESS AND HIS INFLUENCE IS ON INVESTMENT PLANNING

Abstract – The Primary purpose of this article consists in opening of concept “vagueness” and development of recommendations on the account of factor of vagueness in the investment planning. Essence of vagueness is considered. The list of groups of vaguenesses and factors which contain vaguenesses for the investment plan-ning is resulted. Navedno approaches in relation to the account of vagueness in the investment planning. The considered approach is in relation to the account of vagueness on the basis of markovskikh processes. The rotined influence of vagueness is on casual and determined processes. Offered approach account of vagueness, which is based on the theory of unclear plurals.

Key words: vagueness, factors of vagueness, investment planning, markivskiy process, unclear plural.

Актуальність проблеми. На сьогодні українська економіка переживає надзвичайно важкий період. З одного боку, нові ринкові важелі ще не отримали своєї остаточної сили, так би мовити, свого завершеного оформлення, а з іншого, система, що залишилася нам у спадок практично за усіма напрямками національного господарського механізму перестала ефективно діяти.

Функціонування економічної системи здійснюється під впливом як керованих так і некерованих факторів. Якщо з керованими факторами в інвестиційному плануванні все зрозуміло, то некеровані фактори – це своєрідна чорна скриня. Характерно, що некеровані фактори, як власне і керовані мають різну природу та властивості. Деякі із них ми розуміємо, але нам важко їх передбачати, а деякі – начебто виникають самі по собі, під впливом незрозумілих для нас процесів. Такі процеси і є генераторами невизначеності, яка призводить до не просто неточності окремих розрахунків та прогнозів, а у підсумку – по ланцюгові реакції – до хибності самого інвестиційного планування. Саме тому в умовах сьогодення – в умовах швидкоплинних економічних та інших процесів, адекватно враховувати фактор невизначеності життєво необхідно.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Неабияку значимість в рішенні цілого ряду проблем по інвестиційному плануванню в умовах невизначеності, а якщо розглядати ширше – прийняттю управлінських рішень в умовах ризику і невизначеності мають фундаментальні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців: Дж. Андерсона, В.П. Афанасьєва, І.Т. Балабанова, І.П. , Е.Й. Вітлінського, Н.Н. Воробйова, Г.Я. Гольдштейна, П.Г. Грабового, С.І. Грядова, Л. Заде, А.К. Камаліяна, Дж. Кейнса, В.Р. , С.О. Кошечкіна, Л.Г. Лабскера, О. Ланге, Е. Лемана, Р.Д. Льюса, Ф. Найта, Дж фон , Б.А. Райзберга, Л. Севіджа, Г. Хейла, У. Шарпа та ін.

Цілі статті. Основна мета даної статті полягає у розкритті поняття “невизначеність” та розробці рекомендацій по врахуванню фактору невизначеності в інвестиційному плануванні.

Вклад основного матеріалу. Саме поняття “невизначеність” є надзвичайно складним. У найбільш загальному розумінні під невизначеністю слід розуміти неможливість оцінки майбутнього розвитку подій, як з погляду імовірності їх реалізації, так і з погляду масштабів і виду їхнього прояву. Отже невизначеність – це те, що не піддається оцінці. Окремо виділяють так звану неповну невизначеність, яку з певною часткою вірогідності можна оцінити.

В умовах невизначеності інвестиційне планування ніби переміщається з суто науково-практичної площини в площину мистецтва. І дійсно, якщо відсутні формальні правила у побудові планів – як можна вести мову про наукові засади планування? Не можна..., саме тому на першому етапі інвестиційного планування слід ідентифікувати й проранжувати усі можливі невизначеності за рівнем значущості. Наближений перелік груп невизначеностей та факторів, що містять невизначеності для інвестиційного планування наведений в таблиці 1.

Безумовно, що не всі із невизначеностей зумовлені трансформаційним станом економіки. Абстрагуючись від таблиці 1, можна сказати, що передусім – це невизначеності природи, що породжені дією невідомих нам факторів. Потім – невизначеність акторів, тобто тих осіб, державних та недержавних інституцій, малих і великих фірм, що безпосередньо оточують підприємство. І звісно, будь-яке підприємство існує в умовах, коли власні рішення ставляться у залежність від тих, чії дії воно просто не в змозі повністю врахувати. Також значний вплив на підприємство здійснюють невизначеності, що пов’язані із самим його функціонуванням. І нарешті, існують невизначеності цілей, які так притаманні стратегічному плануванню взагалі і стратегічному плануванню реальних інвестицій зокрема. Проблема полягає у тому, що стратегічні

цілі визначаються на тривалий проміжок часу і носять не тільки якісний, а й кількісний характер. Саме такі цілі знаходять своє відображення при розробці стратегічного цільового плану.

Таблиця 1

**Класифікація груп невизначеностей та значущість окремих факторів,
що містять невизначеності для інвестиційного планування**

Група невизначеності	Фактор, що містить невизначеність
1. Соціально-політичні	1.1. Відношення населення щодо підприємництва та приватної власності
	1.2. Політична ситуація
	1.3. Наявність етнічних та релігійних конфліктів
	1.4. Рівень злочинності
	1.5. Культура бізнесу
	1.6. Відношення громадськості до галузі
2. Загальноекономічні	2.1. Рівень доходів населення
	2.2. Стійкість економічної системи
	2.3. Зміна рівня державного регулювання
	2.4. Вплив конкуренції
	2.5. Фінансово-кредитний та податковий механізм
	2.6. Кон'юнктура інвестиційного, споживчого та інших ринків
	2.7. Фази ділового ризику
3. Внутрішньофірмові	3.1. Організаційна система управління
	3.2. Організація виробничого процесу
	3.3. Зміна частки підприємства на ринку
	3.4. Кадровий склад підприємства
	3.5. Інвестиційна привабливість
	3.6. Цільові настанови керівників вищої ланки управління
	3.7. Етичні цінності та традиції
	3.8. Стратегічна орієнтація
4. Законодавчі	4.1. Законодавча база, що стосується ведення фінансово-господарської діяльності
	4.2. Захищеність внутрішнього ринку
	4.3. Митна та ліцензійна політика
	4.4. Тарифні договори
	4.5. Захищеність руху капіталу та продукції
5. Технологічні	5.1. Вимоги до сировини і ресурсів
	5.2. Безпечність виробництва
	5.3. Охорона навколишнього середовища
	5.4. Технологічний потенціал
	5.5. Забезпеченість новітніми технологіями
	5.6. Якість продукції

Таким чином, якщо керівник не в змозі точно сформулювати ціль, і майбутній результат від здійснення інвестицій описується багатьма критеріями, то, безперечно, немає підстав і само інвестиційне рішення точно фіксувати. В таких умовах, здебільшого, можна лише вести мову про групу “правильних рішень”. Подібний підхід далеко не новий, ще у 1904 р. італійський фахівець у галузі фінансів Парето сформулював принцип, який пізніше отримав назву свого винахідника. Принцип Парето вказує, що можливі рішення слід шукати лише серед альтернатив, які вже практично не можливо покращати, адже покращання за одними критеріями неминуче призводить до погіршення за якимось іншими, не менш важливими, критеріями. Оскільки інвестиційне планування завжди істотно залежить від перебігу різноманітних тенденцій, що пов'язані із невизначеностями, то дуже важливим постає питання володіння інформацією щодо їх можливих значень. А інформації, як свідчить досвід, має бути вельми значний обсяг.

Загалом, вплив зовнішнього середовища на інвестиційний план зростає із збільшенням горизонту планування майже за геометричною прогресією, і при стратегічному плануванні сягає свого найбільшого значення. Дійсно, чим триваліший плановий період, тим більш імовірна зміна стану середовища. Число ж станів цього середовища, у які воно може перейти з вихідного положення, дуже велике, і на нашу думку, зручно описується за допомогою марковських процесів. Марковський процес із дискретним часом наведений на рис. 1.

Так для ілюстрації марковського процесу із дискретним часом виділимо три значення кон'юнктури споживчого та інших ринків: I_1 – низьке значення кон'юнктури; I_2 – середнє значення кон'юнктури; I_3 – відповідно високе значення ринкової кон'юнктури. Із самого формулювання ситуації випливає, що із стану I_1 неможливо одразу ж перейти у стан найвищого порядку I_3 , вельми малоімовірним також є зворотний перехід. Фіксуючи кількість комбінацій переходів за відрізок часу ($I_1 I_2, I_2 I_3, I_2, I_1, I_3 I_2$), можна записати матрицю імовірностей переходів із одного стану в інший стан для різних періодів часу. Така матриця для першого періоду часу запишеться наступним чином:

$$D_1 = \begin{pmatrix} \overset{^2_1}{\frac{\hat{e}_1(0) - \Delta\hat{e}_{12} - \Delta\hat{e}_{13}}{\hat{e}_1(0)}} & \overset{^2_2}{\frac{\Delta\hat{e}_{12}}{\hat{e}_1(0)}} & \overset{^2_3}{\frac{\Delta\hat{e}_{13}}{\hat{e}_1(0)}} \\ \frac{\Delta\hat{e}_{21}}{\hat{e}_2(0)} & \frac{\hat{e}_2(0) - \Delta\hat{e}_{21}}{\hat{e}_2(0)} & 0 \\ \frac{\Delta\hat{e}_{31}}{\hat{e}_3(0)} & 0 & \frac{\hat{e}_3(0) - \Delta\hat{e}_{31}}{\hat{e}_3(0)} \end{pmatrix}$$

де $\hat{e}_1(0), \hat{e}_2(0), \hat{e}_3(0)$ – загальна кількість елементів, які знаходяться у деякому i -му стані і у нульовому періоді часу; $\Delta\hat{e}_s$ – загальна кількість елементів, що перейшли з i -го в інший стан на певному кроці.

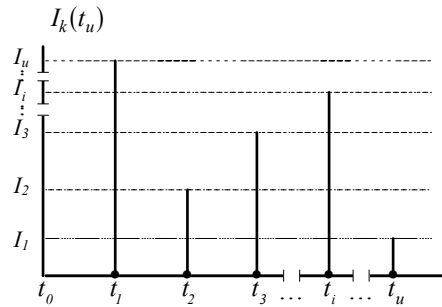


Рис. 1. Дискретний процес “ланцюг Маркова”

Якщо ж матрицю імовірностей переходів записати для будь-якого кроку, то вона матиме такий вигляд (1).

$$D_u = \begin{pmatrix} I_1 & I_2 & \dots & I_m \\ \frac{\hat{e}_1(u) - \sum_{i=1}^v \sum_{j=1}^m \Delta k_{ij}}{k_1(u)} & \frac{\Delta\hat{e}_{12}}{k_1(u)} & \dots & \frac{\Delta\hat{e}_{1m}}{k_1(u)} \\ \frac{\Delta\hat{e}_{21}}{k_2(u)} & \frac{\hat{e}_2(u) - \sum_{i=1}^v \sum_{j=1}^m \Delta k_{ij}}{k_2(u)} & \dots & \frac{\Delta\hat{e}_{2m}}{k_2(u)} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \frac{\Delta\hat{e}_{v1}}{k_v(u)} & \frac{\Delta\hat{e}_{v2}}{k_v(u)} & \dots & \frac{\hat{e}_1(u) - \sum_{i=1}^v \sum_{j=1}^m \Delta k_{vm}}{k_v(u)} \end{pmatrix} \quad (1)$$

де u – номер поточного кроку, $u = (1, \dots, t)$; i, j – номер стану, $i = (1, \dots, v)$, $j = (1, \dots, m)$.

Для розв'язання проблем невизначеності в інвестиційному плануванні, крім процесу із дискретним часом, можуть застосовуватися й інші марковські процеси, передусім – це процес “марковська послідовність”. Даний процес представляє неабиякий інтерес для дослідження різних видів невизначеностей при стратегічному та концептуальному плануванні. Марковська послідовність досить адекватно описує нарізноманітніші ситуації. В таблиці 2 наведено показники, що характеризують рівень розвитку кон'юнктури інвестиційного ринку в Україні у 2007–2011 рр.

Таблиця 2

Динаміка інвестицій в Україні в контексті макроекономічних показників

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
ВВП, млн дол.	144146,2	118507	114168,1	135321,1	162759,9
Валові інвестиції, млн дол.	40000	50000	20000	27000	35000
Валові інвестиції, % до ВВП	21,5	20,7	17,4	19,7	20,2
Валові інвестиції на душу населення, дол.	864	1087	437	594	775
Інвестиції в основний капітал, млн дол.	37697,2	29135,13	18972,13	18833,38	26141,25
Інвестиції в основний капітал, % до ВВП	26,15	24,59	16,62	13,92	16,06
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол.	29500	35500	40000	44800	50100
Приріст (зменшення) прямих іноземних інвестицій з України, млн дол.	8,7	10,9	5,6	6,0	5,3
Портфельні інвестиції у вітчизняні цінні папери за даними платіжного балансу, млн дол.	197	567	300,5	280,9	221
Темп зростання валових інвестицій, %	148,1	125	40	135	129,5

Узагальнюючи основні результати таблиці, складемо матрицю розмірністю 3×3 інтенсивності переходу одного стану інвестиційної кон'юнктури ринку в деякий інший стан. При цьому, як і у попередньому прикладі, будемо вважати, що цих станів три. Зафіксувавши кількість випадків переходу стану кон'юнктури у 2007–2011 рр., отримаємо:

$$\zeta_{ij} = \begin{matrix} & I_1 & I_2 & I_3 \\ \begin{matrix} I_1 \\ I_2 \\ I_3 \end{matrix} & \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 0 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} \end{matrix}$$

Тоді, на підставі даної матриці запишеться наступна система диференціальних рівнянь А.Н. Колмогорова для визначення імовірностей станів:

$$\begin{cases} P_1'(t) = 1 \cdot P_1(t) + 0 \cdot P_2(t) + 0 \cdot P_3(t) - P_1(t)(1+0+0) \\ P_2'(t) = 1 \cdot P_1(t) + 1 \cdot P_2(t) + 0 \cdot P_3(t) - P_2(t)(1+1+0) \\ P_3'(t) = 1 \cdot P_1(t) + 1 \cdot P_2(t) + 1 \cdot P_3(t) - P_3(t)(1+1+1) \end{cases} = \begin{cases} P_1'(t) = 0 \\ P_2'(t) = P_1(t) - P_2(t) \\ P_3'(t) = P_1(t) + P_2(t) - 2P_3(t) \end{cases}$$

В результаті розв'язання наведеної вище системи рівнянь, отримаємо значення імовірностей P_1, P_2, P_3 , оперуючи якими, можна розрахувати відносні частки знаходження кон'юнктури ринку у стані I_1, I_2, I_3 , тривалість перебування у цих станах, а також інші другорядні характеристики. Велике практичне значення має також і безперервний марковський процес. Він добре описує ситуацію, коли час настання певного значення невідомий. Так, наприклад, невідомо, коли збільшиться попит на окремі види продукції галузей промисловості та суміжні галузі, знизиться податок на прибуток чи додану вартість тощо.

Із усього наведеного можна зробити висновок, що при здійсненні інвестиційного планування дуже важливо володіти інформацією щодо можливих значень усіх некерованих параметрів, а ще краще визначити діапазон, в якому вони будуть знаходитися. Саме з таких позицій слід оцінювати порівняно маловідому теорію нечітких множин і апарат лінгвістичної змінної. В їх основі лежить досить очевидний факт: суб'єктивні уявлення щодо цілей майже завжди нечіткі. Більше того, вони іноді навіть позбавлені у своєму первісному вигляді будь-яких якісних характеристик. З формалізованої точки зору, це означає, що складові множини, що мають загальні властивості, можуть з певним ступенем приналежності належати й до інших множин.

Підхід, заснований на теорії нечітких множин, дозволяє моделювати практично будь-які параметри досліджуваних процесів. З іншого боку, цей підхід спрямований на обробку самих різних видів невизначеностей і дає змогу оперувати не тільки статистичною, експертною та суб'єктивною інформацією, а також, що особливо важливо для стратегічного планування, лінгвістичною інформацією.

Теорія нечітких множин має ще одну, головну особливість. Вона дозволяє моделювати також обмеження, які накладаються на цілу низку параметрів досліджуваних об'єктів. І дійсно, якщо розібратися, то виходить, що усі характеристики стратегічного планування, зазвичай, є випадковими величинами. Так, наприклад, нехай $X_i, i = (1, 2, \dots, c)$ – сукупність екзогенних та ендогенних характеристик компонентів стратегічного планування. Вплив невизначеності проявляється у тому, що деякі X_i , з індексами, що створюють множину $p \in \{1, \dots, c\}$, є випадковими величинами. Інші ж характеристики, індекси яких створюють, відповідно, множину $\bar{p} \in \{1, \dots, c\} / p$, зазвичай детерміновані або випадкові залежності один від одного та від недетермінованих характеристик. Виходить, що практично усі характеристики стратегічного планування носять випадковий характер, при цьому їх $X_{i,i \in p} \cap X_{i,i \in \bar{p}}$ не утворює спільну область, тобто характеристика не може бути напіввипадковою чи напівдетермінованою. Формалізовано, якщо припустити, що невизначеність (H) – це також своєрідна множина елементів, можна записати: $H \in X_{i,i \in p} \wedge H \in X_{i,i \in \bar{p}}$, тобто, невизначеність присутня у всіх величинах. Показова графічна інтерпретація такого підходу (див. рис. 2).

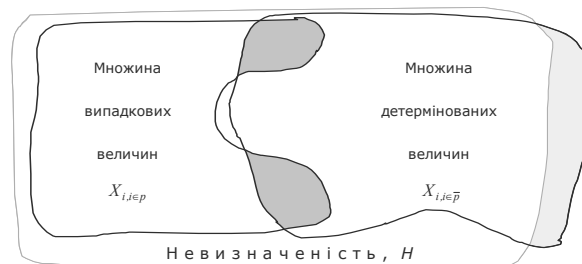


Рис. 2. Вплив невизначеності на випадкові та детерміновані величини

Висновки. З огляду на проведене дослідження зроблено наступні висновки. Існують та здійснюють свій вплив невизначеності природи, невизначеності акторів, невизначеності, що пов'язані із внутрішньо-фірмовими процесами, невизначеності цілей, які можна представити як нечіткі множини: H_1, H_2, H_3, H_4 з відповідними функціями належності: $\mu_{H_1}(x), \mu_{H_2}(x), \mu_{H_3}(x), \mu_{H_4}(x)$, де x – множина усіх подій, що носять як випадковий, так і закономірний характер. Практично уся сукупність екзогенних та ендогенних характеристик компонентів інвестиційного планування носить випадковий характер.

Застосовуючи теорію нечітких множин, можна сформулювати, що невизначеність (H) – це нечітка множина, що утворилася внаслідок випуклої комбінації нечітких множин H_1, H_2, H_3, H_4 у множині x з функцією належності вигляду: $\mu_H(x) = \sum_{\zeta=1}^4 \lambda_{\zeta} \mu_{H_{\zeta}}(x)$, де λ_{ζ} – параметри, $\zeta = 1, \dots, 4$, $\lambda_{\zeta} \geq 0$, $\sum_{\zeta=1}^4 \lambda_{\zeta} = 1$.

Формуючи відповідні множини невизначеностей, слід брати до уваги обставину, що у більшості випадків буде виконуватися така нерівність: $\mu_{H_1}(x) < \mu_{H_2}(x) < \mu_{H_3}(x) < \mu_{H_4}(x)$, і це зрозуміло, адже, дослідити та сформулювати множину невизначеностей цілей значно простіше ніж, наприклад, множину невизначеності природи, про яку, взагалі, може бути відсутня будь-яка інформація і функція належності відповідно прямуватиме до нуля.

Отже, з наведеного цілком логічно випливає, що врахування невизначеності у процесі інвестиційного планування може здійснюватися шляхом дослідження та формування відповідних нечітких множин невизначеностей. Для цього необхідно розподілити всю статистико-аналітичну інформацію між даними множинами. Швидше за все, що розподіл буде такий (рис. 3):



Рис. 3. Спектр невизначеностей за повнотою інформаційного забезпечення

Підсумовуючи цей пункт можна зазначити, що в умовах невизначеностей по-справжньому науковий підхід щодо інвестиційного планування має опиратися на дослідження законів розподілу некерованих процесів, пошук функції належності усіх нечітких множин невизначеностей тощо. Але з іншого боку, безумовно, що на допомогу таким дослідженням мають прийти не тільки вивірені математичні методи, а й методи евристичного спрямування.

Література

1. Важицький Ф. Управління в умовах стратегічних невизначеностей: основні методи і засоби / Ф. Важицький // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 147–150.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.
4. Лейко С. Г. Основи теорії нечітких множин : навч. посібник / С. Г. Лейко ; Одес. нац. ун-т ім. І.І. Мечникова ; Ін-т математики, економіки та механіки. – О. : Астропринт, 2003. – 192 с.

References

1. Vazhyts'kyu F. Upravlinnya v umovakh stratehichnykh nevyznachenostey: osnovni metody i zasoby / F. Vazhyts'kyu // Rehional'na ekonomika. 2001. – # 2. – S. 147–150.
2. Vitlins'kyu V. V. Ryzkykologhiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi : monohrafiya / V. V. Vitlins'kyu, H. I. Velykoivanenko. – K. : KNEU, 2004.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukrstat.org/uk>.
4. Leyko S. H. Osnovy teoriiy nechitkykh mnozhyn : navchal'nyy posibnyk / S. H. Leyko ; Odes'kyu natsional'nyy universytet im. I.I. Mechnykova ; Instytut matematyky, ekonomiky ta mekhaniky. – O. : Astroprynt, 2003. – 192 s.

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 28.05.2013

Рецензент: д.е.н, проф. О. О. Орлов

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВИНИКНЕННЯ РЕЙДЕРСТВА

Досліджено причини появи рейдерства та проаналізовано історію розвитку цього явища. Розглянуто особливості правового захисту суб'єктів господарювання від рейдерських захоплень, а також можливі заходи внутрішнього превентивного характеру.

Ключові слова: рейдерство, поглинання, злиття, акціонерне товариство, підприємство.

Т. О. POZHUEVA
Zaporizhian State Engineering Academy

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RAIDING APPEARANCE

Abstract – The research of “raiding” as economic category. The causes of raiding appearance are developed and the evolution of raiding is analyzed in this article. The features of legal protection from raiding as well as possible ways of internal protection are considered. The native enterprises need to form such internal policy that prevents negative influence of external factors and protects their activity from raiding.

Key words: raiding, absorbtion, merger joint-stock company, enterprise.

У всьому світі рейдерство розцінюють як фактор недосконалості політичних, правових структур влади в державі, її чинного законодавства, відсутності належних умов для захисту бізнесу, прав власників і рівноправної конкуренції. І те, що в Україні є таке явище, як рейдерство, ще раз підкреслює глибину системних проблем нашої держави [11]. Рейдерство як поняття виникло у Великій Британії, і спочатку цим терміном позначалися набіги морських судів, що самостійно виконували бойові завдання, у тому числі й захоплення торговельних кораблів інших країн [6, с. 130].

Історія рейдерства нараховує не одне століття, хоча сам термін введено до ділового обігу на межі XIX–XX ст. В якості злочину воно з'явилося на світ разом з акціями, коли виникла можливість поглинання компанії проти волі її власника. Один з найбільш відомих історичних прикладів – спроба захоплення французької Ост-Індської компанії відомим авантюристом бароном Жаном де Батцом. У дні Великої Французької революції за його ініціативою було підготовлено доповідь про необхідність ліквідації компанії. Автори доповіді розраховували на масовий продаж акцій, щоб скупити їх за заниженою вартістю [7].

З англійської мови слово “the raid” означає захоплення. Словники економічних термінів визначення “рейдер” трактують так: “фізична або юридична особа, яка отримує права на акціонерну компанію (підприємство) без згоди її акціонерів, співробітників, адміністрації та використовує з цією метою процедуру купівлі на відкритих торгах, інтенсивно скуповує контрольний пакет акцій” [1, с. 67].

Російський учений Полушкін О.А. стверджує, що “недружнє поглинання”, “корпоративний шантаж”, “незаконне встановлення контролю над підприємством” – це лише деякі синоніми рейдерства, прийняті в Росії. Такі спроби стали основною формою перерозподілу власності після кримінальних 1990-х рр. Скуповування акцій, ініціювання банкрутства, реприватизація, силове захоплення, підробка документів, шахрайство – усе це рейдерство. Але поняття “рейдерство” та “недружнє поглинання” порівнювати не зовсім доречно.

В англосаксонському трактуванні недружнє поглинання означає банальне скуповування акцій на ринку, котре здійснюється проти волі неефективного менеджменту та неуважних найбільших акціонерів. У загальному розумінні поглинання – це процес, у результаті якого активи компанії стануть власністю покупця, а не загарбника. Поглинання здійснюється, коли одна компанія отримує контроль над іншою [2, с. 172].

Історичний розвиток недружніх поглинань підприємств у США починає свій відлік від славнозвісного американського підприємця Джона Дейвісона Рокфеллера. Початок його діяльності припав на Громадянську війну 1861–1865 ., яка визначила обличчя сучасної Америки. Початковий капітал Рокфеллер створив завдяки військовим замовленням, продаючи нафту для потреб федеральної армії. У 1867 р. спільно з Генрі Флеглером він відкрив фірму, пізніше названу Standart Oil Company, статутний капітал якої складав 1 млн дол. і якій судилось стати першою в світі рейдерською компанією. Рокфеллер зосередив свої зусилля не на пошуку нафтових родовищ і видобутку нафти, а на переробці та транспортуванні нафтопродуктів, добившись до 1877 р. монополії на цей вид діяльності. З метою незаконного здобуття контролю над перевезенням нафти по всій території США він через підставних осіб скупив контрольні пакети акцій залізничних компаній, таким чином поглинувши їх, і створив Union Tanker Car Company. Протягом досить тривалого часу ніхто в США навіть не здогадувався, що він контролює цю компанію, а тим самим Standart Oil Company мінімізує свої транспортні витрати. Саме так, у рейдерський спосіб, була створена найбільша нафтова імперія [7].

Історія ворожих поглинань у Великобританії почалася на початку 1950-х рр. Висока післявоєнна інфляція змусила ціни на нерухомість стрімко підвищуватися, у той час як Закон про компанії 1948 р. збільшив якість фінансової звітності акціонерних товариств. Ці обставини дозволили інвесторам, таким як Чарльз Клор, здійснити успішну спробу першого ворожого поглинання в 1953 р, зрозумівши, що цільові фірми

істотно недооцінювали свої торгові приміщення, вписуючи в бухгалтерські книги вартість, яка була набагато нижча за ринкову. Виявилось, що ця нова інформація ще не встигла позначитись на цінах акцій, бо інвестори в британських акціонерних товариствах, протягом тривалого часу звикли до оцінки цінних паперів на основі дуже обмеженої фінансової інформації. Вони сприймали регулярні дивіденди як ймовірний сигнал виконання зобов'язань перед інвесторами. Тому дивідендна прибутковість була ключовим детермінантом ціни цінних паперів. У безпосередню післявоєнну еру британський уряд ввів обмеження дивіденда для акціонерних товариств, щоб заохотити повторне інвестування в самих компаніях. Через спосіб, за яким оцінювались цінні папери, ця політика знизил курси акцій. Поєднання цих факторів створило виняткові можливості для скуповування цінних паперів: курси акцій, засновані на обмежених дивідендах, впали далеко нижче за ринкову вартість нерухомого майна, що належало цільовим компаніям [9].

У Великобританії, на відміну від США, імовірність поглинання (як ворожого, так і дружнього) абсолютно не залежить від фінансового стану компанії та ефективності управління нею. Зазначимо, що об'єктами прискіпливої уваги рейдерів у Великобританії стають як фінансово благополучні, так і "бідні" фірми. При цьому для економіки Великобританії нехарактерна участь у ворожих поглинаннях спеціалізованих компаній, що займаються перерозподілом активів усупереч інтересам і правам інших суб'єктів економіки.

За результатами вивчення особливостей здійснення поглинань підприємств у Великобританії протягом останніх 20 років варто зробити висновок, що особливості здійснення рейдерських захоплень підприємств (кількість акцій, форми та засоби їх реалізації) багато в чому залежать від політичної, правової та інституційної ситуації в державі. Також слід підкреслити, що занадто розпорошена структура власності сприяє збільшенню кількості ворожих поглинань у Великобританії.

Слід також звернути увагу на те, що у Великобританії превалюють дружні поглинання підприємств, недружні поглинання засуджуються представниками бізнесу та суспільством. Це зумовлено тим, що для Західної Європи (у тому числі і для Великобританії) до будь-якого підприємства ставляться не тільки як до ключової власності акціонерів, а як до окремого соціального інституту, відповідальність за належне функціонування якого покладено на працівників підприємства, контрагентів, органи державної влади та суспільство в цілому [5].

У Німеччини немає активного ринку для ворожих поглинань. Історія налічує лише кілька прикладів. Першою німецькою компанією, до якої наблизився ворожий претендент, була Continental AG в 1990 р. Italian Pirelli Group і велика кількість італійських союзників купили акції, які, в сукупності, не склали 50 % акціонерного капіталу, але, можливо, були достатні для простої більшості на зборах акціонерів. Pirelli і його союзники в кінцевому рахунку зазнали невдачі в їх спробі розблокувати обмеження виборчих прав на п'ять відсотків Continental AG. Юридична причина полягала в тому, що пакет акцій союзників був приписаний Pirelli так, щоб право на участь у голосуванні всієї організованої групи було зменшено до п'яти відсотків усіх акцій, випущених в обіг. Економічна причина полягала в тому, що Pirelli не вигравав підтримку Deutsche Bank та інших німецьких фінансових і індустріальних інвесторів, які захищали Continental AG в його зусиллі залишитися незалежними. Тендерної пропозиції всім акціонерам так і не було зроблено [10, с. 87–88].

Головна консолідація німецької сталеливарної промисловості почалася в 1992 р, коли Fried Krupp AG взялася до захоплення Hoesch AG. Угода почалась вороже з заяви голови Krupp, про придбання 30-процентної частки в Hoesch. Перш, ніж пропозицію було оголошено громадськості, управління Hoesch кинуло свій опір, і обидві компанії почали роботу над встановленням законного злиття [10, с. 88].

Fried Krupp AG Hoesch Krupp вдарила знову в 1997 р. У тому році відбувся витік інформації про те, що Krupp, яка все ще захищається її власником контрольного пакету акцій Krupp Foundation, були плани захопити набагато більшу конкуруючу компанію Thyssen AG. Після серії контактів високого рівня, які залучали штат Північний Рейн-Вестфалія, було залишено поглинання, і обидві компанії почали досліджувати загальні можливості. Це в кінцевому рахунку призвело до злиття сталеплавильних фірм у 1998 р. і повного злиття перерахованих холдингових компаній у 1999 р. [10, с. 88].

Для корпоративного ринку Німеччини характерними є дружні форми поглинання підприємств, а конфлікти, у тому числі ті, що виникли внаслідок спроб недружніх поглинань, надзвичайно рідкісні. Низький рівень конфліктності на ринку корпоративного контролю ФРН зумовлений високою концентрацією власності, незначною кількістю акцій у вільному обігу, наявністю ефективних механізмів захисту від недружніх поглинань [5].

Першочерговою причиною попиту на рейдерські послуги вважається початок переходу України до ринкових відносин та активне здійснення "глобального" перерозподілу власності. Останніми роками цей попит стає більш свідомим, організованим та масовим, що зумовлено кількома факторами [11]:

- недосконалістю чинного законодавства, корумпованістю виконавчої та судової влади;
- нестабільністю політичної ситуації та перерозподілом власності між фінансово-промисловими групами;
- імпортом рейдерських технологій, команд та капіталів, щонайперше з Російської Федерації, які вже не можуть знайти там свого призначення у зв'язку з удосконаленням чинного законодавства.

Треба зазначити, що з подібним явищем також зіткнулися свого часу всі країни з перехідною економікою. Наприклад, у сусідній Польщі рейдерство на початку 90-х рр. іменувалося "торпедуванням". Українське рейдерство за своєю структурою, методами захоплення і дією багато в чому схоже з російським [7].

Зокрема, в Російській Федерації у 1988–1991 рр. відбулася фактична вузькокланова приватизація всієї фінансової системи країни, яка визначила подальший розподіл власності та прихід до влади фінансової олігархії. У 1992–1993 рр. там відбулася ваучерна приватизація. Масове акціонування промислових підприємств у формі публічних компаній розгорталося за повної відсутності фондового ринку. Активно йшло розграбування директоратом призначених до приватизації державних орендних підприємств. Кидалося у вічі відверте прагнення організованої злочинності узяти під контроль промисловість країни. У 1993–1995 рр. у Росії продовжувалась боротьба за контроль над фінансовими потоками підприємств (“приватизація” менеджменту, бандитський рекет, силове захоплення підприємств). Станом на 2003 р. остаточно склалося сучасне російське рейдерство як бізнес тих громадян і структур, які спеціалізуються виключно на захопленні підприємств і подальшому перепродажі його новим власникам. Вони “обросли” власним капіталом, адміністративним ресурсом та іншими невід’ємними атрибутами самостійного бізнесу [7].

Шляхи боротьби з рейдерством у різних країнах світу передбачають як загальне, так і адресне обмеження оборудок з акціями; створення та дотримання кодексів корпоративного управління; прийняття спеціальних законів, що регулюють процеси злиття та поглинань.

Найпростішими методами протиборству рейдерству є:

- концентрація акціонерного капіталу або викуп частки в учасників, які не беруть участі в діяльності підприємства; постійний моніторинг змін у складі акціонерів; реструктуризація підрозділів зі зміною їх організаційно-правового статусу; контрольне скуповування акцій і додаткова емісія;
- визначення правового статусу власності, здійснення переоцінки майна. В умовах значного ризику буде корисною реструктуризація власності з використання дочірніх структур, створення штучної заборгованості підприємства та передача нерухомості та інших активів у позичку під кредитування;
- недопущення виникнення та прострочення кредиторської заборгованості;
- удосконалення роботи менеджменту та персоналу (недопущення конфліктних ситуацій, протиправного звільнення працівників тощо);
- підвищення культури суб’єктів господарювання (прозорі конкурентні відносини, підтримання ділової репутації тощо);
- використання в службі економічної безпеки способів і методів конкурентної розвідки;
- залучення громадськості й засобів масової інформації до боротьби з рейдерством [11].

Основним нормативно-правовим актом, який регулює ринок корпоративного контролю в США, у тому числі регламентує порядок діяльності щодо поглинання підприємств, є Закон Вільямса. Відповідно до зазначеного нормативно-правового акта, претенденти на участь у бізнесі компанії мають повідомляти про свої наміри Комісію з цінних паперів США, після чого повинні обов’язково дотримуватися встановлених термінів, протягом яких претендентам забороняється здійснювати будь-які дії, спрямовані на участь у бізнесі конкретної компанії. На нашу думку, запровадження зазначених обмежень дає можливість акціонерам обдумати усі “за” та “проти” включення до числа акціонерів сторонніх осіб і не допустити незаконного захоплення управління компанією сторонніми особами.

На підставі вивчення діяльності американських компаній варто зробити висновок, що найбільш ефективними засобами недопущення здійснення ворожих поглинань у США є вчасна зміна президента та голови ради директорів, внесення змін до статутів підприємств під час активізації діяльності “чорних” рейдерів на ринку корпоративного контролю [5].

Однією з найважливіших особливостей заборонних законів щодо злиття і поглинань є їх адресний характер, щодо конкретних оборудок. У першу чергу це стосується великих і найбільших компаній. Ось деякі з найбільш показових у цьому відношенні прикладів: у Німеччині з 1960 р. діє “Закон про Volkswagen”, який забороняє поглинання автоконцерну; федеральна антимонопольна служба Росії в 2005 р. заборонила придбання німецьким концерном Siemens 73,4 % акцій російської компанії “Силові машини” з таким формулюванням: “Реалізація даної угоди призведе до обмеження конкуренції на ринках енергетичного обладнання. І Siemens і “Силові машини” виробляють енергоустаткування всіх типів і є конкурентами на російському та світовому ринках енергетичного машинобудування” [8].

Поряд з абсолютним обмеженням, або заборорою на здійснення злиттів і поглинань, держава широко використовує іншу форму – відносне обмеження. Відносність проявляється в наступному. Перш за все в тому, що держава встановлює певну норму активів економічного об’єкта, яку може придбати та чи інша компанія. Така норма залежить від різних факторів. Зокрема, вона не повинна досягати контрольного пакету акцій у тій чи іншій компанії. Щоб не допустити придбання контрольного пакету акцій компаній, які поглинаються, держава допомагає таким компаніям у додаткових випусках акцій. Така тактика відома як “гіркі пігулки” (poison pill). Практика “гірких пігулок” все активніше використовується в багатьох країнах, де застосовуються різні варіації “пігулок”. Зокрема, у 2004 р. Міністерство економіки, торгівлі промисловості Японії створило робочу групу, яка повинна була давати висновок щодо того, яка саме форма “гірких пігулок” допустима за японськими законами [8].

У формуванні загальних підходів до принципів захисту товариств від рейдерства активну участь беруть не тільки уряди великої кількості країн, а й недержавні організації та групи. Якщо зусилля державних органів спрямовані, насамперед, на удосконалювання корпоративного законодавства з метою закріплення обов’язковості визначених стандартів забезпечення дотримання конкуренції, розкриття інформації про ком-

панію, захисту прав акціонерів та забезпечення рівного ставлення до них, то діяльність ділових кіл та інших недержавних структур і груп зорієнтована на формування правил і процедур корпоративного управління, які були б добровільно прийняті бізнес-товариством, відповідали міжнародно-визнаним принципам і разом з тим враховували національні особливості. Результатом такої роботи стала поява в різних розвинених країнах так званих кодексів корпоративного управління – зводів добровільно прийнятих стандартів і внутрішніх норм, що встановлюють і регулюють порядок корпоративних відносин [3].

Правовий статус таких кодексів корпоративного управління неоднаковий. В одних країнах він є складовою частиною обов'язкових правил, дотримання яких є необхідною умовою для продажу цінних паперів корпорації на біржі. В інших – такого роду кодекси не пов'язані з будь-якими обов'язковими нормами чи законодавчими актами.

В основі кодексів корпоративного управління лежать такі питання як: підвищення ефективності роботи ради директорів; забезпечення контролю цього органу, як такого, що представляє інтереси акціонерів; забезпечення контролю за діяльністю корпорації та її менеджменту [4, с. 16].

Крім Кодексу корпоративного управління, в розвинених країнах існують інші методи захисту підприємств від ворожих поглинань, більшість з них прописані в корпоративному законодавстві країни. Наприклад, у США деякі важливі методи захисту компаній винесені на рівень державного корпоративного законодавства. Таким чином, вони автоматично стають застосовними до всіх господарських товариств (хоча можуть бути зафіксовані і в статутах окремих підприємств). У більшості європейських країн були прийняті спеціальні закони, які регулюють процеси злиття і поглинань, також у цих країнах ворожі поглинання були засуджені бізнес-товариством. В Італії, наприклад, встановлено кримінальну відповідальність за злочини проти корпоративних відносин. Чинним законодавством Великобританії передбачено, що Комісія з питань добросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності зобов'язана відстежувати інформацію про плановане злиття і поглинання [3].

На початку, рейдерство виникло як протиправне захоплення власності, розкрадання та присвоєння морських судів. На зміну цьому в ХХ ст. прийшла схема з оволодіння контрольним пакетом акцій компанії, підrobка документів або навіть силове захоплення підприємств. Та чим далі, тим частіше спостерігаються випадки дружнього поглинання, поєднання двох компаній з метою плідної співпраці, яка буде вигідна кожній стороні. Завдяки цьому кожний власник не лише не втрачає керування над своєю компанією, а й отримує певні переваги в кооперуванні виробничих потужностей, обміні досвідом, забезпеченні додатковим капіталом та розширенні ринків збуту.

Література

1. Вознюк В. В. Рейдерство як інструмент боротьби за інтереси / В. В. Вознюк // Європейські перспективи. – 2010. – № 3. – С. 67–72.
2. Панасенко Р. А. Щодо визначення поняття рейдерство / Р. А. Панасенко // Держава та регіони, Серія: Право. – 2009. – № 4. – С. 171–174.
3. Таращанська О. Б. Державна протидія рейдерству в корпоративному секторі економіки України [Електронний ресурс] / О. Б. Таращанська // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2010_2/txts/10tobseu.pdf
4. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика : підручник / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. – К. : ЦУЛ, 2012. – 360 с.
5. Колесник М. А. Зарубіжний досвід протидії рейдерству та можливості його використання в Україні [Електронний ресурс] / М. А. Колесник // Право і безпека. – 2010 р. – № 5. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pib/2010_5/PB-5/PB-5_2.pdf
6. Варналій З. С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З. С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 129–136.
7. Грек Б. М. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні [Електронний ресурс] / Б. М. Грек, Т. Б. Грек // Адвокат. – 2010. – № 9 (120). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Advokat/2010_9/2010-9-Grek.pdf
8. Семенов А. А. Государственные институты в системе международных корпоративных слияний и поглощений [Електронний ресурс] / А. А. Семенов // Вісн. Донец. нац. університету. 2012. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2012_1/VDU_2012_1/164.pdf
9. Armour J. The Evolution of Hostile Takeover Regimes in Developed and Emerging Markets: An Analytical Framework [Електронний ресурс] / J. Armour // Harvard International Law Journal. – 2011. – vol. 52. – № 1. – Режим доступу: http://www.harvardilj.org/2011/02/issue_52-1/
10. Payne J. Takeovers in English and German Law / J. Payne. – Oregon : Hart Publishing, 2002. – 208 p.
11. <http://www.viche.info/journal/2105/>

References

1. Vozniuk V. V. Reiderstvo yak instrument borotby za interesy / V. V. Vozniuk // Yevropeiski perspektivy. – 2010. – # 3. – S. 67–72.

2. Panasenko R. A. Shchodo vyznachennia poniattia reiderstvo / R. A. Panasenko // Derzhava ta rehiony. – Serii : Pravo. – 2009. – # 4. – S. 171–174.
3. Tarashchanska O. B. Derzhavna protydiia reiderstvu v korporatyvnomu sektori ekonomiky Ukrainy [Elektronnyi resurs] / O. B. Tarashchanska // Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka. – 2010. – # 2. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2010_2/txts/10tobseu.pdf
4. Malska M. P. Korporatyvne upravlinnia: teoriia ta praktyka : pidruchnyk / M. P. Malska, N. L. Mandiuk, Yu. S. Zanko. – K. : Tsentр uchbovoi literatury, 2012. – 360 s.
5. Koliesnyk M. A. Zarubizhnyi dosvid protydiu reiderstvu ta mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini [Elektronnyi resurs] / M. A. Koliesnyk // Pravo i bezpeka. – 2010. – # 5. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pib/2010_5/PB-5/PB-5_2.pdf
6. Varnalii Z. S. Reiderstvo v Ukraini: peredumovy ta shliakhy podolannia / Z. S. Varnalii, I. I. Mazur // Strateichni priorityty. – 2007. – #2 (3). – S. 129–136.
7. Hrek B. M. Poniattia ta istorychni peredumovy rozvytku reiderstva v Ukraini [Elektronnyi resurs] / B. M. Hrek, T. B. Hrek // Advokat. – 2010. – # 9 (120). – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Advokat/2010_9/2010-9-Grek.pdf
8. Semenov A. A. Hosudarstvennye unystytuty v systeme mezhdunarodnykh korporatyvnykh slyiani y pohloshcheni [Elektronnyi resurs] / A. A. Semenov // Visnyk Donetskoho Natsionalnoho Universytetu. – 2012. – # 1. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2012_1/VDU_2012_1/164.pdf
9. Armour J. The Evolution of Hostile Takeover Regimes in Developed and Emerging Markets: An Analytical Framework [Elektronnyi resurs] / J. Armour // Harvard International Law Journal. – 2011. – vol. 52. – # 1. – Rezhym dostupu: http://www.harvardilj.org/2011/02/issue_52-1/
10. Payne J. Takeovers in English and German Law / J. Payne. – Oregon : Hart Publishing, 2002. – 208 p.
11. <http://www.viche.info/journal/2105>.

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 28.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ**

Визначені основні фактори, які стримують інноваційний розвиток машинобудівних підприємств. Здійснено аналіз інноваційної активності підприємств машинобудівної галузі України та визначені напрями її підвищення. Досліджено результати діяльності підприємств за основними напрямками інноваційної діяльності. Проаналізовано розподіл загального обсягу витрат на інновації і джерела фінансування цих витрат. Проведено аналіз співвідношення обсягів реалізованої інноваційної продукції і витрат на здійснення інновацій.

Ключові слова: інноваційна активність, машинобудівне підприємство, інновації, інноваційний розвиток.

S. A. POPEL, A. S. TELNOV
Khmelnytsky National University

ANALYSIS TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT MACHINE-BUILDING COMPANIES OF UKRAINE

Abstract – The aim of the article is to study the major trends of innovative development of engineering enterprises and identify factors that hinder the development of high-level. The article singles out the basic constraints of innovative engineering companies. Analysis of indicators of innovative activity of enterprises of machine-building industry in Ukraine. The result of the research it can be concluded that the innovative activities of machine-building branch is low-profit and more risky than other types of activities and needs greater support from the state.

Key words: innovative activity, machine-building enterprise, innovation, innovative development.

Постановка проблеми. Економічний розвиток і конкурентоспроможна зовнішньоекономічна діяльність підприємницьких структур на сьогодні не можливі без ефективного використання інноваційних розробок і технологій. На жаль, в Україні питанням інноваційного розвитку підприємств приділяється недостатня увага, про що свідчать результати дослідження “Глобальний індекс інновацій 2012”, проведеного міжнародною бізнес-школою INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO), згідно яких Україна посідає 63 місце в загальному рейтингу (серед 141 країни). Усього на 0,1 нас випередила Македонія. Молдова, Росія і Румунія – зайняли в рейтингу 50, 51 і 52 місце відповідно [5]. Результати цього дослідження свідчать про те, що вітчизняним підприємствам необхідно активізувати свою діяльність у напрямку впровадження інноваційних розробок, що обумовлює актуальність цієї теми.

Аналіз досліджень та публікацій. Серед чисельних досліджень, проведених у напрямку вивчення інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, заслуговують на увагу праці таких науковців, як: В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, В.О. Василенко, В.М. Геєць, Н.П. Гончарова, М.А. Йохна, С.М. Ілляшенко, С.Ф. Покропивний, В.В. Стадник, Л.І. Федулова, П.С. Харів. Проте, недостатньо вивченою залишається проблема розвитку інноваційної діяльності за основними її напрямками, що зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цій сфері.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних тенденцій інноваційного розвитку підприємств машинобудування і виявлення чинників, що стримують розвиток виробництва високотехнологічного рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день склалася досить складна ситуація у сфері інноваційного розвитку промислових підприємств, оскільки досить невелика кількість підприємств має можливості для здійснення інноваційної діяльності. Особливо гостро це питання постає для підприємств галузі машинобудування, розвиток якої неможливий без ефективного використання інноваційного потенціалу. На жаль, інноваційний розвиток машинобудівних підприємств стримується дією багатьох факторів, серед яких: відсутність або незначні обсяги фінансових ресурсів для здійснення інноваційних розробок; низький рівень технологічної оснащеності машинобудівних підприємств; відсутність економічних стимулів з боку органів державної влади; вплив наслідків, які спричинені економічною кризою; великі витрати на нововведення; високий рівень економічного ризику; недосконалість законодавчої бази; відсутність дієвої системи професійної підготовки висококваліфікованих спеціалістів тощо.

Слід зазначити, що сьогодні не приділяється необхідна увага розвитку технологічних укладів, а на підприємствах, які намагаються впроваджувати інновації, використовуються технологічні уклади нижчого рівня, що не дає змогу їм бути конкурентоздатними на міжнародному ринку. В Україні в основному домінує четвертий технологічний уклад, що передбачає розвиток кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості, автомобільної, хіміко-фармацевтичної, поліграфічної промисловості. При цьому розвинені країни переходять до технологій шостого технологічного укладу і стають вже помітні ознаки стоного. Це говорить про те, що в Україні розвиваються в основному ресурсоемісні технології, що не дозволяє конкурувати із технологічно розвиненими країнами за лідируючі позиції на міжнародному ринку.

Для більш детального аналізу характеру впливу вище перерахованих факторів проведемо дослідження основних тенденцій інноваційного розвитку підприємств машинобудування України. Дані, наведені у таблиці 1, свідчать про те, що досить незначна кількість вітчизняних підприємства здійснюють інноваційну діяльність – від 11,87 % у 2005 р до 16,22 % у 2011 р.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств [1–3]

Рік	Усього промислових підприємств	У т.ч. займалися інноваційною діяльністю		Усього підприємств машинобудування	У т.ч. займалися інноваційною діяльністю	
		Кількість	%		Кількість	%
2005	10047	1193	11,87	1793	394	21,97
2006	9995	1118	11,19	1784	360	20,18
2007	10346	1472	14,23	1809	421	23,27
2008	10728	1397	13,02	1888	400	21,19
2009	10995	1411	12,83	1925	406	21,09
2010	10606	1462	13,78	1881	417	22,17
2011	10350	1679	16,22	1811	443	24,46

Проте слід відмітити, що відсоток інноваційно-активних підприємств машинобудування в загальному дещо більший і складає від 21,97 % у 2005 р до 24,46 % у 2011 р. (рис. 1).

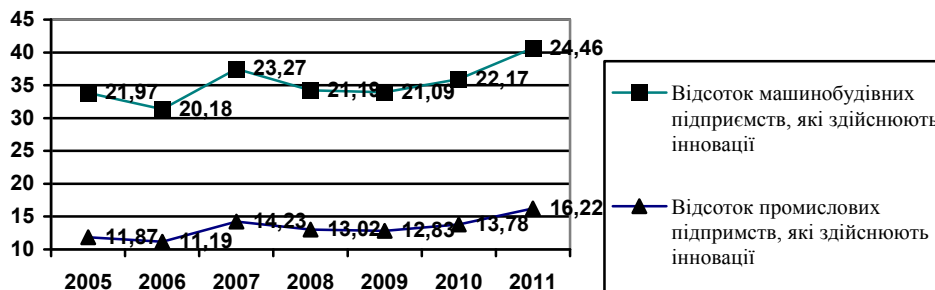


Рис. 1. Питомі ваги підприємств, які впроваджували інновації у загальній кількості

Протягом усього досліджуваного періоду відбувалося зростання частки інноваційних підприємств у загальній кількості як у промисловості так і в машинобудуванні, крім 2007–2008 рр., коли відбулося незначне скорочення, яке було спричинене впливом фінансово-економічної кризи. Вже з наступного року спостерігається зростання цього показника. Як бачимо з таблиці 2, протягом досліджуваного періоду інноваційною діяльністю займалися від 394 підприємств у 2005 р до 443 підприємств у 2011 р, що відповідно складає 21,9 % і 24,5 % від загальної кількості підприємств машинобудівної галузі (загальний рівень зростання складає 12,4 %) [1–3].

Таблиця 2

Інноваційна активність підприємств машинобудування за напрямками здійснення інновацій

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна кількість підприємств, од.	1793	1784	1809	1888	1925	1881	1811
Кількість підприємств, що впроваджують інновації, в тому числі за напрямками:	394	360	421	400	406	417	443
Внутрішні НДР, од.	169	153	161	152	142	139	145
Зовнішні НДР, од.	36	31	57	56	54	53	48
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, од.	174	142	224	230	208	209	248
Придбання інших зовнішніх знань, од.	21	15	46	42	31	37	38
Навчання та підготовка персоналу, од.	78	73	85	81	99	83	99
Інші, в т.ч. на маркетинг і рекламу, од.	221	195	171	151	124	121	145
Питомі ваги підприємств, що впроваджували інновації, %	21,9	20,2	23,3	21,2	21,1	22,2	24,5

Якщо розглядати напрями проведення інновацій, то слід відзначити, що більше 50 % підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, проводять її в напрямку придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, а також досить значна кількість підприємств займається проведенням внутрішніх НДР. Також слід зазначити, що досить незначна кількість підприємств приділяє увагу зовнішнім НДР та іншим зовнішнім знанням. Також слід звернути увагу на такий напрям інноваційної діяльності, як навчання та підготовка персоналу, оскільки він має бути ключовим. Як бачимо, протягом досліджуваного періоду даний

показник хоч і зріс, але все ж залишається на досить низькому рівні. Цим напрямом інноваційної діяльності займається лише кожне четверте підприємство із усіх інноваційно-активних.

Фінансова криза 2007–2008 рр. спричинила значний вплив на інноваційну активність підприємств, наслідком якої було скорочення кількості підприємств, які займаються даним видом діяльності (крім 2007–2008 рр.). Також відбулося скорочення кількості інноваційно-активних підприємств у 2005–2006 рр., що пов'язано із політичною нестабільністю в країні. Поряд із періодами, коли відбувалося скорочення кількості підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, у 2006–2007 рр. відбулося їх збільшення на 17 % (рис. 2).

Якщо ж аналізувати динаміку останніх трьох років (2009–2011 рр.), то слід відмітити постійне зростання кількості підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, хоча воно й не досить значне. На кінець 2011 р кількість підприємств, що впроваджують інновації складала 443, що є найвищим показником за досліджуваний період.

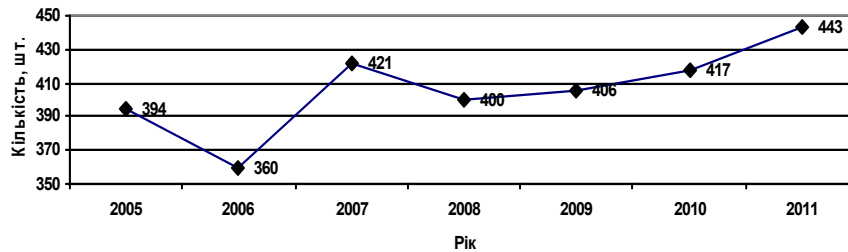


Рис. 2. Кількість підприємств України, що впроваджують інновації

Вартим уваги є розподіл фінансування витрат за напрямками інноваційної активності за 2005–2011 рр. який представлений у таблиці 3 [1–3].

Таблиця 3

Розподіл фінансування витрат за напрямками інноваційної діяльності машинобудівних підприємств

Рік	Усього	Напрямок фінансування інновацій (тис. грн)				
		Внутрішні НДР	Зовнішні НДР	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Інші зовнішні знання	Інші, в т. ч. на маркетинг і рекламу
2005	1619251,9	475494,1	11341,9	430794,3	119023,5	588317,9
2006	2137083,1	771208,8	27467,7	695249,2	69006,7	595763,3
2007	2573507,8	519529,5	95435,5	888910,6	28819,2	1040813,0
2008	3000508,3	408007,9	133938,4	1264056,8	38825,9	1155679,3
2009	2005961,0	472424,4	102681,2	815883,1	16150,7	598821,6
2010	2541619,9	632878,9	58539,4	1007960,2	34206,8	808034,6
2011	2731693,4	656918,3	96846,4	1248645,0	42166,8	687116,9

Проаналізувавши дані таблиці 3, можна зробити висновок, що більшу частину всіх витрат спрямовується на придбання машин, устаткування та програмного забезпечення. Більша частина цих коштів йде на заміну зношених основних засобів. Велику частку в розподілі фінансування витрат мають також такі напрями, як: внутрішні НДР та інші, в т. ч. на маркетинг і рекламу. При цьому досить незначними є витрати на зовнішні НДР та інші зовнішні знання.

Якщо розглядати загальні витрати на фінансування інноваційних напрямів, то слід відзначити, що з 2005 р по 2008 р підприємства нарощували загальний обсяг інвестицій в інноваційну діяльність, а в 2009 р відбулося скорочення цих витрат, що пов'язане із жорсткою економією фінансових ресурсів більшістю підприємств у зв'язку із фінансовою кризою і нестабільною політичною ситуацією в країні. Для більш повного аналізу слід проаналізувати джерела фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України (табл. 4, рис. 3).

Таблиця 4

Розподіл загального обсягу витрат на інноваційну діяльність за джерелами фінансування

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього, у т.ч. за рахунок коштів (тис грн):	1619251,9	2137083,1	2573507,8	3000508,3	2005961,0	2541619,9	2731693,4
– власних	1451043,3	1876171,0	2001690,1	2301270,8	1617971,6	2334726,4	2376529,3
– держбюджету	16515,6	29191,5	78137,4	120213,6	80584,3	14790,7	86355,3
– місцевих бюджетів	746,4	408,3	2228,7	5897,2	–	49,0	–
– позабюджетних фондів	–	–	120,0	–	–	–	–
– вітчизняних інвесторів	64721,7	24875,1	5847,8	168613,7	38,3	14456,8	6812,8
– іноземних інвесторів	15159,8	11310,1	29863,7	60743,6	224,4	63786,3	13935,2
– кредитів	68534,9	115014,8	125052,1	324440,9	47284,3	10205,0	31581,0
– інших	2530,2	80112,3	330568,0	19328,5	–	103605,7	216479,8

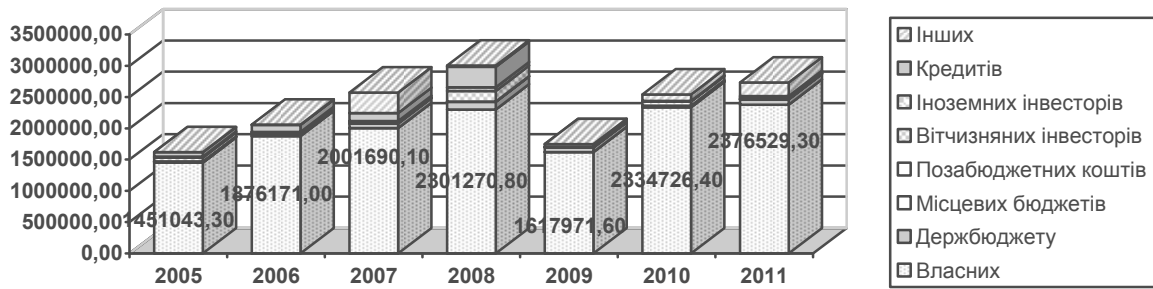


Рис. 3. Динаміка розподілу загального обсягу витрат на інноваційну діяльність за джерелами фінансування підприємствами України (2005–2011 рр.)

З даних, наведених у таблиці 4, варто відмітити, що відсутнє фінансування інноваційної активності підприємств за рахунок місцевих бюджетів і позабюджетних фондів, а також незначна частка витрат з держбюджету на інновації. Основний тягар фінансових витрат лежить тільки на самих підприємствах, що є негативною тенденцією, оскільки держава не надає належної підтримки промисловим підприємствам у напрямі інноваційного реформування.

Основним джерелом фінансування інновацій та технологічного оновлення машинобудівних підприємств у 2005–2011 рр. були власні кошти підприємств, частка яких серед джерел фінансування становила більше 70 %. Досить низька частка витрат фінансується за рахунок коштів іноземних і вітчизняних інвесторів, що свідчить про низьку привабливість вітчизняних інноваційних проектів. Основною причиною такої ситуації є обмежені можливості доступу інвесторів до інформації щодо інноваційних розробок.

Кредитні ресурси також складають незначну частку в загальному обсязі інвестиційних ресурсів інноваційної діяльності через досить високу їх вартість, недосконале та непостійне законодавство, нестабільність фінансової та політичної системи, невідгідні умови кредитних угод для позичальників.

Дослідження інноваційної активності на галузевому рівні вимагає проведення порівняльного аналізу між витратами на інноваційну діяльність та обсягом реалізації інноваційної продукції (табл. 5). Аналіз співвідношення обсягів реалізованої інноваційної продукції допоможе визначити ефективність фінансування інноваційних проектів.

Таблиця 5

Співвідношення витрат на інноваційну діяльність та обсягів реалізованої інноваційної продукції підприємств машинобудування

Рік	Обсяг реалізації інноваційної продукції		Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн	Співвідношення
	тис. грн	у % до загального обсягу реалізованої продукції		
2005	9153680,7	18,2	1619251,9	5,6
2006	8769720,1	14,8	2137083,1	4,1
2007	13386737,5	15,6	2573507,8	5,2
2008	17811038,4	16,8	3000508,3	5,9
2009	11280282,0	8,2	2005961,0	5,6
2010	10780446,6	10,5	2541619,9	4,2
2011	9738336,6	13,0	2731693,4	3,6

З даних, наведених у таблиці 5, можна зробити висновок, що машинобудівні підприємства України протягом 2005–2011 рр. на одну гривню, витрачену на інноваційну діяльність, отримували від 3, грн до 5,9 грн доходу від реалізації інноваційної продукції. Хоча в останні три роки обсяги реалізації інноваційної продукції зростають, їх частка в загальному обсязі реалізованої продукції залишається досить низькою (на кінець 2011 р. цей показник складає 13 %).

Висновок. Аналіз тенденцій інноваційного розвитку підприємств машинобудівної галузі дозволив зробити такі висновки:

- 1) держава практично не бере участі у підтримці інноваційних ініціатив підприємств машинобудування і не здійснює фінансової підтримки випуску інноваційної продукції;
- 2) практично відсутня або незначна кількість проведених зовнішніх і внутрішніх науково-дослідних робіт, що змушує закуповувати новітні розробки за кордоном;
- 3) значний вплив на інноваційний розвиток підприємств в Україні в період з 2005 по 2011 рр. спричиняли економічна криза і фінансова нестабільність. Внаслідок цих явищ загострилася проблема нестачі фінансових ресурсів, що спричиняло негативний вплив на технологічний та економічний рівень промисловості України;

4) недостатня кількість висококваліфікованих працівників, здатних виконувати складні операції на новітньому обладнанні. Крім того, низька оплата праці та важкі умови роботи порівняно з іншими сферами діяльності, низька престижність виробничих спеціальностей призвели до відтоку спеціалістів з машинобудівної галузі.

Аналіз стану інноваційної діяльності машинобудівних підприємств підтвердив той факт, що на сьогодні інноваційна активність вітчизняних підприємств знаходиться на край низькому рівні. Для виправлення ситуації, що склалася потрібно активізувати співпрацю між підприємствами і державою у цій сфері для вироблення спільної стратегії інноваційного розвитку, яка буде передбачати комплексне стимулювання інноваційної діяльності.

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2011 р. : стат. збірник / Держ. служба статистики України : відп. за вип. І. В. Калачева. – К. : Вид-во ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2009 р. : стат. збірник / Держ. служба статистики України : відп. за вип. І. В. Калачева. – К. : Вид-во ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2010. – 347 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2007 р. : стат. збірник / Держ. служба статистики України : відп. за вип. І. В. Калачева. – К. : Вид-во ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2008. – 361 с.
4. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. – К. : КНЕУ, 2010. – 420 с.
5. http://www.csr-ukraine.org/interes/dosludjennya_insead_global_undeks.html

References

1. Naukova ta innovatsiyana diyal'nist' v Ukrayini za 2011 r. : statyst. zbirnyk: Naukova ta innovatsiyana diyal'nist' v Ukrayini za 2011 r. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny: vidpovidal'nyy za vyp. I. V. Kalacheva. – K. : Vydavnytstvo DP “Informatsiyno-vydavnychyuy tsentr Derzhstatu Ukrayiny”, 2012. – 305 s.
2. Naukova ta innovatsiyana diyal'nist' v Ukrayini za 2009 r. : statyst. zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny: vidpovidal'nyy za vyp. I. V. Kalacheva. – K. : Vydavnytstvo DP “Informatsiyno-vydavnychyuy tsentr Derzhstatu Ukrayiny”, 2010. – 347 s.
3. Naukova ta innovatsiyana diyal'nist' v Ukrayini za 2007 r. : statyst. zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny: vidpovidal'nyy za vyp. I. V. Kalacheva. – K. : Vydavnytstvo DP “Informatsiyno-vydavnychyuy tsentr Derzhstatu Ukrayiny”, 2008. – 361s.
4. Nykyforov A. Ye. Innovatsiyana diyal'nist': teoriya i praktyka derzhavnogo upravlinnya : monografiya / A. Ye. Nykyforov. – K. : KNEU, 2010. – 420 s.

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 26.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. М. П. Войнарченко

АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

Розглянуто питання розробки та реалізації стратегічних планів розвитку містобудівного комплексу. Визначено загальні положення щодо стратегічного планування розвитку міста та його складових, зокрема містобудівного комплексу. Обґрунтовано доцільність врахування при формуванні стратегій розвитку містобудівного комплексу його функціональної ролі у забезпеченні підтримки збалансованості просторового розвитку та, особливостей розробки містобудівних проектів. Запропоновано при реалізації стратегії розвитку містобудівного комплексу поряд з оцінкою ресурсного, інституційного та програмно-цільового забезпечення, враховувати вплив дерегулювання та можливості фінансування.

Ключові слова: стратегічне планування, містобудівний комплекс, просторовий розвиток, містобудівний проект, реалізація стратегій розвитку містобудівного комплексу.

O. V. RYBAK

Institute of Economic and Legal Researches of NAN of Ukraine, Donetsk

ASPECTS OF STRATEGIC PLANNING URBAN-BUILDING COMPLEXES

Abstract – The purpose of this paper is the definition and compilation features urban-building complex, which might reasonably be considered in the strategic planning of its development. The paper deals with the development and implementation of strategic plans for the development of urban-building complex. Defined by the general provisions of the strategic planning of the city and its components, in particular the urban-building complex. The appropriateness of accounting fundamental idea lies behind the formation of urban-building complex of its functional role in ensuring the maintenance of a balanced spatial development and the characteristics of urban development projects. Proposed the implementation of the development strategy of urban-building complex along with an assessment of the resource, institutional and performance-oriented software, consider the impact of deregulation and funding opportunities. Identified in the research process especially urban-building complex will make appropriate decisions in the development and implementation of strategies for its development.

Key words: strategic planning, urban-building complex, spatial development, urban development project, the implementation of strategies for the development of urban-building complex.

Постановка проблеми. Управління сучасним містом неможливо без застосування стратегічних підходів. Найважливішою складовою процесу міського стратегічного управління є стратегічне планування. Місто є соціально-економічною системою, розташованою на конкретній території, до складу якого входять містоутворюючий, містообслуговуючий, містобудівний комплекс та населення. Містобудівний комплекс являє сукупність підприємств, організацій, установ, які займаються питаннями містобудування на рівні держави, регіону чи міста і здійснюють містобудівну діяльність. Мета і завдання підприємств і організацій містобудівного комплексу полягають у підтримці збалансованого функціонування та розвитку міської територіальної системи (планування і забудови міської території). Тобто місто як соціально-економічна система, обмежена певною територією, об'єднує містоутворюючі підприємства, що забезпечують функціонування і розвиток економіки в ньому, містообслуговуючі підприємства, що забезпечують функціонування і розвиток економіки міста, та містобудівні підприємства, що забезпечують підтримку функціонування і розвитку міської території. При цьому розвиток містоутворюючої і містообслуговуючої підсистеми відбувається в часі, а розвиток містобудівної системи пов'язані, насамперед, з просторовими змінами міського середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання стратегічного планування знаходяться у центрі уваги провідних вчених та практиків, як в Україні, так і за кордоном. В працях [1–7] особливо підкреслюється необхідність визначення та врахування особливостей при обґрунтування та реалізації стратегій розвитку складних соціально-економічних систем, до яких відноситься місто та його складові – містоутворюючий, містообслуговуючий та містобудівний комплекси. Це обумовлено по-перше, складом вирішуваних завдань як економічного, так і соціального характеру, по-друге, впровадження в процеси міського соціально-економічного ринкових механізмів господарювання, по-третє, високою рухливістю економічного середовища. Таким чином, обраний напрям дослідження щодо виявлення особливостей стратегічного планування розвитку містобудівного комплексу є актуальним та своєчасним, маючи на увазі незначну історію функціонування вітчизняних великих підприємств та об'єднань підприємств в ринкових умовах.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення та узагальнення особливостей містобудівного комплексу, які доцільно враховувати при стратегічному планування його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегії розвитку містобудівного комплексу нерозривно пов'язана з розробкою стратегії міста як соціально-економічної системи.

Головна мета стратегічного планування соціально-економічного розвитку міста полягає у забезпеченні самодостатнього рівня розвитку. Стратегічне планування міста забезпечує конкретизацію стратегії і досягнення вибраних цілей шляхом використання наявних та створення нових переваг. При цьому, стра-

тегічне планування міста – це діяльність з розробки стратегії та її конкретизація у вигляді стратегічного плану (документа) [5]. Відкритість і виваженість планів є гарантією їх виконання і забезпеченості ресурсами. Наявність стратегічного плану розвитку є індикатором систематичної і надійної роботи міської ради, що дозволяє підприємствам, які здійснюють свою діяльність на території міста та потенційним інвесторам прогнозувати перспективи розвитку своєї діяльності. Стратегічне планування як елемент міського управління визначає перспективи власного розвитку та встановлює зв'язок між органами управління і населенням, що проживає на цій території, акцентує увагу на оптимальному задоволенні потреб громади міста.

Останнім часом серед фахівців з проблем стратегічного планування переважає розуміння стратегії “як з'єднання раціонально виробленої стратегії і випадкової, так званої надзвичайної стратегії” [4, с. 82]. Тобто стратегія є результатом взаємодії планових і незапланованих дій. Таке розуміння стратегії обумовлено високою рухливістю зовнішнього середовища. Тому чим вище невизначеність і динаміка зміни зовнішнього середовища, тим актуальніше розробка стратегії розвитку, а, отже, і стратегічне планування. Важливо не тільки мати стратегію, а й послідовно її реалізувати за допомогою відповідних інструментів.

До інструментів, які забезпечують реалізацію стратегічних планів розвитку міста, слід віднести: ресурсне забезпечення (людські ресурси, фінансові ресурси, територіальні ресурси, організаційні ресурси); інституційне забезпечення (партнерство з приватним сектором, регіональне та міжрегіональне співробітництво, а також міжнародне партнерство); програмно-цільове забезпечення (щорічні програми міського соціально-економічного розвитку міста, міські, регіональні та державні цільові програми).

При стратегічному плануванні розвитку містобудівного комплексу як складової міста (соціально-економічної системи, розташованої на відповідній території) необхідно виходити з наступних положень Закону України “Про регулювання містобудівної діяльності”: “об'єктами містобудування на державному та регіональному рівнях є планувальна організація території, система розселення, система взаємопов'язаного комплексного розміщення основних об'єктів промисловості, транспорту, інженерної та соціальної інфраструктури, функціональне зонування території України. Об'єктами містобудування на місцевому рівні є комплекси об'єктів будівництва, об'єднаних спільною планувальною структурою, об'ємно-просторовим рішенням, інженерно-транспортною інфраструктурою в межах населеного пункту, його функціональної зони (селищної, промислової, центру, курортної, рекреаційної тощо), планувального, житлового району, мікрорайону (кварталу), приміської зони” [8].

Також доцільно враховувати, що містобудівний комплекс включає об'єкти комунальної власності, керування діяльністю яких здійснюється безпосередньо містом, а також об'єкти не комунальної власності, діяльність яких регулюється містом. Містобудівний комплекс виконує завдання, яке полягає у організації територіальних зв'язків між різними об'єктами шляхом розподілу у просторі об'єктів життєдіяльності міста. Загальним принципом при цьому є забезпечення компактності об'єктів шляхом скорочення протяжності комунікацій та витрат, пов'язаних з переміщенням пасажирів, вантажів, енергії, інформації.

Містобудівний комплекс займається містобудівним проектуванням, яке спрямоване на підтримку комплексної організації просторового середовища життєдіяльності міста. В процесі містобудівного проектування формуються умови для праці, побуту і відпочинку міського населення, організації виробництва, збереження і поліпшення навколишнього середовища за рахунок раціонального планування території, узгодженого взаємного розміщення виробничих комплексів, житлових районів та інших об'єктів. Містобудівне проектування має низку особливостей, які відрізняють його від планування інших виробничих галузей:

– при проектуванні поряд з економічним необхідно оцінювати соціальний ефект від реалізації містобудівного проекту;

– об'єктами містобудівного проектування є значні за розміром територіальні системи: місто і його елементи – житлові райони, виробничі та громадські комплекси, а також великі регіональні системи розселення, що включають ряд населених місць і прилеглих до них територій;

– містобудівне проектування забезпечує просторово-планувальну організацію своїх об'єктів у вигляді територіальних схем-планів;

– містобудівні об'єкти завжди включають елементи природного комплексу як складові функціональної організації та композиції. Це обумовлено необхідністю забезпечення динамічної рівноваги природних і техногенних складових у процесі розвитку міста.

Досвід розробки містобудівних проектів дозволяє виділити три рівні досліджень при містобудівному проектуванні. Перший рівень передбачає дослідження, які спрямовано на вивчення конкретних умов, що визначають вибір проектного рішення. На другому рівні досліджуються загальні закономірності містобудівної організації простору, як основа розробки містобудівних концепцій, норм і типових рішень. Третій рівень передбачає методологічні дослідження, які дозволяють здійснити організацію містобудівних знань, розробку моделей і методів досліджень [9, с. 11–13].

Слід зазначити, що містобудівне проектування як складова формування адекватних рішень зі стратегічного планування містобудівного комплексу можливе лише за результатами аналізу його економічного розвитку міста, який повинен включати три основні елементи:

- 1) економічний аналіз статистичних даних про розвиток містобудівного комплексу;
- 2) економіко-правову оцінку інституційного середовища;

3) SWOT-аналіз за загальним економічним умовам міста, специфічним аспектам міської економіки та потенціалу організацій з точки зору реалізації ними стратегій і планів.

Формування і вибір адекватної стратегії багато в чому обумовлює успіх розвитку. Не менш важливим є розгляд стратегічного управління розвитком як процесу реалізації стратегії, який, за деякими оцінками, є більш значущим, ніж сама стратегія. Так, за результатами дослідження журналу Fortune, 70 % невдач стратегічного розвитку пов'язані не з невдалою стратегією, а з неправильною її реалізацією [3, с. 26]. При цьому план стратегічних перетворень повинен бути не тільки виконаним, але і зроблено це має бути в певний термін, з найкращим співвідношенням результату і витрат. Крім того, стратегія в ході реалізації повинна перевірятися і коригуватися у відповідності до впливу змін зовнішніх та внутрішніх чинників.

При формуванні стратегічних планів розвитку містобудівного комплексу доцільно також враховувати можливість отримання дозволу на реалізацію містобудівного проекту та можливість залучення різних видів інвестицій щодо реалізації проекту.

За словами міністра регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ Г. Темника у сфері містобудування заходи дерегулювання, зокрема прийняття Закону "Про містобудівну діяльність" та відповідних нормативно-правових актів, забезпечили прискорення термінів оформлення дозвільної документації з 415 днів до 21–64 днів залежно від категорії складності об'єкта будівництва. В результаті Держархбудінспекцією України в 2012 р. було видано 109 тис. дозволів на будівництво, що в 2,5 рази більше, ніж у попередні роки [10].

Для фінансування містобудівних проектів використовуються як кошти бюджету, так і позабюджетні кошти забудовників окремих ділянок, на які отримані всі встановлені законодавством дозвільні документи. В процесі стратегічного планування обсяги фінансування проектів розвитку містобудівного комплексу діяльності розподіляються згідно з майново-правовим статусом забудови земельних ділянок. Залученню додаткових джерел фінансування великих містобудівних проектів сприяє використання механізму державного-приватного партнерства та укладання концесійних угод.

Таким чином, визначені у процесі дослідження особливості містобудівного комплексу дозволять приймати адекватні рішення щодо розробки та реалізації стратегій його розвитку.

Висновки. Стратегічне планування розвитку містобудівного комплексу нерозривно пов'язано зі стратегічним плануванням міста, що передбачає використання відповідних загальних підходів. Однак особливості містобудівного комплексу, які пов'язані з виконанням завдань забезпечення підтримки функціонування та просторового розвитку міської території потребують розробки та використання спеціальних підходів.

В процесі розробки стратегічних планів розвитку містобудівного комплексу необхідно керуватися положеннями українського законодавства про регулювання містобудівної діяльності та забезпечувати диференційований підхід щодо управління та регулювання окремими складовими містобудівного комплексу. Визначення функцій містобудівного комплексу та особливостей містобудівного проектування дозволяє здійснювати формування як раціональної, так і надзвичайної стратегії розвитку містобудівного комплексу.

Реалізація розроблених стратегій здійснюється на підставі використання ресурсного, інституційного та програмно-цільового забезпечення, а також врахування заходів щодо дерегулювання містобудівної діяльності та визначення джерел інвестування проектів міського просторового розвитку.

Подальших досліджень потребують питання узагальнення визначення особливостей складу й структури містобудівного комплексу та врахування їх при обґрунтуванні програм та проектів просторового розвитку території.

Література

1. Карий О. І. Стратегічне планування розвитку міста : монографія / О. І. Карий. – Л. : ЗУКЦ, 2007. – 316 с.
2. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Д. С. Львов, А. Г. Гранберг, С. С. Обозов и др. – М. : Экономика, 2004. – 603 с.
3. Проблемы стратегического развития города: теория и практика : монографія / С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко и др. ; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : Вебер, 2009. – 270 с.
4. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Изд-во ОМЕГА-Л, 2004. – 464 с.
5. Стасишина Р. А. Совершенствование стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования [Электронный ресурс] / Р. А. Стасишина // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3145>
6. Нудельман В. І. Проблеми єдиної методики прогнозування розвитку міст / В. І. Нудельман // Містобудування та територіальне планування. – 2003. – № 16. – С. 145–154.
7. Кривов'язюк І. В. Комплексний підхід до вдосконалення системи управління містобудуванням / І. В. Кривов'язюк, Т. В. Балик // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 42–49.
8. Про регулювання містобудівної діяльності : закон України № 3038-VI від 17 лютого 2011 р. // Відом. Верх. Ради України. – 2011. – № 34. – Ст. 343.

9. Дідик В. В. Планування міст : навч. посібник / В. В. Дідик, А. П. Павлів. – Л. : НУ “Львівська політехніка”, 2003. – 412 с.

10. Темніков Г. Деретуляція у сфері будівництва формує сприятивий інвестиційний клімат [Електронний ресурс] / Г. Темніков. – Режим доступу: http://minregion.gov.ua/index.php?option=com_k2&view=item&id=4186:gennadij-temnik-deregulyacziya-v-galuzi-budivnicztva-formue-spriyatlivij-investicz

References

1. Karyu O. I. Strategichne planuvannya rozvytku mista : monogr. / O. I. Karyu. – L. : ZUKTs, 2007. – 316 s.
2. Strategicheskoe upravlenie: region, gorod, predpriyatie / D. S. L'vov, A. H. Hranberh, S. S. Obozov i dr. – M. : Ekonomika, 2004. – 603 s.
3. Problemy strategicheskogo razvitiya goroda: teoriya i praktika : monogr. / S. V. Bohachev, M. V. Mel'nikova, A. A. Luk'yanchenko i dr. ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiko-pravovykh issled. – Donetsk : Veber, 2009. – 270 s.
4. Gaponenko A. L. Strategicheskoe upravlenie / A. L. Gaponenko, A. P. Pankrukhyn. – M. : Izd-vo OMEHA-L, 2004. – 464 s.
5. Stasishina R. A. Sovershenstvovanie strategicheskogo planirovaniya sotsyal'no-ekonomicheskogo razvitiya munitsypal'nogo obrazovaniya [Elektronnyy resurs] / R. A. Stasishina // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2010. – № 2 (34). – Rezhym dostupa: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3145>.
6. Nudel'man V. I. Problemy yedynoyi metodyky prognozuvannya rozvytku mist / V. I. Nudel'man // Mistobuduvannya ta terytorial'ne planuvannya. – 2003. – № 16. – S. 145–154.
7. Kryvov"yazyuk I. V. Kompleksnyy pidkhid do vdoskonalennya systemy upravlinnya mistobuduvannyam / I. V. Kryvov"yazyuk, T. V. Balyk // Regional'na ekonomika. – 2008. – № 1. – S. 42–49.
8. Zakon Ukrainy “Pro reguluvannya mistobudivnoyi diyal'nosti” № 3038-VI vid 17 lyutoho 2011 roku // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – 2011. – N 34. – St. 343.
9. Didyk V. V. Planuvannya mist : navch. posib. / V. V. Didyk, A. P. Pavliv. – L. : “L'vivs'ka politekhnikha”, 2003. – 412 s.
10. Temnikov H. Deregulyatsiya u sferi budivnytstva formuye spryiatlyvyy investytsiynny klimat [Elektronnyy resurs] / H. Temnikov. – Rezhym dostupu: http://minregion.gov.ua/index.php?option=com_k2&view=item&id=4186:gennadij-temnik-deregulyacziya-v-galuzi-budivnicztva-formuye-spriyatlivij-investicz

Надіслана/Wrsten: 18.05.2013 р.

Надійшла/Received: 21.05.2013

Рецензент: д.е.н., доц. М. В. Мельникова

УДК 65.014.1(477)

А. Л. САБАДИРЬОВА, Д. Є. САЛАВЕЛІС
Одеський національний економічний університет**РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто організаційно-методичні засади реструктуризації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Визначено теоретичний фундамент оцінки конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства в умовах реструктуризації. Запропоновано оптимальну модель конкурентоспроможності потенціалу підприємства в стратегіях розвитку.

Ключові слова: реструктуризація, конкурентоспроможність, потенціал, підприємство.

A. L. SABADYROVA, D. YE. SALAVELIS
Odessa National Economic University in Ukraine**RESTRUCTURING AND COMPETITIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES**

Abstract – Considers organizational and methodological foundations of restructuring and competitiveness potential of the company. Theoretical foundation for assessing the competitiveness potential of industrial enterprises in the restructuring. An optimal model of competitive capacity of enterprises in development strategies.

Key words: restructuring, competitiveness, potential, company.

Постановка проблеми. Ефективна ринкова економіка не принесе максимального ефекту, якщо не підкріплена відповідними трансформаційними процесами на мікрорівні. В умовах ринкової економіки реструктуризація промислового підприємства виконується незалежно від господарсько-правової форми і сфери діяльності. Промислові підприємства в нових умовах насилу йдуть на реструктуризацію щоб уникнути банкрутства, не втратити самостійності. Досвід соціально-економічних реформ в Україні показує, що трансформаційні процеси на макро- і на мікрорівні проходять болісно. Першочергового значення набуває реструктуризація економічної бази регіонів, диверсифікація регіонального виробництва на технологічній основі та його орієнтація на створення наукоємних і високотехнологічних продуктів [1, с. 96].

Промислові підприємства в ринковій економіці вимушені діяти в конкурентних умовах. Саме конкуренція обумовлює динаміку життєвого циклу промислового підприємства на ринку: народження, піднесення, стабілізації та загасання. Момент, коли внутрішня структура промислового підприємства, структура управління, фінансових потоків і власності приходить в невідповідність до вимог сформованої економічної і законодавчої ситуації визначає необхідність реструктуризації господарюючої структури відносно новим вимогам. Реструктуризації періодично підлягають не збиткові промислові підприємства, а не тільки підприємства, на яких склалася критична фінансово-економічна ситуація. В зарубіжних компаніях, що працюють у стабільних ринкових умовах, реструктуризація носить еволюційний характер.

В умовах трансформації української економіки вітчизняні промислові підприємства потрапили в складну ситуацію, яка носить революційний характер.

Реструктуризація забезпечує гнучку зміну структури потенціалу промислового підприємства, адаптацію до впливу змінених внутрішніх і зовнішніх факторів. Потенціал промислового підприємства, що швидко адаптується до нових ринкових умов, є конкурентоспроможним. В протилежному випадку промислове підприємство чекає дестабілізація і, в кінцевому рахунку, все одно реструктуризація, але вже у формі санації або банкрутства. Конкурентоспроможність потенціалу промислового підприємства є стійкою до впливу негативних факторів, має оптимальну структуру та забезпечує самоорганізацію, саморегулювання прямих і зворотних зв'язків, взаємозв'язок, узгодженість процесів і явищ, синергізм і перехід від одного до іншого фазового стану життєвого циклу організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним дослідженням реструктуризації підприємства присвячені праці вітчизняних і закордонних вчених. В наукових працях визначається, що реструктуризація виконується на засадах ефективної антикризової політики, передбачає вдосконалення системи управління, підвищення ефективності використання ресурсів на базі оптимального сполучення вкладень і кінцевих результатів. Реструктуризація, на думку І.І. Мазур є комплексним перетворенням діяльності підприємства, яке визначається у зміні структури виробництва, активів, пасивів, а також системи управління з метою підвищення стійкості, прибутковості, конкурентоспроможності, подолання збитковості, загрози банкрутства [2]. У сучасних умовах, визначає А.І. Ковальов, кінцевою метою реструктуризації є підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарювання підприємства [3]. Видасться, що саме підвищення конкурентоспроможності і ефективності виробництва впливають на процес формування потенціалу підприємства в ринкових умовах.

Дослідженню проблеми потенціалу суб'єктів господарювання на теоретико-методологічному і практичному рівнях в розробках вчених приділяється значна увага. В економічній науці потенціал підприємства визначався вченими: В.М. Авдєєнко, В.О. Котлова, О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, А.А. Задоя,

Ю.В. Киндзерського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюка, Є.В. Попова, І.М. Репіної, О.С. Федоніна, М.М. Якубовського. Аналіз існуючих точок зору приводить до висновку, що потенціал підприємства є сукупністю якостей можливостей ресурсів, наданих у його розпорядження. У вітчизняних наукових працях недостатньо обстежені питання конкурентоспроможності потенціалу і фактори її формування. Таким чином, потенціал підприємства і конкурентоспроможність потенціалу залишаються недостатньо дослідженими в процесі реструктуризації в умовах антикризового управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розробка напрямів оновлення всіх сфер господарської діяльності підприємства передбачає ринкові перетворення підприємства, а саме, реструктуризацію шляхом антикризового управління. Важливішою складовою системи антикризового управління є керування його потенціалом. Значна кількість праць з проблем управління потенціалом підприємства характеризується різною спрямованістю досліджень. Концептуальні основи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства в умовах реструктуризації потребують системного дослідження.

Методологічний базис дослідження процесу управління конкурентоспроможністю потенціалом підприємства в умовах реструктуризації в сучасному економічному просторі визначають принципи системного підходу. Системне уявлення сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства пояснює його прогресивний розвиток абсолютно у всіх сферах діяльності.

Постановка завдання. У статті авторами робиться спроба визначити організаційно-методичні заходи реструктуризації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства в стратегіях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці існує велика кількість підходів до управління потенціалом підприємства. Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає використання системного підходу до управління конкурентоспроможністю потенціалом в умовах реструктуризації підприємства. Реструктуризація – це сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних заходів, що підвищують ефективність господарювання суб'єкта підприємницької діяльності у відповідності до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища і виробленою стратегією його розвитку [3, с. 24]. Об'єктом реструктуризації є комерційна, фінансова, маркетингова, організаційна, управлінська, виробнича структура підприємства, а її результатом є система управління потенціалом, що забезпечує створення і прибуткову продаж конкурентоспроможних товарів. Рушійною силою реструктуризації, що визначає її характер стає невідповідність потенціалу підприємства конкурентній стратегії, наслідком якої є зниження ефективності та невідповідність вимогам ринку.

Реструктуризація являє собою комплексне перетворення структури потенціалу підприємства, що викликано невідповідністю конкурентоспроможності потенціалу зовнішньому оточенню в умовах ринку.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є важливою характеристикою та сучасним показником економічного розвитку в умовах подолання наслідків економічної кризи в Україні.

Особливість конкурентоспроможності потенціалу підприємства полягає в тому, що вона не є внутрішньою природною якістю системи його взаємопов'язаних ресурсів і може бути оцінена тільки за наявності конкурентів. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є відносним поняттям і має різний рівень його використання стосовно ринкових конкурентів. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про її сутність надає підприємствам можливість створити стратегію власної поведінки на ринку.

На нашу думку, конкурентоспроможність потенціалу підприємства, як економічна категорія надає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки стану його ресурсів і можливостей відносно аналогічних показників конкурентних підприємств на ринку. Крім того, це поняття, яке враховує взаємодію всіх складових елементів потенціалу, реально оцінює його позиції на ринку, ринкову частку, можливості стосовно просування продукції, ефективність збуту.

Високоєфективним важелем підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є реструктуризація, оскільки дозволяє вирішити такі завдання: усунути малопродуктивні види потенціалу, підвищити ефективність шляхом вдосконалення виробничих процесів, контролю за використанням ресурсів, відмови від малоєфективного управління і форм організації; створити ефективну організаційну структуру потенціалу підприємства, нове розуміння конкурентоспроможності потенціалу за допомогою використання новаторських концепцій.

У цілому взаємозв'язок реструктуризації та конкурентоспроможності потенціалу підприємства в ринкових умовах визначається: рівнем потенціалу підприємства, як економічної системи з зовнішнім середовищем; характером зовнішнього середовища, як джерела можливостей і загроз конкурентів; змінами у зовнішньому середовищі і поведінці конкурентів; рівнем адаптації потенціалу підприємства до змін зовнішнього середовища.

З позиції антикризового управління взаємозв'язок реструктуризації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства показує привабливість галузі та результати конкурентної боротьби всередині галузі. Метою проведення маркетингових досліджень позиції фірм виробників бетону в конкурентній боротьбі і конкурентоспроможності їх потенціалу є аналіз інформації, необхідної для реструктуризації підприємства. Вибір останнього визначається результатами досліджень наступних двох кіл проблем. По-перше, необхідно установити привабливість галузі в довгостроковій перспективі. По-друге, визначити конкурентні позиції

фірми та її потенціалу у порівнянні з іншими фірмами даної галузі. Найчастіше питання визначення позиції в конкурентній боротьбі розглядається починаючи з рішення другого кола проблем. Хоча, безумовно, насамперед потрібно визначитися з перспективами даного бізнесу, тобто розглянути перше коло проблем.

В теорії конкуренції доведено, що привабливість галузі і позиції фірми в конкурентній боротьбі в цій галузі визначають п'ять конкурентних сил: 1) поява нових конкурентів; 2) погроза заміни товару новими товарами; 3) сила позиції постачальників; 4) сила позиції покупців; 5) конкуренція серед виробників

З погляду конкурентоспроможності потенціалу фірм-конкурентів на будівельному ринку Одеського регіону можна виділити такі фактори, які впливають на завоювання ними конкурентних і сильних позицій: потужність ресурсної бази (ресурсний потенціал); фінанси, як власні, так й інвестиції (інвестиційний потенціал); частота і глибина проведених маркетингових досліджень, їх бюджет (маркетинговий потенціал); концепція організації і організаційна структура (організаційний потенціал); здатність управляти в позитивному плані (управлінський потенціал); потужність виробничої бази, що характеризує можливість перебудовуватися на випуск нових продуктів, або нарощувати обсяги випуску освоєних продуктів (виробничий потенціал).

Дослідження цих факторів свідчить, що в сучасних умовах на підприємствах Одеського регіону гостро постає проблема збору інформації про конкурентів. Ця проблема існує для різних видів діяльності з різним ступенем складності. Так, для підприємств, що входять до складу галузей, що тяжіють до монополістичних структур, легше одержувати інформацію з вторинних джерел (обсяги й асортимент продукції, що випускається, ціни, об'єми продажів на різних ринках, фінансове становище тощо). Для підприємств, що входять до складу сильно дисперсних галузей, зростає роль первинної інформації, що збирається від споживачів, посередників, з інших джерел. Клієнт у подібних випадках дуже неохоче надає інформацію щодо послуг фірм – конкурентів. У будь-якому випадку зростає роль експертних методів розрахунків, які здійснюються шляхом проведення технічної, комерційної, маркетингової розвідки.

Цілісна система конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів на будівельному ринку поєднує комплекс індикаторів, що входять до системи оцінок порівняльних переваг їх потенціалу в національних економіках в глобальному просторі. Індикатори конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів на будівельному ринку – це оцінні критерії, що визначають вплив факторів на види діяльності підприємства та відображають тенденції світової конкурентоспроможності. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, а й більш вразливими до негативного впливу світових зв'язків. Виграш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та виробниками. Потенціал підприємств-конкурентів на будівельному ринку Одеського регіону потребує обґрунтування з точки зору формування його конкурентоспроможності в умовах спостереження за конкуренцією.

Для конкурентоспроможності потенціалу підприємств на будівельному ринку Одеського регіону потрібні інвестиції, що супроводжуються інвестиційними проектами і залученням банківського капіталу в процес реструктуризації. Основою взаємодії банків і підприємств має стати їх оптимальний потенціал, як індикатор конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів на будівельному ринку в умовах реструктуризації. Таким чином, успішна реструктуризація підприємства здатна створити базу для конкурентоспроможності його потенціалу в умовах посилення конкуренції з боку конкурентів і імпорту. Базою реалізації конкурентних переваг підприємства є трансформації економіки в Україні. Сучасне виробництво бетону в Одеському регіоні розвивається в умовах жорстокої конкуренції, яка все більше загострюється з поглибленням кризових явищ.

Особливістю сучасного будівельного бізнесу Одеського регіону є те, що багато будівельних компаній, наприклад, ТОВ “Стікон”, ТОВ “Хай-Рейз Констракшнз”, ТОВ “Тлавстрой”, ТОВ “Слемент”, ТОВ “Вестт”, БМУ 463 вважають за краще мати виробничі бази, де встановлено бетонні вузли з вироблення бетону і зводять до мінімуму вжиток бетону, виробленого сторонніми організаціями. Така практика дає позитивний досвід зростання конкурентоспроможності потенціалу будівельного підприємства, при цьому зростає не тільки автономність підприємства але і конкурентна боротьба на ринку будматеріалів.

Економічний аналіз виробничої діяльності конкретного промислового підприємства виконується для оцінки конкурентоспроможності потенціалу та розробки стратегії і тактики його розвитку в сучасних умовах з метою реструктуризації і поступового виходу з економічної кризи. Важливе завдання в цій галузі вирішує оцінка факторів конкурентоспроможності потенціалу підприємств у будівельному бізнесі України. Методичний інструментарій визначення конкурентоспроможності потенціалу демонструється на прикладі підприємств по виробництву бетону в Одеському регіоні.

В умовах спостереження за конкурентоспроможністю потенціалу підприємств по виробництву бетону використовується графічний метод оцінки її факторів, що ґрунтується на технології побудови та порівняння “багатокутників конкурентоспроможності” підприємства і його конкурентів. “Багатокутник конкурентоспроможності” становить графічне відображення факторної моделі конкурентоспроможності потенціалу у вигляді різноманітних векторів – осей.

Співставлення стану вісей дозволяє визначити слабкі та сильні боки конкурентоспроможності потенціалу підприємства порівняно з конкурентом. Для вимірювання факторів конкурентоспроможності та їх відображення на вісях багатокутника використовуються експертні методи шкалування. Проте, до графічних методів діагностики конкурентоспроможності відносяться також матричні методи: матриця Бостонської

консалтингової групи, матриця “привабливість ринку – переваги в конкуренції”, матриця конкуренції М. Портера. Як і метод “багатокутників конкурентоспроможності”, ці методи визначають положення підприємства на ринку та напрями міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Згідно графоаналітичного методу оцінки потенціалу, запропонованого І.М. Репіною, потрібно здійснити перетворення потенціалу підприємства таким чином, щоб ліквідувати “хворобливі” вектори [4, с. 22]. Побудований багатокутник потенціалу підприємства повинен бути наближеним до правильного багатокутника, за умовами, що кожен вектор розташовуємо у межах 30–100 ум. од. Таким чином, підприємства повинні мати середній або великий потенціал. За умовами реструктуризації без інвестицій перетворюємо потенціал підприємства. Проте, сума потенціалів на кожному підприємстві не збільшується, а лише перерозподіляється.

Побудуємо математичну модель задачі оптимізації потенціалу підприємства. Для визначення цільової функції скористаємось міркуваннями. Розглянемо шестикутник потенціалу, побудований згідно графоаналітичному методу, який має назву “гексаген”.

Площа шестикутника потенціалу підприємства дорівнює сумі площ трикутників:

$$S = S_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5 + S_6. \quad (1)$$

Площа кожного трикутника обчислюється за формулою:

$$S_i = \frac{\sqrt{3}}{4} \cdot x_i \cdot x_j \quad (i = 1, 2, 3, 4, 5, 6; \quad j = i + 1 \text{ для } i = 1, 2, 3, 4, 5; \quad j = 1 \text{ для } i = 6), \quad (2)$$

де x_i – індикатор i -го виду потенціалу.

Найбільшу площу має гексаген зі стороною 100 ум.од.:

$$S = \frac{\sqrt{3}}{4} \cdot 60000 \approx 25981 \text{ ум.од.} \quad (3)$$

Чим більше вектори потенціалу, тим більша площа кожного трикутника і шестикутника, отриманого із шести трикутників. Наша мета полягає у тому, щоб оптимізувати потенціал на кожному підприємстві. Тому цільова функція задачі математичного програмування є сумою площ шести шестикутників (загальний потенціал шести підприємств) і має вигляд:

$$\begin{aligned} z = & x_{11} \cdot x_{21} + x_{21} \cdot x_{31} + x_{31} \cdot x_{41} + x_{41} \cdot x_{51} + x_{51} \cdot x_{61} + x_{61} \cdot x_{11} + \\ & + x_{12} \cdot x_{22} + x_{22} \cdot x_{32} + x_{32} \cdot x_{42} + x_{42} \cdot x_{52} + x_{52} \cdot x_{62} + x_{62} \cdot x_{12} + \\ & + x_{13} \cdot x_{23} + x_{23} \cdot x_{33} + x_{33} \cdot x_{43} + x_{43} \cdot x_{53} + x_{53} \cdot x_{63} + x_{63} \cdot x_{13} + \\ & + x_{14} \cdot x_{24} + x_{24} \cdot x_{34} + x_{34} \cdot x_{44} + x_{44} \cdot x_{54} + x_{54} \cdot x_{64} + x_{64} \cdot x_{14} + \\ & + x_{15} \cdot x_{25} + x_{25} \cdot x_{35} + x_{35} \cdot x_{45} + x_{45} \cdot x_{55} + x_{55} \cdot x_{65} + x_{65} \cdot x_{15} + \\ & + x_{16} \cdot x_{26} + x_{26} \cdot x_{36} + x_{36} \cdot x_{46} + x_{46} \cdot x_{56} + x_{56} \cdot x_{66} + x_{66} \cdot x_{16} \quad (\max). \end{aligned} \quad (4)$$

Обмеження задачі:

1) перерозподіл потенціалів кожного підприємства без зовнішніх інвестицій:

$$\begin{aligned} x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51} + x_{61} & \leq 456,435; \\ x_{12} + x_{22} + x_{32} + x_{42} + x_{52} + x_{62} & \leq 309,11; \\ \tilde{\alpha}_{13} + x_{23} + x_{33} + x_{43} + x_{53} + x_{63} & \leq 410,36; \\ x_{14} + x_{24} + x_{34} + x_{44} + x_{54} + x_{64} & \leq 298,5; \\ x_{15} + x_{25} + x_{35} + x_{45} + x_{55} + x_{65} & \leq 325,635; \\ x_{16} + x_{26} + x_{36} + x_{46} + x_{56} + x_{66} & \leq 305,515; \end{aligned} \quad (5)$$

2) підприємство повинно мати середній або великий потенціал, тобто:

$$x_{ij} \geq 30, \quad (6)$$

$$x_{ij} \leq 100, \quad (i, j = \overline{1, 6}). \quad (7)$$

Розв’яжемо отриману задачу за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel.

У комірках В: G8 введено обчислені нами індикатори потенціалу різного виду.

У комірках В9: G9 обчислено суми індикаторів по кожному підприємству.

У комірках Н3: Н8 обчислено загальні суми потенціалів на усіх підприємствах регіону.

У комірках B12: B17 обчислюються оптимальні потенціали кожного виду для кожного підприємства. Спочатку в комірці B12 : B17 введено нульові значення.

У комірках B18: G18 знаходяться суми потенціалів для кожного підприємства.

У комірках H12: H17 знаходяться суми кожного виду потенціалу на підприємствах регіону.

У комірках I3: N3 обчислюється площа шестикутника, побудованого з урахуванням обчислених індексів потенціалів по кожному підприємству. У комірці O3 обчислюється сума комірок I3 : N3.

У комірках I12: N12 обчислюється площа шестикутників з урахуванням оптимізації потенціалу по кожному підприємству.

У комірці O12 обчислюється сума комірок I12: N12.

Оптимальний потенціал підприємств-конкурентів на будівельному ринку в Одеському регіоні визначається на базі індикаторів конкурентоспроможності, обчислених для шести підприємств. Задача оптимізації потенціалу підприємства представлена на рис. 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1																		
2																		
3	Ресурсний	70,88	36,38	63,13	71,62	57	82	381	34648,4	16264,5	27977,7	15244,3	17620,5	16440,2	128195,6			
4	Інвестиційний	77,25	54,75	74,88	52	57,12	62,25	378,2										
5	Маркетинговий	91,75	57,63	72	48,75	48,88	31,63	350,6										
6	Організаційний	71	86,25	65,14	16,57	59,86	2,86	301,7										
7	Управлінський	80	42,22	77,32	47,56	53,89	64,89	365,8										
8	Виробничий	65,56	33,89	38	62	48,89	61,39	328,2										
9		456,4	309,1	410,4	298,5	325,6	305,5	2106										
10																		
11	Ресурсний	100	30	100	30	30	30	320	36436,6	17313,9	30446,8	16020,6	19432,6	16869,4	136519,8			
12	Інвестиційний	100	30	100	30	30	30	320										
13	Маркетинговий	41,81	30	100	30	30	30	261,8										
14	Організаційний	30	63,76	36,49	60,68	72,23	61,91	325,1										
15	Управлінський	84,63	94,56	30	89,25	100	92,76	491,2										
16	Виробничий	100	60,8	43,87	58,57	63,41	60,85	387,5										
17		456,4	309,1	410,4	298,5	325,6	305,5	2106										
18																		
19									1788,15	1049,42	2469,11	776,306	1812,05	429,193	8324,234			
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
25																		
26																		

Рис. 1. Задача оптимізації потенціалу підприємства

В таблиці простежується динаміка потенціалу на кожному підприємстві по виробництву бетону, що видно із різниці між початковими значеннями площі шестикутника та оптимізованими. Їх значення обчислені у комірках I20 : O20. При цьому, за рахунок обмежень, потенціал на кожному підприємстві є більш збалансованим. Графічне зображення динаміки рівня потенціалів, що існує на підприємстві ТОВ “Комфорт” та оптимізованих потенціалів наведено на рис. 2.

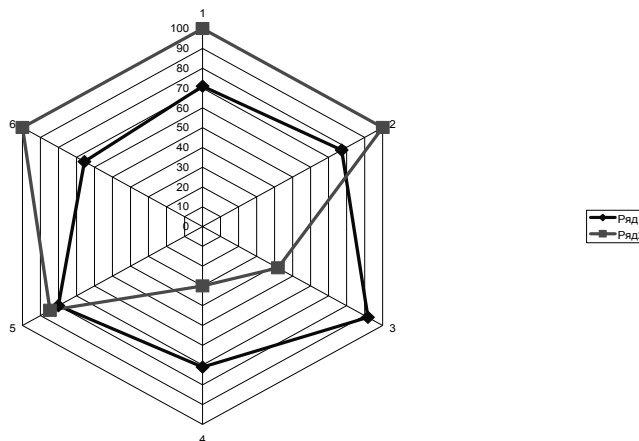


Рис. 2. Графічне зображення динаміки рівня потенціалів на підприємстві ТОВ “Комфорт”

Співставлення стану вісей в гексограмі конкурентоспроможності потенціалу підприємства ТОВ “Комфорт” дозволяє визначити слабкі та сильні боки конкурентоспроможності потенціалу підприємства. За умовами реструктуризації підприємства його потенціал не збільшується, а лише перерозподіляється за обраними критеріями оптимізації, тобто приймає значення оптимального.

В задачі оптимізації потенціалу в умовах реструктуризаційних заходів при виробництві бетону в Одеському регіоні простежується рівень індикаторів конкурентоспроможності потенціалу підприємств.

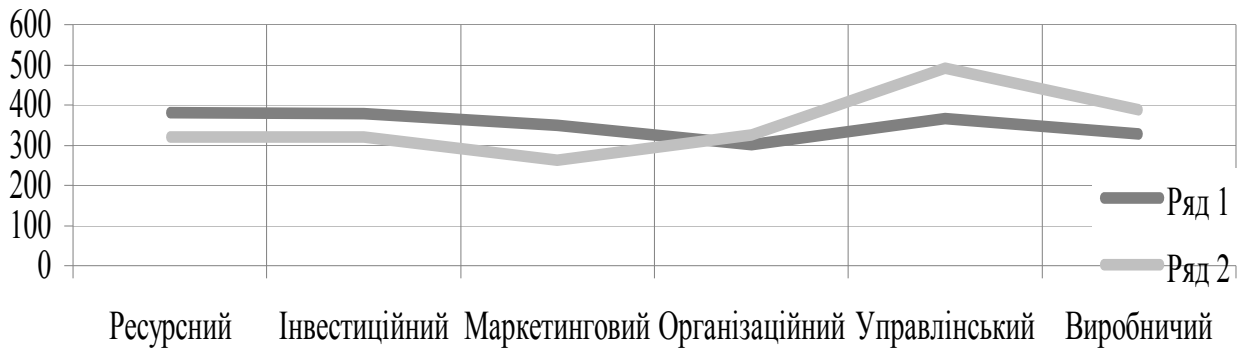


Рис. 3. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємств в Одеському регіоні

На графіку конкурентоспроможності потенціалу підприємств простежується рівень індикаторів конкурентоспроможності в умовах реструктуризації, обчислених для шести підприємств Одеському регіоні. У ряд. 1 на рис. 3 представлена динаміка рівня індикаторів конкурентоспроможності початкового потенціалу підприємств-конкурентів в Одеському регіоні, а у ряд. 2 показана динаміка рівня індикаторів конкурентоспроможності оптимального потенціалу цих підприємств. При цьому зробимо висновок, що основні зміни рівня індикаторів конкурентоспроможності потенціалу підприємства в процесі оптимізації виникають за рахунок організаційного і управлінського потенціалів.

Подальшим логічним шагом підприємств по виробництву бетону в Одеському регіоні має бути реалізація заходів, запланованих проектом реструктуризації на пост кризисному етапі. Реструктуризація має бути успішною за умовами своєчасного моніторингу результатів, тобто оцінки ефективності проекту. Забезпечення високої конкурентоспроможності потенціалу підприємства цілком залежить від системи постійного моніторингу якості результатів реструктуризації і необхідного корегування запланованих в проекті перетворень.

Висновки. Запропонований методичний інструментарій визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів Одеського регіону дає можливість отримати достовірні результати для прийняття господарських рішень за метою ефективної системи антикризового управління в умовах реструктуризації. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку стає система корпоративного управління потенціалом підприємства в ринкових умовах. За умов економічних механізмів розвитку стає необхідною системна модернізація потенціалу підприємства за обраними критеріями оптимізації, в якій зацікавлені інвестори для обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій в умовах корпоративного управління. Необхідність розвитку вітчизняних корпоративних структур є об'єктивною умовою сучасної ринкової економіки. Могутні корпорації з виваженою системою корпоративного управління науково-технічним розвитком підприємства мають ініціювати та відтворювати потенціал. Залучення корпорацій у процес формування високотехнологічного рівня промислового підприємства є досить складною науково-теоретичною і практичною проблемою, яка має бути підкріплена наявністю відповідних видів його потенціалу.

Література

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
2. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств і компаній / І. І. Мазур, М. І. Шапіро. – М. : Економіка. – 2001. – 560 с.
3. Ковалев А. І. Управління реструктуризацією підприємства : монографія / А. І. Ковалев. – К. : АВРІО, 2006. – 368 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

References

1. Modernizatsiya Ukrainy – nash strategichnyy vybir : Shchorichne Poslannya Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – K., 2011. – 416 s.
2. Mazur I. I. Restrukturyzatsiya predpriyatiy i kompaniy / I. I. Mazur, M. I. Shapiro. – M. : Ekonomika. – 2001. – 560 s.
3. Kovalev A. Y. Upravlenie restrukturyzatsiyei predpriyatiya : monografiya / A. I. Kovalev. – K. : AVRIO, 2006. – 368 s.
4. Fedonin O. S. Potentsial pidpriyemstva: formuvannya ta otsinka : navch. posibnyk / O. S. Fedonin, I. M. Rypina, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2004. – 316 s.

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 28.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. А. І. Ковальов

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Стаття присвячена пошуку напрямів подальшого розвитку України, які мають достатній потенціал для стимулювання інноваційної діяльності. У статті наведений аналіз інноваційної активності в країні, інтенсивності науково-технічного співробітництва. Зроблено спробу виявити неформальні інноваційні об'єднання, які в подальшому можуть стати основою інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновацій, регіональний розвиток, компетенції регіонів.

К. О. SITCKARENKO

Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences, Kiev

PROMISING AREAS FOR INNOVATION ASSOCIATIONS IN THE REGIONS OF UKRAINE

Abstract – The article is about to industrial potential of regions of Ukraine; research their innovative activities and the potential for further development. Results in this area are data about innovative activity of industrial enterprises. Most Ukrainian companies are not active in innovation way. Some of themes are, but they buy new equipment only. They don't provide research; don't develop new technologies and materials. It means they have not a chance to keep some height position in world market of high-tech. Processes of technological cooperation in regions of Ukraine are not intensive enough. Couples regions have intensive technological cooperation with each other. Issues of that kind of cooperation are not new enough. It is necessary to develop new forms and methods to provide innovation activity for to save economical potential of country, especially some like support the most progressive and productive plants only.

Key words: innovation, regional development, competences of regions.

Постановка проблеми. Промисловий розвиток в Україні протягом останнього десятиліття [4] засвідчує, що підтримання конкурентоздатності вітчизняних промислових підприємств, їх присутності на ринку неможливе без підтримки державних органів управління. Втім, традиційні важелі, що застосовувалися за вказаний період (державні і регіональні галузеві програми розвитку, податкове стимулювання), не спричинили принципової зміни ситуації. Існує низка причин, через які державна промислова політика виявилася не результативною. Втім, однією з основних є те, що застосовані організаційні та економічні механізми підтримки промисловості не створювали інтегруючого ефекту. Відтак, практика державного управління промисловим сектором потребує додаткових методів стимулювання його розвитку. Одним з таких методів є організація регіональних інноваційних мереж. Відтак, актуальним є виявлення перспективних напрямів подальшого розвитку промисловості, у яких країна має потенціал до розвитку і які б могли у перспективі надати додаткового імпульсу її економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика інноваційного розвитку в українській економічній науці є достатньо популярною. З часів виникнення перших праць по даній тематиці, коли були розвинуті її методологічні положення, вивчений практичний досвід, зарубіжний досвід у цьому напрямі, проведенні достатньо різнобічні та ґрунтовні дослідження з цієї тематики. Так, були детально розглянуті теоретичні питання впровадження інноваційної моделі, державної політики підтримки інноваційного та науково-технологічного розвитку (як економіки в цілому, так і окремих підприємств). Втім, маловивченими залишаються такі аспекти, як виявлення конкретних напрямів (галузей) розвитку промисловості, наявних позицій країни у цій сфері, пошук економічно дієвих форм, методів і механізмів стимулювання інноваційних структур в Україні. Одному з аспектів зазначеної проблеми – пошуку конкретних галузей промисловості, які мають шанс на закріплення на світовому ринку, присвячена стаття.

Метою статті є виявлення (шляхом аналізу наявного промислового потенціалу, інноваційної інфраструктури) найбільш конкурентоздатних високотехнологічних підприємств України і пошук дієвої моделі їх взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний час в регіонах України склалася ситуація, при якій діючі промислові підприємства розосереджені по території, а відтак кооперація та організаційна взаємодія між ними обмежена. До того ж, здебільшого найбільш високотехнологічні підприємства розташовані у Донецькій, Дніпропетровській, Харківській і Запорізькій областях. У той час коли основні науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади (що готують спеціалістів належного рівня) та компоненти інноваційної інфраструктури розташовані у м. Києві, а також у Харківській і Львівській областях (у меншій мірі – у Донецькій та Дніпропетровській областях). Відтак, лише Харківська область може вважатися такою, яка має достатній потенціал для інноваційного розвитку. Подолання цієї перешкоди інноваційного розвитку полягає у організації інноваційних структур, які б стали інформаційною основою для взаємодії високотехнологічних виробничих підприємств та необхідних їх науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів – інноваційних мереж. У даній записці розглянуті потенційні можливості регіонів України щодо розгортання даних мереж і запропоновані декілька проектів їх організації [1].

Передумови до організації регіональних інноваційних мереж можна розподілити на три групи: стан науково-технологічної співпраці у регіоні, наявність працюючих високотехнологічних підприємств на території регіону, стан інноваційної інфраструктури та стан загальнонаціональної інноваційної мережі (у даному випадку – NTTN). Науково-технологічну співпрацю у регіоні можна умовно розділити на такі напрями: фінансування науково-технічних розробок (НТР) сторонніми замовниками, інтенсивність обміну кадрами, придбання підприємствами готових технологій (у вигляді обладнання, програмного забезпечення).

Інтенсивність обміну кадрами, його спрямування є суттєвою характеристикою, що свідчить про інтенсивність зв'язків між інноваційними підприємствами. Так, абсолютна кількість людей (і їх частка по відношенню до всієї чисельності кадрів), які виїжджають за кордон для стажування, викладання або проведення наукових досліджень, характеризує рівень розвитку контактів, інтегрованість регіону в інформаційний простір. Кількість науковців, що виїжджали за кордон на стажування, по регіонах розподілена вкрай нерівномірно [3].

В середньому по регіонах частка наукових та науково-технічних робіт, що були профінансовані сторонніми замовниками, вкрай мала. Так, у більшості з них не перевищує одного відсотка від загального обсягу робіт (у деяких з них, як то Черкаська або Чернівецька області, таке явище взагалі відсутнє). Лише у п'яти регіонах (Харківській, Запорізькій, Донецькій, Дніпропетровській областях і м. Києві) цей показник сягає 5–7%. Характерно, що обсяг замовлень на наукові і науково-технічні розробки, що надійшли з-за кордону, перевищує аналогічні показники вітчизняних підприємств. У Донецькій області ці показники відрізняються у два рази. У 2011 р., порівняно з 2005 р. ситуація принципово не змінилася. На той період також мали місце невисокі показники замовлення від вітчизняних підприємств: лише відбувся незначний спад загальної частки наукових і науково-технічних робіт, що були профінансовані сторонніми замовниками [2].

Протягом 2005–2012 рр. в Україні відносно стрімко зріс обсяг коштів, який підприємства спрямовують на проведення НДДКР сторонніми організаціями: за 10 років цей показник зріс з мінімальних значень до 250 млн грн на рік. Втім, частка підприємств, що виділяють кошти на науково-дослідні роботи не перевищує 1,5 відсотка від загальної кількості. Водночас, за той самий період, виділення коштів на закупівлю прав на власність вже завершених розробок та виключних майнових прав на інтелектуальну власність різко зменшилась до мінімальних значень (рис. 1) [5].

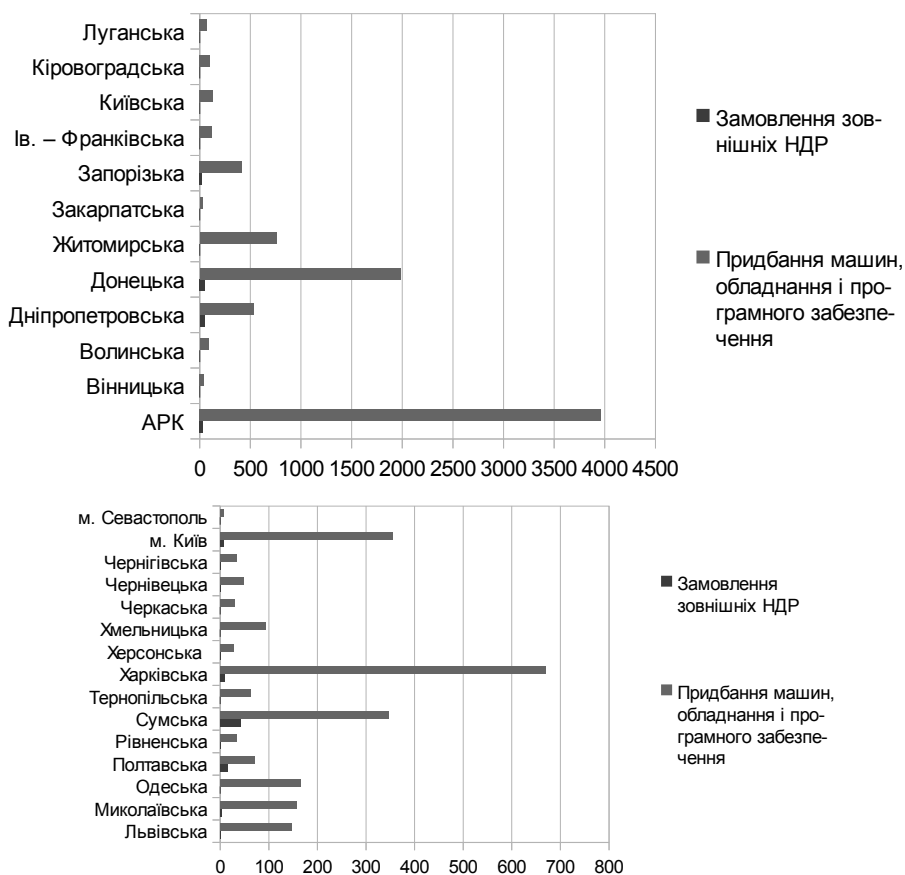


Рис. 1. Здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами України шляхом трансферу технологій у 2011 р. (од.) [5]

У 2011 р. кількість підприємств, що замовляли НДДКР стороннім організаціям, була мінімальною: у деяких регіонах таких підприємств не було зовсім, у столиці їх налічувалося 11. Найбільше таких під-

приємств було в Донецькій області – 18 одиниць. Водночас кількість підприємств, які замовляли програмне забезпечення значно більша: так у м. Київ, Запорізькій області таких було понад 80 одиниць.

Порівняно з попереднім роком відбулося незначне зростання. Відповідно, можна зробити висновок, що ситуація є не випадковою, і інтенсивну інноваційну діяльність, проведення наукових досліджень здійснює невелика кількість промислових підприємств. До того ж, основним фактичним напрямом інноваційної діяльності є автоматизація процесів виробництва і управління виробництвом.

Зокрема, шляхом придбання машин, обладнання та програмного забезпечення у трансфері технологій беруть участь 70–80 % підприємств (за 2011 р.). Тоді як зовнішні НДР замовляє найбільша частка підприємств (до 31 %) добувної промисловості, тоді як лише 14 % підприємств у сфері інформатизації проводять інноваційну політику. Придбання зовнішніх знань також не є масовим явищем: таку політику практикують не більше 17 % підприємств [5].

У галузевому виразі у сфері науково-технологічного співробітництва домінують промислові підприємства (особливо таких напрямів, як машинобудування, хімічна промисловість, харчова). Це не корелюється зі світовими тенденціями, відповідно до яких сфера послуг (зокрема, організації з інформатизації, заклади охорони здоров'я) також є вагомими учасниками інноваційних процесів. Причин такої ситуації декілька:

- для проведення НДК часові витрати в багато разів більше за аналогічні при впровадженні вже апробованої технології;

- існує ризик, що продуктивність нової технології, її економічний ефект не буде переважати аналогічний ефект вже існуючої технології;

- вітчизняні науково-дослідні установи не в змозі забезпечити весь цикл розробки та провадження інновації, отже на підприємство-замовник покладається додатковий тягар. Аналогічна ситуація з придбанням підприємствами зовнішніх знань: частка таких витрат підприємств в більшості регіонів не перевищує 1 %, тобто вітчизняні підприємства надають перевагу вже готовим розробкам.

Іншим напрямом, від якого прямо залежить інтенсивність мережевих зв'язків та перспектива формування регіональних інноваційних мереж, є рівень розвитку інноваційної інфраструктури. На даний момент в Україні розвиваються окремі елементи національної інноваційної системи (технопарки, бізнес-інкубатори), окремі українські компанії впроваджують у свою практику елементи мережевих структур (використання запозичених торгових марок, використання аутсорсингу у виробничих ланцюжках). На початку 2009 р. за ініціативою Держінвестицій було організовано Систему трансферу технологій регіональних центрів інноваційного розвитку. Вона об'єднувала 13 регіональних центрів та була інтегрована до UTTN. До того ж в Україні з 2009 р. реалізується проект Єврокомісії Europe Aid, однією з цілей якого є створення в країні функціональних інформаційних мереж з можливістю їх подальшої інтеграції з європейськими аналогами.

Очевидно, що подальший розвиток інноваційних мереж в Україні буде залежати від декількох груп чинників. По-перше, від об'єктивної потреби в їх функціонуванні: якщо в подальшому намагання активізувати інноваційний розвиток регіонів більш традиційними важелями будуть малоєфективні, потреба в таких інституціях як інноваційні кластери та науково-інноваційні мережі спонукають інтенсифікацію їх діяльності. По-друге, подальший розвиток науково-інноваційних мереж суттєво залежить від позиції економічної спільноти: виникнення та функціонування таких структур неможливе без участі якомога ширшого кола учасників. По-третє, подальший розвиток науково-інноваційних мереж суттєво залежить від державної політики в цьому напрямку.

Висновки. Спираючись на викладені факти, можна сформулювати основні характеристики і тенденції науково-технічного співробітництва у регіонах України та формування регіональних інноваційних мереж:

- між українськими інноваційними відсутнє масштабне науково-технологічне співробітництво. Постійних партнерів по інноваційній діяльності не має абсолютна більшість інноваційних підприємств;

- в Україні критично низька інноваційна активність малих і середніх підприємств. На це є ряд причин: обмеженість доступу малих і середніх підприємств до найбільш значимих ресурсів (фінансових, організаційних, політичних), прояви недобросовісної конкуренції зі сторони великих підприємств, нерозвиненість інституційного середовища;

- за останні 10 років різко скоротилася кількість суб'єктів, які спроможні надавати нові технології зацікавленим у цьому учасникам. На 2012 р. різниця у кількості підприємств, які розробляють високі технології, та які їх використовують, складала 10 разів. Відповідно, можна констатувати системну кризу заводської (прикладної) науки: вона не спроможна наразі виконувати свої функції;

- протягом 2005–2012 рр. суттєво збільшилося фінансування НДДКР сторонніми замовниками, при чому у 2012 р. обсяг замовлень нерезидентів на проведення НДДКР (більше 2,2 млрд грн) перевищив аналогічний показник зі сторони вітчизняних підприємств. До того ж увесь інтерес нерезидентів сконцентрований на технічних науках, що свідчить про те, що Україні має невисокий потенціал у таких стратегічно важливих напрямках, як хімія, сільськогосподарські науки, охорона здоров'я;

- специфікою здійснення трансферу технологій є тяжіння учасників цього процесу до передачі технології, втіленої в конкретному обладнанні (устаткуванні, машинах). На перший погляд, така позиція обумовлена необхідністю економії часу. Але з іншого, недостатній рівень захищеності інтелектуальної власності в Україні спонукає учасників до вкладання коштів у такі форми передачі знань, щодо яких важко порушити права на інтелектуальну власність.

Література

1. База даних підприємств-експортерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/
2. Вищі навчальні заклади України III–IV рівня акредитації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/guide>
3. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України: інформаційно-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dknii.gov.ua/index.php/2010-09-09-12-22-00/2010-09-09-12-25-43>
4. Кондрашов О. М. Промислова політика в Україні: теорія, методологія, практика управління / О. М. Кондрашов // Нац. акад. державного управління при Президентові України. – Донецьк, 2008. – 367 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. збірник / відп. за вип. І.В. Качалова. – К. : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2012. – 285 с.
6. Національна мережа трансферу технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nttn.org.ua
7. Структура Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/UA/Structure/Pages/default.aspx>

References

1. Baza danykh pidpryyemstv – eksporteriv [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ukrexport.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/
2. Vyshchi navchal'ni zaklady Ukrainy III–IV rivnya akredytatsiyi [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://osvita.ua/vnz/guide>
3. Derzhavne agentstvo z pytan' nauky, innovatsiy ta informatyzatsiyi Ukrainy: informatsiyno-analitychni materialy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dknii.gov.ua/index.php/2010-09-09-12-22-00/2010-09-09-12-25-43>
4. Kondrashov O. M. Promyslova polityka v Ukraini: teoriya, metodolohiya, praktyka upravlinnya / O. M. Kondrashov // Natsional'na akademiya derzhavnoho upravlinnya pry Prezydentovi Ukrainy. – Donetsk : 2008. – 367 s.
5. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' v Ukraini (statystychnyy zbirnyk) / vidpovidal'nyy za vyp. I. V. Kachalova. – K. : DP Informatsiyno-vydavnychyy tsentr Derzhstatu Ukrainy, 2012. – 285 s.
6. Natsional'na merezha transferu tekhnolohiy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.nttn.org.ua
7. Struktura Natsional'noyi akademiyi nauk Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.nas.gov.ua/UA/Structure/Pages/default.aspx>

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 28.05.2013

Рецензент: д.е.н., ст. наук. співроб. Л. В. Левковська

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто сучасний стан розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу, особливості реалізації процесу та можливість застосування основних інструментів стратегічного управління в практиці їх діяльності.

Ключові слова: стратегічне управління, організації малого, середнього бізнесу.

I. W. SOKIRNIK

Khmelnytsk National University

REALIZATION OF PROCESS OF STRATEGIC MANAGEMENT IS IN ORGANIZATIONS OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS

Abstract – Purpose of the article is research of features of becoming and development of strategic management in organizations of small and middle business, as one of factors of market economy is considered modern development of subjects of small and middle business status to Ukraine, the constituents of the programs of support of small business, structure of financing of measures of the regional programs of development of small enterprise are analysed in Ukraine and in the cut of separate areas, constituents of dynamic model of strategic management of small and middle enterprises, feature of realization of process and possibility of application of basic instruments of strategic management in practice of their activity.

Key words: strategic management, of small, middle business.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки України в умовах подолання наслідків світової економічної кризи є розвиток малого та середнього бізнесу. Такі організації є базисом економік країн Європи та світу взагалі, тому урядовими структурами активно здійснюється підтримка малого підприємництва, головним завданням якої є підвищення економічної стійкості та конкурентоспроможності таких суб'єктів економічної діяльності.

Аналіз основних досліджень та публікацій. В науковій економічній літературі не представлені в достатньому обсязі комплексні дослідження по проблемі стратегічного управління малих підприємств. В певній мірі ця проблема знайшла відображення у працях Ф. Аналоуї, А. Карамі, Т. Коена, Дж. Пратта, Дж. Трауга, Д. Секстона тощо. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні висвітлені в працях таких українських вчених, як З.С. Варналій, О.В. Прокопенко, С.Г. Дрига, М.Г. Пивоваров. Незважаючи на значну кількість публікацій по проблематиці діяльності малих підприємств, недостатньо вивченими є особливості процесу стратегічного управління таких організацій, вибору та реалізації стратегії розвитку, що є нагальною потребою в умовах бізнес-середовища високого рівня нестабільності. Це зумовлює необхідність теоретико-методологічного дослідження особливостей реалізації стратегічного управління малими підприємствами.

Формулювання цілі статті. Ціллю статті є дослідження особливостей становлення і розвитку стратегічного управління в організаціях малого та середнього бізнесу, як одного із структуроутворюючих чинників ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про значення малого бізнесу в економіці розвинених країн говорять наступні статистичні дані. Наприклад, в США доля малого бізнесу складає в об'ємі виробництва близько 25 %, Великобританії – 30 %, Японії – понад 50 %. У США малий бізнес забезпечує більше 20 % експорту, в Японії – близько 35 %. Продукція малих підприємств формує понад % ВВП Німеччини, Франції; понад 30–40 % ВВП у Чехії, Словаччині, Угорщині. В Україні за даними 2011 р. цей показник дорівнював лише 7 % [12].

У період виходу з кризи розвиток малого та середнього бізнесу може суттєво покращити ситуацію із безробіттям, що є нагальною потребою. В країнах ЄС чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50 % населення працездатного віку. В Україні у 2011 р. малим підприємництвом займалось лише 24,9 % працездатного населення. Основними сферами діяльності малих підприємств в світі є: побутове обслуговування населення, торгівля, громадське харчування, промислове виробництво вузько-спеціалізованої продукції, програмне забезпечення і консалтингові послуги, брокерські операції на ринку цінних паперів, операції з нерухомістю, наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки.

Індекс малого та середнього підприємництва в країнах-учасниках Східного партнерства за 2012 р., що представили Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) разом з Європейською комісією, Європейським фондом освіти та європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР) оцінює прогрес цих країн у впровадженні Акта про малий бізнес в Європі. Згідно з проведеним дослідженням, впродовж останніх чотирьох років внесок малих і середніх підприємств в українську економіку постійно знижувався. Упродовж 2007–2010 рр. суттєво зменшувався рівень зайнятості у середніх підприємствах – приблизно на 10 % щороку [10].

Внаслідок кризи в Україні спостерігалось зменшення чисельності малих підприємств. Найбільше падіння припадало на 2010 р. (зменшення склало 5,5 % порівняно з 2009 р.) та 2011 р. (відповідно – на 8,9 % порівняно з 2010 р.). Кількість малих підприємств в Україні на 10 тис. наявного населення з 75 одиниць у 2009 р. скоротилась до 71 у 2010 р. та до 63 – у 2011 р., що відповідає показникам 2005 р. Кількість суб'єктів малого підприємництва з 661 на 10 тис. населення у 2009 р. скоротилась до 464 у 2011 р., а кількість зайнятих працівників на підприємствах малого бізнесу України зменшилася з 2237,4 тис. у 2008 р. до 2073,6, що відповідає рівню цього показника у 2006 р. [11]. Так, наприклад, у Хмельницькій області кількість працюючих підприємств малого бізнесу за період 2006–2012 рр. скоротилась в цілому на 555 одиниць, а починаючи із 2008 р спостерігається негативна динаміка їх кількості (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка розвитку суб'єктів підприємницької діяльності Хмельницької області

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1. Кількість малих підприємств, од.	6655	6874	6030	6387	5838	5808	6100
2. Темп зростання, %	–	103,3	87,7	105,9	91,4	99,4	105,0
3. Кількість діючих фізичних осіб-підприємців, од.	–	74814	78129	76649	69995	64889	63750
4. Темп зростання, %	–	–	104,4	98,1	91,31	92,7	98,24

Аналіз даних таблиці показує, що більш швидкими темпами відбувалося зменшення кількості фізичних осіб-підприємців. Абсолютне зменшення цього показника за 2007–2012 рр склало 11064 од. по Хмельницькій області.

Крім суттєвого впливу на макроекономічні показники, малий та середній бізнес сприяє економічному розвитку та росту зайнятості в регіонах. Аналіз стану розвитку малих і середніх підприємств у розрізі різних областей України показує їх значний вплив на соціально-економічний розвиток регіонів. В певних регіонах України малий бізнес відіграє вирішальну роль у створенні бюджетів всіх рівнів та представляє собою основу економіки. Так, зокрема, за даними Головного управління статистики в АРК, на початку 2011 р в Автономній Республіці Крим здійснювали діяльність 93,8 % малих, 5,8 % середніх та лише 0,4 % великих підприємств від загальної кількості діючих підприємств регіону. Станом на 01.01.2013, в Автономній Республіці Крим зареєстровано 20129 юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва. На малих підприємствах працює 85,8 тис. чол., що становить 33,2 % від загальної кількості зайнятих працівників на підприємствах АРК. В малому бізнесі Вінницької області зайнято майже 26 % від зайнятого населення області або понад 180,0 тис. осіб, а частка малих підприємств в загальних обсягах надходжень до місцевого бюджету становить 25 %. Частка надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності малих підприємств та фізичних осіб-підприємців Волинської області становить 19,7 %.

Аналіз статистичних даних щодо розвитку суб'єктів МСБ показує, що за результатами 2012 р. відбулося збільшення кількості малих підприємств у більшості областей країни. Так, кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності на Житомирщині, станом на 1.01.2013, становить 147,5 тис. одиниць, що на 4 % більше, ніж за попередній звітний рік. В АРК у 2012 р. загальна кількість суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб збільшилася на 1709 підприємств, у порівнянні із звітним періодом минулого року. За даними Головного управління статистики у Хмельницькій області при загальному зменшенні кількості суб'єктів МСБ за результатами 2012 року в області на 493 одиниці, приріст кількості малих підприємств складає 5,02 % (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка кількості суб'єктів МСБ у Хмельницькій області

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1. Кількість одиниць суб'єктів МСБ	83568	76363	71093	70600
2. Кількість малих підприємств, од.	6387	5838	5808	6100
3. Кількість середніх підприємств, од.	532	530	396	405
4. Кількість діючих фізичних осіб-підприємців, од.	76649	69995	64889	63750

На сьогодні пріоритетні напрями політики щодо підтримки малого та середнього бізнесу регулюються Законом України “ Про державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні ”, що прийнятий в березні 2012 р. Основні заходи щодо розвитку суб'єктів малого бізнесу визначені в національній програмі розвитку малого підприємництва та відповідними регіональними програмами. Але за останні роки відбулось суттєве скорочення обсягів фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва. У 2010 р. рівень фінансування зазначених заходів з обласних бюджетів становив лише 43 % від показників до кризового рівня.

Аналіз змісту складових програм підтримки малого підприємництва на різних організаційних рівнях дозволяє зробити висновок про приділення особливої уваги саморегулюючій та підтримуючій функції держави. Так зокрема, як на загальнодержавному, так і регіональному рівні реалізуються заходи щодо реформування дозвільної системи шляхом спрощення механізму надання суб'єктам господарювання документів

дозвільного характеру. В більшості областей України укладено угоди між обласними державними адміністраціями та міськими радами про співпрацю щодо організації видачі документів дозвільного характеру регіональними дозвільними органами в межах адміністративно-територіальної одиниці через дозвільні центри міських рад (міст обласного значення). Станом на початок 2013 р. в Україні функціонує 681 дозвільний центр, в тому числі чотири обласні дозвільні центри.

Аналіз структури фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні та у розрізі окремих областей показує, що у 2012 році із загальної суми фактично витрачених коштів питома вага витрат на компенсацію відсотків за банківськими кредитами склала 27,97 % та було реалізоване у 8 областях та м. Києві, фінансування бізнес-проектів на поворотній основі, пільгове кредитування реалізовувалося у 11 областях (питома вага витрат – відповідно складає 31,03 %). Формування інфраструктури, поповнення статутного та оборотних фондів організацій МСБ здійснювалося у 12 областях та складає 16,55 % загальної суми витрат, 13,59 % коштів витрачено на виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників. Всього 5,06 % бюджетних коштів витрачено на навчально-методичну роботу, яка проводилася в 12 областях. Причому розмір таких витрат знаходиться в межах від 20,0 до 180 тис. грн, а в шести областях не перевищує 40,0 тис. грн/рік. Жодна із перерахованих складових регіональних програм не реалізовувалася в Тернопільській, Черкаській та Дніпропетровській обл. [3, 12].

Разом з тим, будь-яка підтримка на рівні державних установ залишається малоефективною при відсутності стратегічного потенціалу розвитку малого підприємства, наявних проблемах управління та розробки стратегії. Індикаторами ефективності реалізації програм розвитку та впливу змін у нормативно-правовій базі на сектор малого бізнесу є наступні показники: кількість новостворених МП у різних сферах діяльності, кількість ліквідованих підприємств, кількість прибуткових суб'єктів господарювання, кількість працюючих у МП тощо. Враховуючи, що щорічне збільшення кількості створених малих підприємств не приводить до аналогічного збільшення кількості працюючих підприємств за результатами відповідних років, можна стверджувати, що значною є кількість підприємств, які припиняють свою діяльність у поточних роках. В Україні частина збиткових підприємств малого бізнесу з 32,8 % від загальної кількості у передкризовому 2007 р. збільшилась до 41,4 % у 2011 р.

Безумовно на тривалість життєвого циклу підприємств малого бізнесу впливають організаційно-інституційні складові бізнес-середовища, але важливим і суттєвим моментом успішного розвитку таких підприємств є система менеджменту та здійснення процесів стратегічного управління.

На нашу думку, не існує принципової різниці між складовими стратегічного управління підприємств різного розміру. Разом з тим, відмінність полягає у змісті, пріоритетах застосування та формалізації основних елементів – визначенні місії та цілей, здійсненні аналізу середовища, формування стратегії, реалізації стратегії, оцінці та контролі реалізованої стратегії (табл. 3).

Таблиця 3

**Особливості реалізації процесу стратегічного управління
на підприємствах малого та середнього бізнесу**

Характерна особливість організацій малого бізнесу	Вплив на реалізацію процесу стратегічного управління
1. Орієнтація на невелику частку ринку	Обмеженість стратегічних альтернатив розвитку в певній сфері діяльності
2. Відсутність формалізованої структури управління	Поєднання оперативних та стратегічних рішень. Швидкість прийняття стратегічних рішень
3. Управління власниками, невелика чисельність або відсутність управлінського персоналу	Процедури не формалізовані, переважає інтуїтивний підхід до прийняття стратегічних рішень, підприємницький стиль керівництва
4. Залежність від обмеженої кількості постачальників, клієнтів	Можливість краще прогнозувати ризики здійснення стратегічних змін, обмеженість альтернативних варіантів стратегій
5. Обмежений асортимент продукції (послуг)	Спрощення стратегічного аналізу
6. Обмежені ресурси	Обмеженість альтернативних стратегічних варіантів

Динамічна модель стратегічного менеджменту в малих та середніх підприємствах [1, с. 81] в якості першого ключового етапу розглядає саме аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища. Цей етап є важливим для оцінки активів підприємства, компетенцій, здібностей, досвіду, соціальних тенденцій, потенціалу галузі. Результати такого сканування дозволяють з'ясувати потенційні можливості та вірогідні загрози, оцінити їх силу впливу на малі підприємства, визначити можливість здійснення бізнесу. Саме на основі аналізу бізнес-середовища формується стратегічне бачення керівника фірми. Важливим є також здійснення стратегічного контролю, який охоплює стратегічне спостереження, контроль вихідних умов, контроль непередбачених обставин та контроль ходу реалізації стратегії [1, с. 297]. Стратегічне спостереження представляє загальний контроль процесу реалізації стратегії, інструментом якого є систематичне сканування бізнес-середовища. Контроль вихідних умов дозволяє прийняти рішення про зміну наявної стратегії підприємства, якщо базові вихідні умови, на яких базувався аналіз змінилися, та стосується насамперед факторів зовнішнього середовища і галузевих характеристик. Цей тип стратегічного контролю дозволяє своєчасно з'ясувати параметри вихідних умов, та приймати рішення стосовно необхідності зміни стратегії. Контроль реалізації стратегії представляє собою процес, що дозволяє поетапно оцінювати реалізацію програм, процедур,

бюджетів в контексті загальної стратегії розвитку. Цей тип контролю призначений для виявлення необхідності зміни стратегії виходячи з досягнутих результатів її поетапної реалізації та дозволяє переоцінити наявні стратегічні напрями розвитку малого підприємства.

Особливістю реалізації стратегічного управління в практиці діяльності суб'єктів МСБ є обмеженість практичного застосування класичних інструментів стратегічного управління через перевантаженість оперативними задачами, поточними питаннями та не достатню компетентність керівників (табл. 4).

Таблиця 4

**Можливість застосування класичних інструментів стратегічного управління
організаціями малого та середнього бізнесу**

Назва інструмента/методу	Можливість застосування	Практична реалізація	Доцільність застосування
1. Визначення місії, цілей	Абсолютно можливо	Застосовується переважно у неформалізованому вигляді	Ідентифікація у зовнішньому середовищі, структурування задач
2. Методи аналізу зовнішнього середовища	Можливо	Застосовуються інтуїтивно у неформалізованому вигляді	Прийняття обґрунтованого варіанта стратегії
2.1. PEST-аналіз	Можливо	Фрагментарна реалізація	Визначення найбільш впливових чинників макросередовища
2.2. Аналіз конкурентів	Абсолютно можливо	Часткова реалізація	Визначення стратегічних груп конкурентів
2.3. Аналіз споживачів	Абсолютно можливо	Часткова реалізація	Визначення можливостей розвитку
2.4. Аналіз постачальників	Можливо	Часткова реалізація	Підвищення стійкості бізнесу
2.5. Аналіз товарів-замінників	Можливо	Часткова реалізація	Визначення конкурентних переваг товарів та послуг
2.6. Аналіз появи нових конкурентів	Можливо	Часткова реалізація	Усвідомлення можливостей та загроз
3. Методи портфельного аналізу	Частково можливо	Не застосовується	Прийняття обґрунтованих стратегічних рішень стосовно альтернативних напрямів розвитку
4. Управління за "слабкими" сигналами	Можливо	Не застосовується на практиці у формалізованому вигляді	Виявлення та ранніх термінах загроз та можливостей для розвитку та прийняття превентивних заходів
5. Аналіз внутрішнього середовища	Абсолютно можливо	Часткова реалізація	З'ясування потенціалу для розвитку
6. SWOT-аналіз	Абсолютно можливо	Часткова реалізація у неформалізованому вигляді	Визначення пріоритетів, ранжування дій
7. Методи оцінки конкурентів	Можливо	Часткова реалізація у неформалізованому вигляді	Визначення конкурентних переваг, можливість корегування стратегії розвитку
8. Оцінка перспективної привабливості сфер діяльності підприємства	Можливо	Часткова реалізація у неформалізованому вигляді	Прийняття обґрунтованих стратегічних рішень

На наш погляд, на вибір стратегії розвитку організацій малого та середнього бізнесу суттєво впливають політико-правові чинники та регулюючі заходи на різних рівнях державного управління. Тому, дієвими заходами, що сприяють вибору стратегії розвитку малого та середнього бізнесу, можуть бути:

– впровадження механізму надання інформації щодо бізнес-умов діяльності в певній сфері бізнесу, зокрема правової складової, кількості діючих підприємств, асортименту продукції та послуг, що вже представлені на ринку, кількості працюючих на певних підприємствах, рівня необхідних витрат для ведення бізнесу та критичного рівня вкладень в даний бізнес. Це могло б суттєво знизити ризики початку бізнес-діяльності в нових напрямках, сприяло усвідомленню ключових факторів успіху для ведення бізнесу ;

– впровадження механізму надання інформації про програми навчання управлінського персоналу та робітників малих підприємств;

– надання інформації про державні стратегічні програми розвитку відповідних регіонів та сфер діяльності з метою кращого усвідомлення стратегічних можливостей організації. Крім того, для вибору адекватної стратегії розвитку для малих та середніх підприємств корисною є інформація про можливості та вигоди національного та іноземних ринків.

– залучення малих фірм до виконання державних замовлень, резервування певного переліку і об'єму робіт (послуг) для малих підприємств;

– сприяння інтеграції малого, середнього і великого бізнесу;

– підтримка наукових досліджень малих підприємств, впровадження механізму пільг на НДКР;

– стимулювання створення малих підприємств при вищих навчальних закладах, вдосконалення механізму створення науково містких малих підприємств;

– створення умов для впровадження альтернативних бюджетному джерел фінансування підтримки малого підприємництва, наприклад, впровадження практики залучення коштів громадських організацій, великих підприємств і процвітаючих бізнесменів з наданням ним пільгових умов функціонування;

- розвиток сучасних інформаційних технологій для створення великих баз даних для різних категорій користувачів у сфері бізнесу і його підтримки, дослідження ринку зовнішнього і внутрішнього інституціонального середовища функціонування малого підприємництва;
- створення баз даних наявності виробничих площ, обладнання та земельних ділянок, що не використовуються промисловими підприємствами;
- створення реєстру незадіяних нежитлових приміщень комунальної власності територіальних громад, що можуть бути надані в оренду;
- створення кластерів та мережних організацій з представників малого та середнього бізнесу регіону;
- створення системи збору інформації для моніторингу необхідності процесу навчання та підтримки нових підприємств;
- створення інформаційної бази постачальників ділових послуг для малого та середнього бізнесу та визначення можливих варіантів відшкодування витрат та надання таких послуг (частково за рахунок місцевих бюджетів, кредит тощо).

Успішний розвиток підприємств МСБ залежить не тільки від організаційно-правової та інституційної складової бізнес-середовища, ключовими факторами успішної діяльності є компетенції власників, управлінців та персоналу підприємства в певній сфері бізнесу, застосування сучасних управлінських технологій, потенціал знань та можливості його розвитку, навчання.

Для реалізації процесів стратегічного управління малими та середніми підприємствами необхідні певні характерні якості як керівників (власників), так і персоналу таких суб'єктів господарювання. Насамперед, це здатність системного мислення, розуміння інтеграції бізнес-процесів та ресурсів підприємства у зовнішній ринковій системі. Крім того важливим є альтернативність мислення, здатність реальної оцінки переваг та недоліків кожного альтернативного варіанту розвитку. Виходячи з цього важливим є здатність виділяти пріоритетні дії, ранжирувати свої дії у залежності від обраних цілей, встановлювати критерії важливості. В умовах нестабільного середовища та швидкої зміни ситуації на ринку, актуальним є прийняття своєчасних рішень, оскільки кожна можливість, що не використана вчасно, перетворюється на перевагу конкурентів, які швидше відреагували на неї. Важливим є також реалізація створеної стратегії, здатність працювати у команді, формувати критичну масу прихильників розроблених планів.

Такими перерахованими якостями та здібностями рідко володіють у переважній кількості підприємці, власники та керівники малого і середнього бізнесу, тому безумовно потрібно навчання та розвиток таких здібностей. В регіональних програмах підтримки малого та середнього підприємництва зроблені спроби ліквідувати прогалини у підготовці та підвищенні професійних якостей працівників, але результати їх реалізації є надзвичайно скромними. Так, наприклад, по Рівненській області в контексті реалізації регіональної програми розвитку малого і середнього підприємництва протягом 2011–2012 рр. перепідготовку пройшло всього 16 осіб. В цілому по Україні кількість підприємців, що пройшли підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації склало 20001 особу, що є незначним враховуючи 3020413 фізичних осіб-підприємців та 5216989 загальної кількості найманих осіб, що працюють у суб'єктів господарської діяльності станом на початок 2013 р.

Висновки. Таким чином, реалізація процесу стратегічного управління має певні особливості в організаціях малого та середнього бізнесу, що визначаються особливостями організаційної побудови таких підприємств, компетенціями власників як у певній сфері бізнесу так і в менеджменті взагалі. Вибір стратегій розвитку сильно залежить від регулюючих заходів, що визначають умови розвитку бізнесу в певній сфері господарювання та забезпечують підтримку стабільної діяльності таких підприємств. Подальшого дослідження потребує використання інструментів стратегічного управління на різних стадіях життєвого циклу суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Література

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>
2. Аналоуи Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, А. Карамі ; пер. с англ. / Ф. Аналоуи, А. Карамі. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 400 с.
3. Варналії З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналії. – 4-те вид., стереотип. – К. : Знання, 2008. – 302 с.
4. Державна податкова адміністрація України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С. Г. Дрига. – К. : ТОВ “ДКС центр”, 2009. – 362 с.
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI (4618-17). – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/ed20120419>.

8. Зелена книга малого бізнесу України: оцінка та перспективи шляхів розвитку: [матеріали до круглого столу] // Інститут власності і свободи. – К., 2011. – 69 с.
9. Моруна Б. Забодают: Законопроект о развитии и господдержке малого и среднего бизнеса ничего не развивает и никого не поддерживает / Б. Моруна, О. Вачар // Бизнес. – 2011. – № 47. – С. 59–60.
10. Статистичний щорічник Хмельницької області: офіц. текст: за 2011 р. / Голов. упр. статистики у Хмельницькій області. – Хмельницький, 2012. – 435 с.
11. Ход реализации Акта ЕС о малом бизнесе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufpp.gov.ua/content/PDF/stranu_vostochnogo_partnersta_2012_ru.pdf
12. Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>
13. Узагальнений звіт про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1101>

References

1. Analitichnyy zvit pro stan i perspektivy rozvytku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukraini [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>
2. Analouy F. Stratehichesky menedzhment mal'nykh y srednykh predpryyaty / F. Analouy, A. Karamy ; per. s anhl. – М. : YuNYTY-DANA, 2005. – 400 s.
3. Varnaliy Z. S. Male pidpryyemnytstvo: osnovy teoriyi i praktyky / Z. S. Varnaliy. – 4-te vyd., ster. – К. : Znannya, 2008. – 302 s.
4. Derzhavna podatkova administratsiya Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.sta.gov.ua>
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Dryha S. H. Male pidpryyemnytstvo Ukrainy: stanovlennya, mekhanizmy upravlinnya ta pidtrymky: monohrafiya / S. H. Dryha. – К. : TOV “DKS tsentr”, 2009. – 362 s.
7. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukraini [Elektronnyy resurs] : zakon Ukrainy vid 22.03.2012 r. # 4618-VI (4618-17). – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/ed20120419>.
8. Zelena knyha maloho biznesu Ukrainy: otsinka ta perspektivy shlyakhiv rozvytku: [materialy do kruhloho stolu] // Instytut vlasnosti i svobody. – К., 2011. – 69 s.
9. Moryna B. Zabodayut: Zakonoproekt o razvytyy y hospodderzhke maloho y sredneho byznesa nycheho ne razvyvaet y nykoho ne podderzhyvaet / B. Moryna, O. Vachar // Byznes. – 2011. – # 47. – S. 59–60.
10. Statystichnyy shchorichnyk Khmel'nyts'koyi oblasti: ofits. tekst: za 2011 rik / Holovne upravlinnya statystyky u Khmel'nyts'kiy oblasti. – Khmel'nyts'kyy, 2012. – 435 s.
11. Khod reyalizatsyy Akta ES o malom byznese [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ufpp.gov.ua/content/PDF/stranu_vostochnogo_partnersta_2012_ru.pdf
12. Shchodo efektyvnosti pidtrymky ta perspektyv rozvytku maloho pidpryyemnytstva u rehionakh. Analitichna zapyska [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>
13. Uzahal'nenyy zvit pro stan vykonannya rehional'nykh prohram rozvytku maloho pidpryyemnytstva v Ukraini u 2012 rotsi [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1101>

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 28.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

Розкрито сутність поняття “інструменти державного впливу”, визначено роль інструментів в системі державного управління. Здійснено класифікацію економічних інструментів. Визначено та обґрунтовано набір інструментів для реалізації механізмів впровадження державної інноваційної стратегії України.

Ключові слова: механізми, інструменти, державне управління, інноваційна стратегія.

N. Y. TERYOSHKINA

Organization “Institute for Economics and Forecasting, UNAS, Kiev

INSTRUMENTS OF IMPACT OF THE STATE ON IMPLEMENTATION OF MECHANISMS OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE STRATEGY

Abstract – The purpose of the article is opening of essence of concept “instruments of the state impact”, to define and ground their set in relation to realization of mechanisms of introduction of state innovative strategy.

Classification of economic instruments among which is carried out: a) change of structure and production of highly technological commodities and services volumes; b) volumes of investments in a production, scientific research-and-developments, social sphere, bringing in of foreign investments in a highly technological production; c) the state/national projects, programs of technological improvements, upgrading, to efficiency, to the competitiveness and other. It is grounded, that the primary concern of select instruments must be the coordinated realization of complex of measures, which to a full degree would render assistance to the start in Ukraine of innovative processes and, as a result, to full-scale commercialization of existent or created scientific and technological developments and introduction in industry.

Key words: mechanisms, instruments, state administration, innovative strategy.

Постановка проблеми. В умовах здійснення державної інноваційної політики різними механізмами використання конкурентних переваг повинні відповідати адекватні варіанти структури економіки. Від того, який сценарій інноваційного розвитку буде сформований й який набір механізмів використання потенціалу конкурентоспроможності буде обрано (наприклад, механізми активізації й перерозподілу доходів деякої групи виробників в економіці й перетворення їх в імпульси зростання інших виробництв і рівня життя), буде залежати, яка структура дозволить вирішити актуальні проблеми й досягти поставлених цілей соціально-економічного розвитку. В умовах української дійсності, в інституційному плані стоїть завдання формування такого господарського механізму, який би забезпечував: перерозподіл ресурсів із застарілих та безперспективних виробництв у виробничо-технологічні комплекси сучасного технологічного укладу; концентрацію ресурсів в крапках його зростання; модернізацію економіки, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності на основі розповсюдження нових технологій. Розв'язанню цієї задачі повинні бути підпорядковані податкова, фінансова, грошово-кредитна політика, політика цін та доходів, науково-технологічна та промислова політика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо вибору шляхів стратегічного розвитку країн на інноваційній основі, визначення алгоритмів, методів, механізмів стратегічного управління постійно знаходяться в центрі уваги зарубіжних та вітчизняних науковців (Н. Гапоненко, С. Глазьева, Л. Гохберга, П. Завліна, Ю. Яковця, В. Геєця, В. Семиноженка та ін.). Разом з тим, питання формування та реалізації механізмів реалізації стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку, адекватних глобалізаційним викликам, були й залишаються найбільш складними й такими, що потребують серйозного науково-методичного вивчення та обґрунтування.

Формулювання цілі статті. Метою статті є розкрити сутність поняття “інструменти державного впливу”, визначити та обґрунтувати їх набір стосовно реалізації механізмів впровадження державної інноваційної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах невизначеності середовища, обумовлених стрімким перебігом подій та дією зовнішніх факторів, важлива роль належить пошуку механізмів реалізації стратегічних завдань. Світовий досвід стратегічного управління дає нам три можливих механізми реалізації: 1) пряме регулювання, що складається з нормативно-правових, адміністративно-контрольних заходів, прямого регламентування; 2) економічне стимулювання, пов'язане із включенням ринкових механізмів; 3) змішане регулювання, що поєднує обидва попередні варіанти.

Практика показує, що найбільш поширеним в умовах досягнення економічної стійкості є так званий компенсуючий (м'який, “наздоганяючий”) механізм, ліберальний в інституційному відношенні. Він ставить найбільш загальні обмежувальні екологічні рамки для економічного розвитку галузей і секторів, практично не гальмуючи його. Цей тип економічного механізму спрямований в основному на ліквідацію кризових наслідків, а не на причини виникнення структурних деформацій, слабо впливаючи на темпи й масштаби економічного розвитку в цілому.

Світовий досвід передбачає широкий спектр економічних інструментів, за допомогою яких можливо управляти інноваційними процесами на макрорівні [1–3]. При цьому важливим є вибір та використання

найбільш ефективних із них в конкретних економічних умовах і зосередження на них суспільних ресурсів, які є в розпорядженні держави. Зокрема, до засобів державного регулювання відносять: розвиток інноваційної інфраструктури; забезпечення пріоритетів інноваційної діяльності; сприяння модернізації виробництва; розвиток інтеграційних процесів; захист інтелектуальної власності; розвиток інноваційного підприємництва; створення сприятливого інноваційного середовища та інші. Для того, щоб здійснювати процес реалізації механізмів стратегічного управління на рівні держави необхідно насамперед усвідомити його цілі й завдання, обрати метод управління відповідно до характеру розв'язуваної проблеми й виду об'єкта управління й потім виробити керуючий вплив з боку суб'єкта на об'єкт. Потрібно також знайти, встановити й ввести в дію (застосувати) способи й засоби практичної реалізації виробленого керуючого впливу, прийнятого управлінського рішення, які й називають інструментами управління.

Дослідження практики зарубіжних країн дозволило визначити класифікацію інструментів інноваційної політики (рис. 1).

		Завдання			
		Виділення фірм відсутніх у них ресурсів (проекти підтримки)		Навчання інноваціям (зміна поведінки)	
		Інструмент	Бар'єр	Інструмент	Бар'єр
Мета	Фірма	Фінансова підтримка інноваційних проєктів і фірм, що займаються ними	Відсутність ризикового капіталу	Схеми мобільності для пайму конкретного персоналу на МСП	Труднощі (або небажання ризикувати) в залученні висококваліфікованого персоналу
		Інноваційні посередники для фірм і наукових організацій	Відсутність технологічної компетенції, стратегічного планування і т.і.		
	Система	Центри технологій, що надають послуги регіональним фірмам	Відсутність (кодифікованої) технологічної компетенції	Модернізація регіональних інноваційних систем	Специфічні «вузькі місця» в регіональній системі

Рис. 1. Класифікація інструментів інноваційної політики

Джерело: адаптовано за матеріалами Європейської комісії [4].

При впровадженні механізмів реалізації державної інноваційної стратегії на практиці неможливо обійтися без таких інструментів управління, як документальне оформлення керуючого впливу держави, його юридичне, правове підкріплення, погоджене із чинними правилами й нормами, застосування засобів активізації виконання рішення. Частково подібні загальні, універсальні інструменти державного управління у вигляді законів, положень, статутів, правил, норм, інструкцій, обмежень, заборон, стимулів і науково-технічній та інноваційній сферах уже існують і закріплені діючими нормативно-правовими актами. Ці інструменти органи державного управління повинні використовувати шляхом забезпечення, дотримання прийнятих у державі правил і норм економічного поведіння й опори на них у своїй власній діяльності. Можуть бути сформовані локальні інструменти управління реалізацією прийнятих органами влади стратегічних управлінських рішень. Такі інструменти мають форму постанов, наказів, розпоряджень, інструкцій, роз'яснень, установок, угод, контрактів, угод, стимулів, заохочень, покарань, санкцій, нарад, обговорень, погоджень, що сприяють практичному здійсненню керуючого рішення, управлінського впливу.

Таким чином, в рамках кожного інституту державного управління економікою концентрується сукупність однорідних за засобами, характеру, виду керуючих впливів, які поєднуються також сферою дії. Звідси, інструменти впливу держави на реалізацію механізмів впровадження інноваційної стратегії – це способи й засоби підтримки, забезпечення, практичного здійснення керуючих впливів, управлінських рішень щодо досягнення результативності стратегії інноваційного розвитку країни. У цьому контексті, до інструментів управління варто відносити все те, що застосовується для керування процесами досягнення мети, рішення проблеми, втілення в життя намічених впливів на об'єкт керування з боку суб'єкта керування. За допомогою інструментів власне й реалізується управління.

В той же час, з економічної точки зору, інструмент управління є відносно поняття, роль і місце якого визначаються відповідно до його положення в логічному зв'язуванні ланцюжка “управлінське рішення – інструмент реалізації рішення” або “керуючий вплив – інструмент здійснення керуючого впливу”.

Один із можливих варіантів поділу інструментів реалізації механізмів впровадження стратегічних рішень стосовно інноваційного розвитку економіки України на класифікаційні групи представлений нижче у

вигляді набору груп, що виокремлюються за різними ознаками з віднесенням до кожної групи основних інструментів управління, відповідно до ознаки виділення групи.

1. Розподіл інструментів державного впливу за рівнем в ієрархічній системі управління, на якому застосовуються дані інструменти: а) інструменти, застосовні на міжнародному рівні; б) інструменти, застосовні на державному рівні й регіональному рівні; в) інструменти галузевого рівня; г) інструменти муніципального рівня управління; д) інструменти управління й регулювання діяльності великих державних і приватних корпорацій; ж) інструменти регулювання діяльності державних і приватних фірм, малих підприємницьких структур.

2. Розподіл інструментів державного управління за ознакою характеру й об'єкта впливу, в тому числі, економічні інструменти: а) зміна структури й обсягів виробництва високотехнологічних товарів і послуг; б) обсяги інвестицій у виробництво, наукові дослідження й розробки, соціальну сферу, залучення іноземних інвестицій у високотехнологічне виробництво; в) державні/національні проекти, програми техніко-технологічних удосконалень, підвищення якості, ефективності, конкурентоспроможності; г) зміна обсягів структури експорту й імпорту високотехнологічної продукції, технологічний баланс; д) кредити на розвиток високотехнологічних виробництв, гранти малим та середнім інноваційним підприємствам; е) розміщення державних замовлень на науково-технічну продукцію; ж) державні економічні стимули й заохочення, інші преференції, субсидії та ін.

Наведена класифікація не вичерпує всі можливі угруповання інструментів впливу за різними ознаками, але дає уявлення про їхню розмаїтість. Адже за кожним з позначених різновидів стоять незначні, а то й ціла сукупність конкретних інструментів, що застосовуються, чи можуть застосовуватись у різних умовах.

Окрему групу інструментів державного управління економічними об'єктами, процесами, відносинами на міжнародному рівні мають міжнародні інструменти, які мають найчастіше юридичну форму угод, договорів між країнами, статутів загальновізнаних міжнародних організацій (Організація Об'єднаних Націй і її комітети, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції й розвитку, Світова організація торгівлі, міжнародні банківські клуби й ряд інших організацій), положень, що регулюють їхню діяльність. За характером впливу це найчастіше економічні інструменти, але вони можуть бути також організаційними, політичними, психологічними. Так, серед економічних інструментів, що застосовуються на міжнародному рівні, й можуть суттєво впливати на реалізацію механізмів впровадження інноваційної стратегії, можна назвати різні види економічної допомоги, створення режимів сприяння в торгівлі, міжнародні економічні договори, кредити, позики, мита, тарифні й нетарифні обмеження, різноманітні економічні санкції та ін.

Вибір інструментів багато в чому залежить від поставлених кінцевих цілей інноваційної стратегії. Так, в умовах України така стратегія повинна бути спрямована на: формування принципів, що охоплюють всю економіку, і системи управління, націлених на розвиток інновацій і оцінку їхнього впливу; створення рамкових умов для діалогу й проведення досліджень на національному й міжнародному рівнях; тематичний країний і міжкраїний аналіз та виявлення кращої практики з метою ефективного просування, звітності, виміри й оцінки інновацій. Однак, проблема полягає в наступному: необхідно змінити методи розробки й реалізації інноваційної стратегії таким чином, щоб відповідати вимогам часу. Зміни в засобах впровадження інновацій, потреби в кращих інструментах управління ризиками, необхідність реагувати на прояви глобалізації, що зростають, очікування громадянського суспільства вимагають появи на порядку денному питання відповідності інструментів державного управління вимогам часу, а також специфіці країни: рівню економічного розвитку, економічній структурі й інституціональній системі. Системна, але гнучка інноваційна стратегія необхідна для забезпечення урядів, підприємств і навіть окремих фізичних осіб можливостями керування інноваціями для досягнення кращих економічних і соціальних результатів.

Уряд повинен стати усе більш важливим учасником інноваційного процесу. Нові підходи й нові технології, такі як "електронний уряд", допоможуть вирішити проблеми й поліпшити якість, послуг, що надаються. Для того щоб протистояти конкуренції на зовнішньому й усе більш відкритому внутрішньому ринках, українській промисловості необхідно нарощувати стратегічні інвестиції, освоювати проривні напрями, посилювати свій дослідницький потенціал. Одночасно уряд країни повинен створювати й постійно вдосконалювати систему стимулів, що підштовхують бізнес до інноваційної стратегії зростання. Це дозволить принципово змінити зацікавленість підприємців у реалізації середньо- і довгострокових стратегій підвищення ефективності й конкурентоспроможності. В той же час, потрібно враховувати, що ускладнення інновацій, їх міждисциплінарний, міжгалузевий характер робить відповідні інвестиції усе більш дорогими і ризикованішими. Більшість фірм уже не можуть займатися інноваціями поодино, підтримувати всі необхідні дослідження, одержувати інформацію про ринки й ін. Проблема полягає в тім, як об'єднувати зусилля, залучати знання з боку, не втрачаючи самостійності й не наносячи збитку власним інтересам.

Важлива роль відводиться інструментам заохочення розвитку технологій новітнього технологічного укладу й створення сучасної нано- та біоіндустрії, підвищення її конкурентоспроможності у світі через реалізацію проектів і програм, фінансованих державою [5]. Цілком зрозуміло, що значні фінансові й організаційні можливості держави повинні концентруватися на підтримці різних проектів у сфері нанотехнологій, включаючи НДДКР і підготовку висококваліфікованих кадрів, а також комерціалізації новітніх розробок у реальному секторі економіки. Серед інших інструментів розвитку нанотехнологій і наноіндустрії назовемо програму підтримки створення нових високотехнологічних компаній наноіндустрії (Фонд сприяння

розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері); заходи щодо державної підтримки малого підприємництва (Мінекономрозвитку і торгівлі України); венчурні проекти, фінансовані венчурними фондами, пряме інвестування в капітал перспективних компаній наноіндустрії; програму створення й розвитку особливих економічних зон техніко-впроваджувального типу (Мінекономрозвитку і торгівлі України); програму створення й розвитку технопарків (Держінформнауки); підтримку експорту компаній наноіндустрії (державні експортно-імпорتنі установи) і ряд інших.

Ефективним інструментом підтримки реалізації механізмів впровадження інноваційної стратегії України повинні стати також міжнародні програми й проекти, у процесі реалізації яких здійснюється співробітництво з метою гармонізації української і закордонної нормативно-правової бази регулювання технологій та інновацій, сприяння залученню закордонних інвестицій у поширення новітніх технологій, розвитку торгівлі нанотехнологічними матеріалами й устаткуванням, ноу-хау, послугами. Міжнародне співробітництво забезпечить повноцінне входження України на паритетних засадах в основні міжнародні організації у сфері нано- та біотехнологій, створить умови для формування міжнародних об'єднань українських і закордонних партнерів у цій сфері.

Висновки. Накопичений в Україні науково-технологічний потенціал сьогодні практично не знаходить застосування в реальному секторі економіки. Результати НДДКР частково застарівають, продаються за кордон за безцінь. Тим часом економіка України відчуває потребу в технологічному відновленні: сьогодні вона вже відстає від розвинених країн на ціле покоління техніки, і цей розрив усе більше збільшується. Відбувається трансформація виробничого сектора країни у бік первинних, менш складних у технологічному відношенні виробництв. У той же час становлення інноваційної сфери, що забезпечує передачу результатів НДДКР у виробництво в умовах ринкової економіки, невиправдано затримується.

В той же час, світовий досвід і вітчизняна практика передбачають широкий спектр економічних інструментів, за допомогою яких можливо управляти інноваційними процесами на макрорівні. При цьому важливим є вибір та використання найбільш ефективних із них в конкретних економічних умовах і зосередження на них суспільних ресурсів, які є в розпорядженні держави. Першочерговим завданням обраних інструментів має бути скоординована реалізація комплексу заходів, які б в повній мірі сприяли запуску в Україні інноваційних процесів і, як результат, повномасштабній комерціалізації існуючих або створюваних наукових і технологічних розробок та впровадженню в промисловість.

Література

1. Кузык Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО “Изд-во “Экономика”, 2004. – 632 с.
2. Малицкий Б. А. Неoliberalizm и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б. А. Малицкий. – К. : Феникс, 2009. – 64 с.
3. Малицкий Б. А. Обоснование системы научно-технологических и инновационных приоритетов на основе “форсайтных” исследований / Б. А. Малицкий, А. С. Попович, М. В. Оноприенко. – К. : Феникс, 2008. – 91 с.
4. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.
5. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку : монографія / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Отецький та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с.

References

1. Kuzyk B. N. Rossy`ya – 2050: strategy`ya y`nnovacy`onnogo proryva / B. N. Kuzyk, Yu. V. Yakovecz. – M. : ZAO “Y`zdatel`stvo “Ekonomy`ka”, 2004. – 632 s.
2. Maly`czky`j B. A. Neoly`beraly`zm y` kry`zy`s y`nnovacy`onnogo razvy`ty`ya ekonomy`ky`. Formula kry`zy`sa / B. A. Maly`czky`j. – K. : Feny`ks, 2009. – 64 s.
3. Maly`czky`j B. A. Obosnovany`e sy`stemy nauchno-texnologiy`chesky`x y` y`nnovacy`onnyx pry`ory`-tetov na osnove “forsajtnyx” y`ssledovany`j / B. A. Maly`czky`j, A. S. Popovy`ch, M. V. Onopry`enko. – K. : Feny`ks, 2008. – 91 s.
4. Oficijny`j sajт Yevropejs`koyi komisiyi [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://ec.europa.eu>.
5. Texnologichny`j imperaty`v strategiyi social`no-ekonomichnogo rozvy`tku : monografiya / [L. I. Fedulova, Yu. M. Bazhal, V. L. Otec`ky`j ta in.] ; za red. L. I. Fedulovoyi ; NAN Ukrayiny` ; In-t ekon. ta prognouz. – K., 2011. – 656 s.

Надіслана/Written: 18.05.2013 р.

Надійшла/Received: 21.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. В. Н. Парсяк

В. П. ХОМУТЕНКО

Одеський національний економічний університет

О. Ф. ЗАПОРОЖЕЦЬ

Південна митниця Міндоходів, м. Одеса

РИЗИКООРІЄНТОВАНА СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стисло подано результати досліджень авторів щодо формування ризикоорієнтованої системи адміністрування митних платежів у процесі забезпечення підвищення рівня економічної безпеки національних товаровиробників.

Ключові слова: ризикоорієнтована система адміністрування митних платежів, митні платежі, митне регулювання, мито, економічна безпека.

V. P. KHOMUTENKO

Odessa National Economic University

O. F. ZAPOROZHETS

Southern Customs Ministry of income, Odessa

RISK-ORIENTED SYSTEM ADMINISTRATION CUSTOMS PAYMENTS IN THE PROCESS OF ECONOMIC SECURITY UKRAINE

Abstract – Briefly, the results of the authors on the formation of risk-governance of customs clearance process of improving the economic security of domestic producers. The current rate of exchange of information, technology and high-tech mobility taxable provide the characteristics of the modern process of the global economic system. Domestic realities associated with the involvement of Ukraine's European integration process, requiring scientific study of theoretical foundations and proposals for the development of risk-management system of customs duties. This will improve the level of economic security for the equal participation of Ukraine in the World Trade Organization, their actual status as a market economy country, associate membership in the European Union. Development of risk management in customs and tax administration will promote sustainable filling the state budget of Ukraine. The authors investigated and drawn up cards elements of risk system administration of customs payments for customs clearance of goods.

Key words: risk-management system of customs duties customs payments, customs regulations, tax, economic security.

Постановка проблеми. Характерною ознакою сьогодення є високий ступінь включення національних економік у міжнародні економічні відносини. Не стоїть осторонь цих процесів і Україна, про що свідчить високий рівень відкритості її економіки. Високий рівень відкритості економіки створює чимало ризиків та загроз для національної економіки. Дієвим інструментом нейтралізації цих загроз і забезпечення успішного функціонування національної економіки є розбудова ефективної, стабільної, зрозумілої податкової системи країни та важливої її складової ризикоорієнтованої системи адміністрування митних платежів.

Вітчизняні реалії, пов'язані із залученням України до євроінтеграційних процесів, вимагають дослідження наукових теоретичних основ та пропозицій щодо розвитку ризикоорієнтованої системи адміністрування митних платежів, яка б сприяла розвитку економіки держави задля рівноправної участі України у Світовій організації торгівлі, набуття реального статусу держави з ринковою економікою, асоційованого членства в Європейському союзі в контексті забезпечення економічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання з підвищення ефективності функціонування системи адміністрування митних платежів, вплив митних регуляторів на забезпечення економічної безпеки її підконтрольних суб'єктів завжди перебували у центрі уваги науковців, митників і податківців-практиків. Пошук методичних підходів, розробка рекомендацій щодо оцінки процесів митного адміністрування на основі аналізу ризиків, широко представлено в наукових дослідженнях вітчизняних вчених Бережнюка І.Г. [1], Годованця О.В. [2], Єгорова О.Б. [3], Ківалова С.В. [4], Ліпихіної Т.Д. [5], Мартинюка В.П. [6], Мельника В.М. [7], Науменка В.П. [8], Несторишена І.В. [9], Пашка П.В. [10], Рудніченка Є.М. [9], Терещенка С.С. [11] та ін. Праці зазначених науковців є фундаментом для дослідження теоретичних та практичних аспектів становлення, функціонування й розвитку системи адміністрування митних платежів під час здійснення митного та податкового контролю за ризиковими підконтрольними суб'єктами ("податковими ями", суб'єкти господарювання із неосновним станом платника, "транзитери", "вигодо-набувачи" тощо), узгодженості дорожньої карти взаємодії територіальних органів Міністерства доходів і зборів – адміністраторів митних платежів.

Формування цілі статті. Незважаючи на досить швидкий розвиток ризик-менеджменту в митному адмініструванні у сучасній науковій думці недостатньо висвітлені роль, особливості, взаємозв'язок ефективності функціонування системи адміністрування митних платежів та високого рівня економічної безпеки сучасних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), вдосконалення контрольних дій та заходів адміністраторів для стабільного наповнення державного бюджету в поєднанні з фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання, їх конкурентоспроможністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація і зумовлені нею процеси інтеграції України в міжнародні економічні організації піддають випробуванню на стійкість існуючі системи державного регулювання ЗЕД – адміністрування митних платежів, зумовлюючи активізацію наукового пошуку щодо

формування нових методичних підходів до її ефективного розвитку. В таких умовах принципово змінюються роль та компетенції державних адміністраторів, функції яких повинні відображати сучасні тенденції розвитку світових процесів. Перед ними постає завдання у розробці такого інструментарію державного управління, здатного гнучко реагувати на зміни світової кон'юнктури, проблеми фінансової кризи та забезпечувати відповідний рівень адміністрування митних платежів у сфері зовнішньоторговельних відносин. Насамперед необхідно враховувати, що відповідно до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, до якої приєдналась Україна, форми та обсяги митного контролю при митному оформленні, обираються на підставі результату аналізу, виявлення та оцінки ризиків [12].

В останні роки світова практика митного адміністрування змістила акценти зовнішньоторговельного регулювання до застосування принципів роботи в напрямку використання новітніх технологій для попереднього електронного обміну інформацією, дистанційного проведення митного оформлення товарів без фізичної присутності посадової особи адміністраторів, послідовного застосування управління ризиками, що дозволяє оптимально використовувати ресурсний потенціал адміністраторів, керувати процесом справляння митних платежів на ділянках, де існує найбільша вірогідність ризику недотримання законодавства, сприяючи за цього прискоренню товарообігу основній масі товарів через митний кордон держави.

Поняття управління ризиками в нормовано митним законодавством при визначенні завдань митних органів з аналізу, виявлення та оцінки ризиків, практичної реалізації заходів, спрямованих на їх мінімізацію. Застосування автоматизованої системи управління ризиками (АСУР) надає можливості ефективного розподілу наявних ресурсів адміністраторів з метою їх зосередження на товарах, транспортних засобах, документах і підконтрольних суб'єктах, які за результатами аналізу відносять до ризикових.

Використовуючи ризикоорієнтований підхід у системі адміністрування митних платежів, визначимо управління ризиками як цілеспрямовану діяльність адміністраторів, що передбачає структурування процесу аналізу, виявлення і оцінювання імовірності виникнення ризиків (від низького рівня загрози до високого). Вона полягає у формуванні емпіричної бази даних, у тому числі з використанням інформаційних технологій, розробці та реалізації практичних заходів з управління ризиками кожного з елементів системи адміністрування, зіставлянні результатів та своєчасному коригуванні вжитих заходів з управління ризиками. Це дозволить створити сприятливі умови для збільшення товаропотоків, скоротити час митного оформлення, забезпечити своєчасне справляння митних платежів у повному обсязі. Аналіз основних показників формування доходної частини Державного бюджету України за 2000–2012 рр. (близько 42 % митних платежів у структурі податкових надходжень) засвідчив важливу роль адміністраторів митних платежів та відповідно, фінансової складової економічної безпеки держави.

Гарантія економічної безпеки підконтрольних суб'єктів обумовлює необхідність забезпечення застосування на належному рівні такого сучасного і ефективного інструментарію, як управління митними ризиками, формування точного і повного описання послідовності виконання скінчених дій, необхідних для розв'язку задачі управління підсистемою потенційних ризиків (за джерелами їх виникнення) під час справляння митних платежів. Проте проблема полягає у відсутності уніфікованого порядку здійснення аналізу, виявлення і оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в системі адміністрування митних платежів. З огляду на викладене, існує об'єктивна необхідність створення нормативно-правової бази для врегулювання питань щодо методичних підходів формування ризикоорієнтованої системи адміністрування митних платежів, у розробці та реалізації практичних заходів з управління ризиками в ній. Головні мети формування ризикоорієнтованої системи адміністрування відповідають цілі вдосконалення системного підходу до питань справляння мита, акцизного податку, ПДВ, які базуються на тому, що адміністратори за рахунок проінформованості на більш ранній стадії про можливі випадки порушення митного та податкового законодавства відповідно реагують на них належними заходами, передбачають та упереджують можливість його порушення. В зв'язку з цим актуалізується адаптація теорії ризикології до системи адміністрування, визначається місце і роль ризиків як у теорії, так і у практичній діяльності адміністраторів митних платежів і підконтрольних суб'єктів.

Застосування методів управління ризиками дозволяє підвищити ефективність митного контролю шляхом його зосередження на найбільш ризикованих переміщеннях товарів, досягти спрощення і прискорення митного оформлення для суб'єктів ЗЕД, що є основною метою використання системи управління ризиків у дотриманні економічної безпеки держави в цілому. Нажаль, існують випадки, коли при аналізі митної декларації відсутні профілі ризику, але це не свідчить, що ризик відсутній. Виникає потреба у підвищенні інформативності роботи модуля аналізу ризиків, гнучкому та диференційованому визначенні його індикаторів на підставі практичного досвіду зарубіжних країн та вдосконаленні методичних підходів до наукового обґрунтування розрахунків під час проведення оцінки сукупності ризиків у складі підсистеми в процесі адміністрування митних платежів.

Аналітична робота щодо виявлення ризиків в процесі адміністрування митних платежів передбачає також створення єдиної інформаційної бази порушень податкового та митного законодавства щодо справляння митних платежів як узагальнення результатів контролю АСАУР, систематизацію недоліків митного та податкового законодавства і порушень відповідних нормативно-правових актів підконтрольними суб'єктами у процесі здійснення ЗЕД, схем імовірних ухилень від оподаткування, загальних критеріїв, що можуть вка-

зувати на наявність таких порушень, які на цей час відомі адміністраторам. Шляхом проведення постійної контрольної роботи в умовах виникнення нових видів, форм та методів господарської діяльності суб'єктів ЗЕД база даних "порушень" щодо справляння митних платежів буде постійно змінюватись, доповнюватись новими відомостями. При цьому деякі з них можуть втрачати свою актуальність або видозмінюватись.

Враховуючи пріоритет фіскальної функції системи адміністрування митних платежів, було досліджено ризики складових системи адміністрування митних платежів. Зокрема щодо її об'єкту (мити, акцизний податок, ПДВ) встановлено наступне. Даний елемент є найбільш багатограним і пов'язаний майже з усіма елементами митної і податкової системи, іншими системами державного регулювання сфери зовнішньоекономічних відносин. Було складено карти основних груп ризиків кожного елементу системи адміністрування митних платежів. Зокрема, для митних платежів – за ймовірністю контрактних, ризиків митного оформлення і ризиків щодо форм розрахунків.

Висновки. Оцінюючи ефективність функціонування системи адміністрування митних платежів за підсумками моніторингу показників їх справляння за 2000–2012 рр у контексті основних етапів формування та удосконалення існуючої системи митно-податкового адміністрування, необхідно звернути увагу на такі обставини. З метою формування оптимальної системи адміністрування митних платежів, яка відповідала б вимогам моделі інституційної організації адміністрування з урахуванням вимог міжнародних економічних об'єднань, авторами запропоновано модель формування ризикоорієнтованої системи адміністрування митних платежів. Ця система містить комплекс заходів з її розвитку, адаптації та реалізації через відповідне концептуальне, нормативно-правове та оперативне забезпечення. Інституційний підхід у дослідженні механізму адміністрування митних платежів, зокрема з позиції теорії раціонального вибору (в економічній науці), надасть можливості ідентифікувати інституційні доміанти системи адміністрування митних платежів в Україні в умовах формування економічної моделі сприяння торгівлі та налагодженню партнерства між митними органами та торговою спільнотою імпортерів за допомогою прозорих та ефективних інститутів контролюючих суб'єктів. Під час дослідження механізму адміністрування митних платежів встановлено, що ризики підлягають оцінюванню з точки зору їх фінансової важливості, яка розкриває пріоритети під час роботи для їх усунення. Робота з ризиками недоотримання бюджетних надходжень або сплати їх у неповному обсязі дозволить нейтралізувати будь-які можливі наслідки від таких ризиків.

На сьогоднішній день головною є робота адміністраторів у напрямі попередження ненадходження коштів до Державного бюджету. Необхідним є забезпечення коректного і конфіденційного використання наявної інформаційної бази для застосування методів впливу на підконтрольного суб'єкта в поєднанні з усуненням можливих неузгодженостей митного і податкового законодавства. Очікувані наслідки реалізації таких дій унеможливають втрати надходжень до держбюджету, що наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Очікувані результати від створення ризикоорієнтованої системи адміністрування митних платежів

Вигода	Втрата
Сфера державних інтересів	
Встановлення єдиного порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в системі адміністрування митних платежів. Приведення законодавства у відповідність до світових стандартів щодо застосування методів управління ризиками при здійсненні митного пост-аудит контролю з використанням інформаційних технологій	Додаткові витрати державного бюджету відсутні
Сфера інтересів підконтрольних суб'єктів	
Отримання консультацій щодо застосування методичних підходів у формуванні внутрішньої ризикоорієнтованої системи адміністрування підконтрольними суб'єктами	Додаткові витрати підконтрольних суб'єктів не виникнуть
Отримання консультацій щодо застосування методичних підходів у формуванні внутрішньої ризикоорієнтованої системи адміністрування Уповноваженими економічними операторами	Додаткові витрати підконтрольних суб'єктів не виникнуть
Опосередковано застосування заходів адміністрування митних платежів до громадян, у разі здійснення ними ЗЕД та (або) переміщення ними через митний кордон України товарів і транспортних засобів.	Додаткові витрати не виникнуть, інформація оприлюднена в офіційних інформаційних джерелах адміністраторів
Сфера потреб суспільства	
Запровадження системи консультантів-членів Громадської ради при адміністраторах з проблемних питань справляння митних платежів, податкового та митного законодавства	Додаткові витрати державного бюджету відсутні.

Застосування процедур і методів аналізу, виявлення, оцінки та управління ризиками, які б забезпечувала ризикоорієнтована система адміністрування, є необхідними діями у прийнятті рішень і відповідних заходів щодо адміністрування митних платежів з товарів – групи "ризик".

Особлива увага щодо вдосконалення методичних підходів до розвитку ризикоорієнтованої системи адміністрування пов'язана із розкриттям її цільових настанов – забезпечення стабільного наповнення доход-

ної частини Державного бюджету України та позитивного регулювання соціально-економічних процесів у країні, створення зони конвергенції основних її функцій з метою врівноваження впливу останніх на економічну безпеку національних суб'єктів господарювання.

Література

1. Бережнюк І. Г. Управління економічною ефективністю роботи митних органів [Електронний ресурс] / І. Г. Бережнюк. – Режим доступу: <http://awuj.ru/doc/IPO/Tezi/berejnuj.doc>.
2. Годованець О. В. Проблемні аспекти адміністрування митних платежів і напрями їх усунення / О. В. Годованець // Світ фінансів. – 2008. – № 4 (17). – С. 148.
3. Єгоров О. Б. Митна економіка (Україна – СOT – ЄС) : посібник / О. Б. Єгоров. – О. : ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – 226 с.
4. Ківалов С. В. Митна політика України : підручник / С. В. Ківалов, Б. А. Кормич. – О. : Юридична література, 2001.
5. Ліпихіна Т. Д. Методика розрахунку прогнозних обсягів податкових надходжень від імпорту товарів / Т. Д. Ліпихіна, П. В. Пашко // Вісник АМСУ, 2010. – № 1. – С. 5–18.
6. Мартинюк В. П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія : монографія / В. П. Мартинюк. – Тернопіль : Астон, 2010. – 256 с.
7. Мельник В. М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу : монографія / В. М. Мельник. – К. : Комп'ютерпрес, 2006. – С. 121.
8. Науменко В. П. Мінімізація ризиків при митному оформленні : навч. посібник / В. П. Науменко. – К. : ЗАТ “Август”, 2003. – 224 с.
9. Рудніченко Є. М. Класифікація ризиків у митній справі / Є. М. Рудніченко, І. В. Несторишен // Митна безпека. Серія “Економіка”. – 2012. – № 1–2. – С. 13–19.
10. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія / П. В. Пашко. – О. : АТ “Пласке”, 2009. – 628 с.
11. Терещенко С. С. Основи ризик-менеджменту в митній справі та зовнішньоекономічній діяльності / С. С. Терещенко. – О. : Пласке, 2012. – 504 с.
12. Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур від 18.05.1973 [ред. від 26.06.1999] : Закон України “Про приєднання України до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур” від 5.10.2006, № 227-V.

References

1. Berezhnyuk I. H. Upravlinnya ekonomichnoyu efektyvnistyu roboty mytnykh organiv [Elektronnyy resurs] / I. H. Berezhnyuk. – Rezhym dostupu: <http://awuj.ru/doc/IPO/Tezi/berejnuj.doc>.
2. Hodovanets' O. V. Problemni aspekty administruvannya mytnykh platezhiv i napryamy yikh usunnennya / O. V. Hodovanets' // Svit finansiv. – 2008. – № 4 (17). – S. 148.
3. Yegorov O. B. Mytna ekonomika (Ukrayina – SOT – YeS) : posibnyk / O. B. Yegorov. – O. : PLASKE ZAT, 2005. – 226 s.
4. Kivalov S. V. Mytna polityka Ukrayiny : pidruchnyk / S. V. Kivalov, B. A. Kormych. – O. : Yurydychna literatura, 2001.
5. Lipikhina T. D. Metodyka rozrakhunku prognoznykh obsyahiv podatkovykh nadkhodzen' vid importu tovariv / T. D. Lipikhina, P. V. Pashko // Visnyk AMSU, 2010. – № 1. – S. 5–18.
6. Martynyuk V. P. Mytna systema ta ekonomichna bezpeka derzhavy: teoriya i metodolohiya : monohrafiya / V. P. Martynyuk. – Ternopil' : Aston, 2010. – 256 s.
7. Mel'nyk V. M. Opodatkuvannya: naukovе obgruntuvannya ta orhanizatsiya protsesu : monohrafiya / V. M. Mel'nyk. – K. : Komp'yuterpres, 2006. – S. 121.
8. Naumenko V. P. Minimizatsiya ryzykiv pry mytnomu oformlenni : navch. posib. dlya stud. vyshch. navch. zakl. / V. P. Naumenko. – K. : ZAT “Avhust”, 2003. – 224 s.
9. Rudnichenko Ye. M. Klasyfikatsiya ryzykiv u mytniy spravi / Ye. M. Rudnichenko, I. V. Nestoryshen // Mytna bezpeka. Seriya “Ekonomika”. Naukovyy zhurnal. – 2012. – № 1. – S. 13–19.
10. Pashko P. V. Mytna bezpeka (teoriya, metodolohiya ta praktychni rekomendatsiyi) : monohrafiya / P. V. Pashko. – O. : AT “Plaske”, 2009. – 628 s.
11. Tereshchenko S. S. Osnovy ryzyk-menedzhmentu v mytniy spravi ta zovnishn'oekonomichniy diyal'nosti / S. S. Tereshchenko. – O. : Plaske, 2012. – 504 s.
12. Mizhnarodna konventsiya pro sproshchennya ta harmonizatsiyu mytnykh protsedur vid 18.05.1973 [u red. vid 26.06.1999] : zakon Ukrayiny “Pro pryednannya Ukrayiny do Protokolu pro vnesennya zmin do Mizhnarodnoyi konventsiyi pro sproshchennya ta harmonizatsiyu mytnykh protsedur” vid 5.10.2006, № 227-V.

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Роз'яснена сутність витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства; встановлено існування загальноекономічного та специфічного напрямів класифікації витрат на забезпечення економічної безпеки; проведено угруповання специфічних видів витрат на забезпечення економічної безпеки за переліком встановлених класифікаційних ознак; надана характеристика специфічним видам витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, забезпечення економічної безпеки підприємства, витрати, витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства.

L. M. KHRYSTENKO

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk

FEATURES COST CLASSIFICATION OF ECONOMIC SECURITY

Abstract — Explained the essence of the costs of economic security; the existence of general and specific areas of classification of the cost of providing economic security is established; grouping of specific types of spending on economic security on the list established classifications is organized; the specific characteristics of the types of costs of economic security is given.

Key words: economic security, ensuring economic security, costs, ensuring economic security.

Постановка проблеми. У сьогоднішній проблемі економічної безпеки підприємства набула особливої актуальності, оскільки підприємствам приходится функціонувати в умовах невизначеного і нестабільного ринкового середовища. Саме це змушує їх постійно відслідковувати зміни у сферах своєї діяльності, параметрах ринку, конкурентів, споживачів та ін. Незважаючи на підхід до визначення сутності поняття “економічна безпека підприємства”, загальним є позиція захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз як сукупності дестабілізуючих факторів і умов, які створюють небезпеку для його діяльності. Протидіяти загрозам у діяльності підприємства можливо за допомогою: найбільш ефективного використання ресурсів (ресурсний підхід), захисту операційних інтересів підприємства (захисний підхід), підтримки конкурентних переваг (конкурентний підхід), гармонізації інтересів суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища (гармонізаційний підхід) та ін. Реалізація будь-яких захисних прийомів і способів спрямована, насамперед, на створення сприятливих умов діяльності підприємства в середовищі господарювання, забезпечення стабільного функціонування, підтримання рівнів результативності та конкурентоспроможності, що сприяє досягненню цілей діяльності підприємства як економічного, так і соціального характеру. Важливість економічної безпеки для діяльності підприємства підвищує актуальність питання щодо її забезпечення, яке є обов'язковою умовою не тільки поточного існування підприємства, але і має прямиий причинно-наслідковий зв'язок з його розвитком, оскільки останнє неможливо без забезпечення стану захищеності соціально-економічних інтересів підприємства від дії загроз. Як і будь-який процес, що відбувається на підприємстві, забезпечення економічної безпеки підприємства пов'язане з витрачанням різних видів ресурсів, а отже з виникненням витрат, чітко розмежування за видами та визначення розміру яких дозволить оцінити, перш за все, ефективність такого процесу та зробити висновок про корисність витрачання ресурсів підприємства на захист його соціально-економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній науковій економічній літературі багато уваги приділяється розгляду різних аспектів економічної безпеки підприємства: описується сутність цієї категорії як соціально-економічної системи; розкривається структура функціональних складових економічної безпеки; висвітлюються питання управління та забезпечення економічної безпеки на підприємстві [1, 3, 6, 7, 9, 10]. Проте дослідженню питання щодо витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства, виникнення яких як раз і є свідченням здійснення цього процесу, приділяється на сьогодні недостатньо уваги. Дослідження носить, як правило, фрагментарний розрізнений характер, коли опис витрат на забезпечення економічної безпеки зустрічається при висвітленні інших питань у сфері економічної безпеки підприємства.

Формулювання цілі статті. Метою статті є з'ясування сутності витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства та встановлення класифікації їх видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безпосередньо, витрати є поняттям, яке характерне для будь-якої діяльності, яка відбувається на підприємстві. Серед існуючих підходів до визначення поняття “витрати” найбільш розповсюдженими є фінансовий, обліковий та ресурсний. У межах фінансового підходу витрати підприємства ототожнюються з фактичним витрачанням грошових коштів (реальним від'ємним грошовим потоком) у формі платежів за використані матеріальні та нематеріальні блага, які отримано від зовнішніх постачальників [8]. За обліковим підходом під витратами розуміють зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підпри-

ємства [4]. Витрати за ресурсним підходом – це виражене у грошовій формі витрачання різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу кінцевого продукту підприємства [5], або вартість ресурсів, що використовуються надалі для одержання прибутку або інших цілей діяльності підприємства [8].

Витрати на економічну безпеку – це, перш за все, витрати на забезпечення належного стану захищеності діяльності підприємства від дії внутрішніх та зовнішніх загроз. Такі витрати, залежно від швидкості реалізації захисних заходів, їх видів та обсягів, правового статусу та ін., можуть проявлятися у вигляді використовуваних ресурсів (ресурсний підхід), фактичного витрачання грошових коштів (фінансовий підхід), поступового знецінення необоротних ресурсів та нарахованих платежів (обліковий підхід).

Обґрунтувати сутність витрат на забезпечення економічної безпеки допоможе вивчення їх класифікації. Попередньо всі витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства поділяються на загально-економічні та специфічні. Як і будь-які витрати підприємства, витрати на забезпечення економічної безпеки на загальноекономічних засадах можуть бути класифіковані: відповідно об'єкту обліку (прямі та непрямі); через зв'язок з технологічним процесом (основні та накладні), за однорідністю витрат (одноелементні або комплексні); за елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальні відрахування, амортизація, інші витрати); залежно від масштабу діяльності (постійні, змінні, прогресивні, пропорційні, дегресивні, регресивні, стрибкоподібні, реманентні та гнучкі); за видом діяльності (витрати основної, допоміжної, обслуговуючої та непрофільної видів діяльності); за ступенем критичного впливу на діяльність підприємства (припустимі та неприпустимі) та ін. А отже, у межах загальноекономічного напрямку класифікації, визначення видів витрат на забезпечення економічної безпеки співпадає із загальним визначенням таких видів витрат.

Сутність специфічних витрат, виникнення яких є характерним лише для процесу забезпечення економічної безпеки підприємства, викликає інтерес через їх недостатню спрацьованість та розрізнене висвітлення у науково-практичних літературних джерелах (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація специфічних витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства

Ознака класифікації	Вид витрат
Відкритість по відношенню до діяльності підприємства	Очевидні та приховані
Участь в операційному процесі	Трансформаційні, трансакційні й організаційні
Альтернативність рішення	Явні та неявні
Вид використовуваних ресурсів	Матеріальні, нематеріальні, фінансові, трудові, техніко-технологічні, інформаційні, правові, організаційні, технічні, технологічні та ін.
Функціональна сфера діяльності підприємства	Витрати виробничої, адміністративної, збутової, інвестиційної, інноваційної, маркетингової, фінансової, екологічної, силові, інформаційні, техніко-технологічні, політико-правові, інтелектуально-кадрові сфер діяльності
Етап забезпечення економічної безпеки підприємства	Витрати інформаційного забезпечення; витрати на планування заходів; витрати на реалізацію превентивних заходів; витрати на реалізацію пріоритетних заходів; витрати на реалізацію оперативних заходів; витрати на усунення загроз та виправлення помилок при плануванні заходів
Рівень достатності	Достатні, обмежені, низькі та надмірні
Часовий горизонт забезпечення економічної безпеки	Витрати тактичного та стратегічного горизонтів
Альтернативна цінність	Загальні витрати, специфічні та інтерспецифічні витрати
Джерело відшкодування	Витрати, що відшкодовуються за рахунок доходу; витрати, що відшкодовуються за рахунок прибутку; витрати, покриття яких поширюється на ряд наступних періодів; невідшкодоване витрачання ресурсів

Найбільш узагальненою класифікаційною ознакою витрат на забезпечення економічної безпеки, яку запропоновано у праці Г.В. Козаченко та Ю.С. Погорелова, є відкритість витрат по відношенню до діяльності підприємства, коли усі витрати поділяються на очевидні та приховані. До очевидних витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства, на думку авторів, належать такі: витрати на збір інформації про загрози діяльності підприємства (про поведінку контрагентів, конкурентів, наміри органів державної та місцевої влади, появу нових видів продукції, технологій та ін.), та аналітичну роботу з нею; витрати на утримання служби економічної безпеки підприємства; витрати на охорону інформації (у документарній та електронній формі) про діяльність на наміри підприємства (освоєння нової продукції, нових технологій, укладання угод з партнерами по бізнесу, реорганізація власності, вихід на нові ринки тощо); витрати на збереження комерційної таємниці при веденні переговорів. Очевидні витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства незначні за переліком, вони є зрозумілими й сприйнятливими, їх можна вважати витратами на функціонування системи економічної безпеки підприємства. Приховані – це витрати на зміни в діяльності підприємства, які зумовлені такими подіями у його зовнішньому середовищі, які розцінюються як загрози діяльності підприємства. Авторами зазначається, що приховані витрати на забезпечення економічної

безпеки підприємства формуються у функціональних підсистемах підприємства, їхнє формування є процесом, що супроводжує формування витрат на бізнес-процеси у цих підсистемах, але формування витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства у функціональних підсистемах підприємства є неочевидним, тобто “прихованим” [2].

За участю в операційному процесі витрати на забезпечення економічної безпеки поділяють на трансформаційні, трансакційні та організаційні. У загальному розумінні трансформаційними вважаються витрати, що супроводжуються зміною фізичних властивостей використовуваних ресурсів, у результаті чого отримують кінцевий продукт діяльності підприємства (продукцію, роботи, послуги). Трансформаційні витрати на забезпечення економічної безпеки є, як правило, прихованими витратами у складі виробничої функціональної сфери діяльності підприємства, які відповідають за ефективність використання його виробничих ресурсів. Трансакційні витрати – це витрати, що супроводжують взаємодію економічних агентів, витрати експлуатації економічної системи [2]. На відміну від трансформаційних, трансакційні витрати лише забезпечують трансакцію і не пов'язані зі створенням кінцевого продукту діяльності підприємства. На думку таких учених як Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Н.В. Прус витрати на забезпечення економічної безпеки є переважно трансакційними та більш різноманітними за видами, з точки зору відкритості вони можуть бути очевидними (витрати на збір інформації про загрози діяльності підприємства) та прихованими (витрати на ведення конкурентної боротьби) [2, 6]. У своїй праці Н.В. Прус зазначає, що величина як трансформаційних, так і трансакційних витрат суттєво впливає на ефективність діяльності підприємства, що є одним з критеріїв забезпечення економічної безпеки підприємства [6]. Ще одним видом витрат на забезпечення економічної безпеки є організаційні витрати як такі, що забезпечують організацію, координацію та контроль виконання етапів процесу забезпечення економічної безпеки підприємства. Прикладом таких витрати є: витрати на утримання служби економічної безпеки, витрати на утримання аналітичних служб або на отримання аналітичних послуг, витрати на забезпечення контролю за ефективністю використання ресурсів та ін.

Альтернативність рішення дозволяє поділити витрати на явні та неявні [8]. Явні є результатом трансакції підприємства з отримання ресурсів підприємством та обов'язково відображаються в обліку. Неявні витрати не пов'язані з реальними витрачанням ресурсів, не фіксуються в бухгалтерській звітності і змістовно є недоотриманим результатом у сфері забезпечення економічної безпеки підприємства (втрата напрямів ефективного використання ресурсів та можливостей, зниження захищеності від певного виду загроз). Інформація про втрату певного результату забезпечення економічної стійкості підприємства на користь іншого використовується, як правило, на стадії аналізу та планування майбутньої діяльності підприємства.

Визнання витрат як вартісного вираження використання ресурсів робить виправданим класифікацію витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства за видами таких ресурсів. Означена класифікація досить часто зустрічається у наукових працях, присвячених ресурсному забезпеченню економічної безпеки підприємства. До ресурсів, що утримуються підприємством для захисту його діяльності від внутрішніх та зовнішніх загроз, різними авторами віднесено: матеріальні, нематеріальні, фінансові, трудові, техніко-технологічні, інформаційні, правові, організаційні, технічні, технологічні та ін. [7, 9, 10]. Слід зауважити, що ресурси підприємства можуть бути означені як витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства лише за умови документального підтвердження їхнього використання для реалізації означених цим процесом цілей у межах визначеного періоду.

Економічна безпека підприємства є, насамперед, комплексною категорією, яка складається із сукупності функціональних елементів та зв'язків між ними для досягнення в конкретних умовах й у певні строки встановлених цілей щодо убезпечення діяльності підприємств від загроз. З цього приводу обов'язковою умовою успішної реалізації процесу забезпечення економічної безпеки підприємства є угруповання витрат за сферами діяльності, до яких найчастіше відносять фінансову, екологічну, силову, інформаційну, техніко-технологічну, політико-правову та інтелектуально-кадрову сфери діяльності [1, 6, 7]. Означений перелік функціональних сфер діяльності, у межах яких виникають витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства, є доцільним доповнити виробничою, адміністративною, маркетинговою, збутовою, інвестиційною та інноваційною видами діяльності. Додані функціональні сфери відіграють вагомий роль у досягненні цілей діяльності підприємства, а отже, врахування витрат на реалізацію захисних прийомів у цих сферах надасть інформаційну підтримку та вплине на ефективність управлінських рішень, спрямованих на захист підприємства від загроз.

Визначення забезпечення економічної безпеки підприємства як процесу, передбачає наявність у його складі певного переліку етапів, реалізація яких вимагає здійснення відповідних витрат. Спробу класифікувати витрати на забезпечення економічної безпеки відповідно етапам цього процесу здійснено у праці О.М. Ляшенко та Ю.С. Погорелова, які виділили наступні сфери виникнення витрат з приводу забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства: інформаційне забезпечення, планування заходів, реалізація превентивних заходів, реалізація пріоритетних заходів, реалізація оперативних заходів, усунення загроз та виправлення помилок при плануванні заходів [3]. Наведена класифікація витрат відповідно етапам забезпечення економічної безпеки підприємства є не єдиною. Класифікувати витрати у такий спосіб можна індивідуально до кожної спроби виділення етапів процесу забезпечення економічної безпеки підприємства.

Рівень достатності витрат на забезпечення економічної безпеки визначається шляхом зіставлення фактичних витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства з необхідним їх рівнем для досягнення

бажаного стану захищеності діяльності підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз. Звідси, достатніми є витрати, розмір яких не перевищує економічно обґрунтованої (запланованої) їх потреби при бажаному значенні стану захищеності діяльності підприємства від загроз, що дозволяє реалізовувати поточні та стратегічні програми підприємства по досягненню цілей його діяльності. Обмежені витрати виникають в момент, коли їх фактичний розмір є нижчим за потребу, яка виникає при забезпеченні економічної безпеки підприємства. Проте лишається імовірність, що певне обмеження потреби не викличе критичної зміни стану захищеності діяльності підприємства від загроз. Низькі витрати за розміром є нижчими за економічно обґрунтовану їх потребу, що негативно позначається на стані захищеності підприємства від впливу загроз. Про надлишковість витрат при забезпеченні економічної безпеки підприємства свідчить перевищення їх розміру над економічно обґрунтованою потребою. Виникають такі витрати, як правило, у наслідок лобювання інтересів на користь окремих сфер діяльності, структурних підрозділів та ін. Зниження надлишкових витрат до рівня існуючої потреби не впливає на стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз як сукупності дестабілізуючих факторів і умов, які створюють небезпеку для його діяльності.

У межах ознаки “альтернативна цінність” виділяються загальні, специфічні та інтерспецифічні витрати [10]. Загальні витрати пов’язані з використанням ресурсів, цінність яких не залежить від місця їхнього використання (наприклад, висококваліфіковані кадрові та фінансові ресурси). Специфічні витрати пов’язані з використанням ресурсів, цінність яких на означеному підприємстві є вищою, ніж поза його межами. Прикладом таких ресурсів є інформаційні ресурси, застосування яких на інших підприємствах вимагає певної адаптації. Підґрунтям виникнення інтерспецифічних витрат є унікальність, з точки зору одного підприємства, використовуваних ресурсів, цінність яких поза межами підприємства втрачається (унікальні інформаційні, організаційні, технологічні та інші ресурси).

Відповідно до часового горизонту забезпечення економічної безпеки підприємства виділяють витрати тактичного та стратегічного горизонтів [9]. Здійснення тактичних витрат спрямовано, перш за все, на ефективне використання ресурсів та можливостей підприємства, поточну фінансову стабільність функціонування та забезпечення рівноваги його діяльності, регулярне отримання прибутку, збереження поточних інтересів підприємства та ін. Витрати стратегічного горизонту спрямовані на створення конкурентних переваг підприємства на ринку товарів і послуг, реалізацію стратегії довгострокового ефективного функціонування підприємства та стратегії його подальшого розвитку та ін. Зрештою, здійснення витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства обох горизонтів спрямовано на запобігання загрозам його діяльності, що дозволяє уникнути перешкод на шляху досягнення цілей діяльності підприємства.

За джерелом відшкодування витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства поділяються на витрати, що відшкодовуються за рахунок доходу (виникають у сфері виробничої діяльності підприємства); витрати, що відшкодовуються за рахунок прибутку (виникають у інших сферах діяльності підприємства, відмінних від виробничої); витрати, покриття яких, з облікової точки зору, поширюється на ряд наступних періодів (наприклад, амортизація техніки та технологій, що застосовуються службами безпеки підприємства); невідшкодоване витрачання ресурсів, що виникає через сплату штрафів за невиконання договірних умов, отримання підприємством невірних умов та будь-яке інше витрачання коштів за “ціною позалегалності”.

Висновки. Отже, враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що єдиного підходу до визначення витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства є існує. Під дією значної кількості чинників сутність таких витрат може трансформуватися відповідно до особливостей фінансового, облікового або ресурсного підходів. Виявлення специфічних класифікаційних ознак дозволило дослідити характерні особливості окремих видів витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства, що в подальшому допоможе скласти уявлення про їхню поведінку з метою зміни протікання означеного процесу на користь підприємства при досягненні цілей його діяльності.

Література

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко, М. І. Керницька, М. О. Живко. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Козаченко Г. В. Витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність та загальна структура / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов // *Управлінські інновації*. – 2012. – № 2. – С. 178–184.
3. Ляшенко О. М. Використання показників затрат в оцінці соціально-економічної безпеки підприємства / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов // *Економіка підприємства*. – 2007. – № 3. – С. 79–85.
4. П(С)БО16 “Витрати” [Електронний ресурс] : затв. наказом Мінфіну України від 31.12.1999 г., № 318. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>
5. Поляк Г. Б. Управління витратами суб’єктів господарювання / Г. Б. Поляк. – К. : ІНЖЕК, 2006. – 368 с.
6. Прус Н. В. Планування витрат в забезпеченні економічної безпеки підприємства: логіка та шляхи удосконалення / Н. В. Прус // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво* : зб. наук. пр. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. Вип. 23. Ч. 2. – Луганськ : СХУ ім. В. Даля, 2011. – С. 218–224.
7. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний та ін. ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Елтон–2, 2010. – Т. 1. – 2010. – 282 с.

8. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В.Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлап'юнов, Г. А. Макухін. – К: Лібра, 2007. – 320 с.

9. Чорна А. М. Оцінювання загроз ресурсного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 21.04.02 Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності / А. М. Чорна. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2012. – 20 с.

10. Шамаєва Л. Г. Визначення властивостей ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / Л. Г. Шамаєва, О. М. Ляшенко // Фінанси України. – 2012. – № 10 (203). – С. 76–83.

References

1. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, organizatsii ta ustanov (Economic security of companies, organizations and institutions) / V. L. Ortynskiy, I. S. Kernytskyi, Z. B. Zhyvko, M. I. Kernytska, M. O. Zhyvko. – K. : Pravova iednist, 2009. – 544 p.

2. Kozachenko H. V. Upravlinski innovacii / H. V. Kozachenko, Yu. S. Pogorelov. – 2012, no. 2. – Pp. 178–184.

3. Liashenko O. M. Ekonomika predpriiatia / O. M. Liashenko, Yu. S. Pogorelov. – 2007. – no. 3. – Pp. 79–85.

4. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty" : zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.1999 № 318, Available at: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>

5. Poliak G. B. Upravlinnia vytratamy subektiv gospodariuvannia (Cost management entities) / G. B. Poliak. – K. : INZHEK, 2006. – 368 p.

6. Prus N. V. Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo / N. V. Prus // Economy. Management. Entrepreneurship: Collected papers : zb. nauk. pr. – Luhansk : SNU im. V. Dalia, 2011. – Pp. 218–224.

7. Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, region, pidpriemstvo (The system of economic security: state, region, enterprise) / O. M. Liashenko, Yu. S. Pogorelov, V. L. Bezbozhni ta in. – Luhansk : Elton-2, 2010. – 282 p.

8. Upravlinnia zatratamy pidpriemstva (Management costs businesses) / H. V. Kozachenko, Yu. S. Pogorelov, L. Yu. Khlaponov, H. A. Makukhin. – Kiev : Libra, 2007. – 320 p.

9. Chorna A. M. Ociniuvannia zagroz resursnogo zabezpechennia v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva (Evaluation of threats in the system resources for economic security). – Luhansk : SNU im.V. Dalia, 2012. – 20 p.

10. Shamaeva L. G. Finansy Ukrainy / L. G. Shamaeva, O. M. Liashenko, 2012. – no. 10 (203). – P. 76–83.

Надіслана/Written: 15.06.2013 р.

Надійшла/Received: 18.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Г. В. Козаченко

ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБІВ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ АКТОРІВ ІНТЕГРОВАНІХ ПРОМИСЛОВИХ СТРУКТУР

З'ясовано роль та необхідність узгодження інтересів акторів інтегрованих промислових структур. Досліджена сутність поняття узгодження інтересів акторів інтегрованої промислової структури; представлено основні вимоги та характеристики способів узгодження інтересів акторів інтегрованої промислової структури.

Ключові слова: інтерес, актор інтегрованої промислової структури, узгодження, спосіб, економічна безпека.

O. U. CHERNAYA

Volodymyr Dahl East-Ukrainian National University, Luhansk

CHARACTERISTIC OF THE WAYS OF COORDINATION OF INTERESTS OF ACTORS OF INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURES

Abstract - The role and the need of coordination of interests of actors of integrated industrial structures were defined. The essence of the concept of coordination of interests of actors of integrated industrial structure was investigated, the main requirements and characteristics of the ways of coordination of interests of actors of integrated industrial structures were presented.

Key words: interest, actor of integrated industrial structure, coordination, way, economic security.

Постановка проблеми. Українські інтегровані промислові структури (далі – ІПС) є складним і неординарним економічним явищем. Існування ІПС, їх значення для економічної безпеки держави в цілому та регіонів зокрема змушує пильніше досліджувати їх становище, організацію управління з метою усунення загроз для української економіки. Наслідком дослідження генези ІПС стало їхнє тлумачення як ієрархічно та гетерархічно структурованого цілісного утворення акторів, чий інтереси реалізуються в ході технологічних, економічних, організаційних, соціальних процесів, сумісна діяльність котрих спрямована на досягнення спільних цілей і протистояння й подолання загроз, що виникають як у зовнішньому, так і у їхньому внутрішньому середовищі [4]. Існуючі в управлінні ІПС окремі проблеми пов'язані, передусім, з відсутністю узгодженості інтересів між акторами ІПС, що значно ускладнює процес їхнього розвитку, наражаючи економічну безпеку ІПС на численні загрози.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До сьогодні вивчення інтересів підприємств здійснювалося в неінституціональній економічній теорії, але положення цієї теорії поки що складно використовувати в контексті управління економічною безпекою ІПС. Особливості й відмінності створення та функціонування ІПС характеризують склад і складну структуру інтересів акторів ІПС, які потрібно постійно узгоджувати. Разом з тим не досить розвиненими в теоретико-методичному плані залишаються і питання способів узгодження інтересів акторів ІПС.

Отже, **мета статті** полягає в дослідженні основних вимог та характеристик способів узгодження інтересів акторів ІПС.

Виклад основного матеріалу. Узгодження інтересів розуміється як процес досягнення компромісу в масштабі задоволення інтересів суб'єктів [1] (для нас акторів ІПС).

Узгодження – складний процес, який потребує значної професійної уваги. Узгодження інтересів є процесом, результативність якого слід розглядати крізь призму її досягнення у часі та просторі. У попередніх дослідженнях [1, 4] було доведено що узгодженість інтересів акторів ІПС тлумачиться як характер взаємодії інтересів акторів ІПС, якій притаманні властивості несуперечливості, ієрархічної упорядкованості, адаптивності, організованості, оптимальності та відповідності загальним цілям ІПС.

Сьогодні накопичено значний досвід взаємодії між інтересами різних суб'єктів, які мають різні механізми. Однак, як правило, вони вирішують локальні, разові завдання узгодженості інтересів і не стосуються ні рівня акторів ІПС, ні ІПС у цілому. Тому питання узгодження інтересів акторів ІПС залишаються на сьогодні одними з актуальних і не до кінця досліджених. Основні питання суперечливості інтересів – відсутність цілісного підходу до питань узгодження інтересів акторів ІПС та відсутність тісної інформаційної взаємодії акторів ІПС. Отже, для подальшого дослідження питань узгодження інтересів акторів ІПС необхідно дослідити основні способи узгодження інтересів акторів ІПС, дослідити їх характеристики.

Спроба узгодження інтересів акторів ІПС, по-перше, потребує визначення носіїв цих інтересів – суб'єктів дослідження. Інтереси ІПС представляє керівництво холдинг-центру. Саме воно є носієм групового інтересу ІПС, має всі права на управління економічною безпекою ІПС, є представником інтересів на державному рівні (зовнішній інтерес) і водночас реалізує інтереси акторів на рівні ІПС (внутрішній інтерес). Керівництво холдинг-центру ІПС володіє не всіма правами, а найважливішими її складовими. Назвемо це “консолідованим контрольним пакетом інтересів ІПС”. Сюди входять такі основні права, як право використання, право управління, право на дохід та ін.

У системі інтересів ІПС особливої уваги заслуговує вертикаль, представлена особистими інтересами акторів ІПС та інтересами ІПС у цілому, змістовні характеристики яких подано в таблиці 1.

Особисті інтереси направлені на забезпечення особистої безпеки, якість і рівень життя, можливості фізичного, інтелектуального та духовного розвитку. Інтереси акторів – сукупність неоднорідних інституційованих інтересів, носіями яких є акціонери, менеджери та наймані працівники. Інтереси ІПС представлені сукупністю неоднорідних інституційованих інтересів, носіями яких є представники акторів ІПС, власники ІПС, акціонери, менеджери та наймані працівники [1].

Таблиця 1

Змістовні характеристики вертикалі найбільш значущих інтересів ІПС

Вид інтересу	Змістова характеристика інтересу
Особисті інтереси	Є обумовленими особистими потребами і стосунками власності прагнення індивідів до ефективної трудової діяльності, направлені на збільшення і підвищення якості індивідуального людського капіталу, на зростання особистих доходів, підвищення рівня та якості життя і самореалізацію потенціалу своєї особи, забезпечення економічної безпеки
Інтереси акторів ІПС	Обумовлені особистими і виробничими потребами членів трудових колективів – працівників підприємств – прагненням до ефективної виробничо-господарської діяльності, направлене на неухильне підвищення прибутковості підприємств, забезпечення ефективного розширеного відтворення, забезпечення економічної безпеки, поліпшення життя і підвищення якості людського капіталу працівників цих підприємств
Інтереси ІПС	Є прагненням ефективно функціонувати в ринковій економіці, успішно конкурувати, закріпитися на ринку, отримувати прибуток, упроваджувати науково-технічні досягнення, здійснювати розширене відтворення інтенсивного ресурсозберігаючого типу, забезпечення економічної безпеки.

Інтереси ІПС концентруються в її політиці, яку впроваджує керівництво холдинг-центру ІПС. З одного боку, політика має ґрунтуватися на інтересах акторів ІПС, з іншого – створювати умови для ефективного функціонування економічної безпеки в цілому. Таким чином, узгоджувати інтереси навіть в актора ІПС досить проблематично.

Як і поняття “узгодження інтересів акторів ІПС”, поняття “спосіб узгодження інтересів акторів ІПС” не знайшло широкого використання в науковій літературі. У найзагальнішому розумінні “спосіб” означає прийом, дія, метод вживані при виконання якої-небудь роботи, при здійсненні чого-небудь, той або інший порядок, образ дій, метод у виконанні якої-небудь роботи, в досягненні якої-небудь мети [3]. Поєднавши такі поняття, як спосіб та узгодження інтересів акторів ІПС, можна дати визначення способу узгодження інтересів акторів ІПС. Спосіб узгодження інтересів акторів ІПС – це порядок дій щодо взаємного узгодження та забезпечення взаємної відповідності інтересів акторів ІПС.

Основні вимоги до способів узгодження інтересів промислових підприємств докладно висвітлюються в наукових роботах В.Л. Безбожного, який наголошує, що формулювання вимог до способів узгодження інтересів має відбуватись із врахуванням специфіки діяльності кожного підприємства, стадії його розвитку, соціально-економічного потенціалу, суб'єктивних вимог вищого керівництва до забезпечення економічної безпеки підприємства [1]. Без сумніву, потрібно погодитись з автором, але ці наукові дослідження можна використовувати лише на рівні акторів ІПС, рівень ІПС у цілому потребує більш докладного вивчення.

З урахуванням вищенаведеного ключовими для ІПС мають бути такі вимоги до способів узгодження інтересів акторів ІПС, які викладено в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні вимоги до способів узгодження інтересів акторів ІПС

Основна вимога	Рівень
Відповідність способу узгодження інтересів стадії розвитку акторів ІПС та ІПС у цілому	Рівень ІПС
Несуперечливість способів узгодження інтересів акторів ІПС між собою та необхідним для їх реалізації ресурсам	
Взаємодоповнюваність способів узгодження інтересів (синергізм)	
Пріоритетність способу узгодження за кількістю задіяних полів інтересів акторів ІПС	
Відповідність способу узгодження інтересів ІПС спрямуванню діяльності акторів ІПС при забезпеченні узгодження управління економічною безпекою ІПС	Рівень актора
Можливість застосування способу узгодження до конкретного актора ІПС	
Відповідність способу узгодження потенціалу актора ІПС	

При формуванні вимог до способів узгодження інтересів ІПС, варто зазначити про тривекторність (рис. 1) цих способів. Перший вектор – внутрішній, передбачає, що інтереси актора ІПС мають бути узгоджені. Другий вектор – мають бути узгоджені інтереси акторів ІПС. Третій – зовнішній, передбачає, що мають бути узгоджені інтереси ІПС із зовнішнім середовищем. Це можуть бути споживачі ІПС, населення території, де розташоване ІПС, постачальники та інші контактні аудиторії. Переpletіння інтересів та неоднозначність їх ідентифікації обумовлює те, що кожна дія ІПС має розглядатись на нижчому рівні (актора ІПС) крізь “призму” інтересів, а на вищому рівні крізь цілі забезпечення економічної безпеки ІПС.

Треба зауважити: якщо відбувається узгодження інтересів акторів ІПС із внутрішніми інтересами, то має місце взаємодія активної сторони (актор ІПС) з іншими активними та пасивними акторами. Щодо узгодження інтересів акторів ІПС, то в даному разі відбувається взаємодія або двох активних сторін (жодна зі сторін не може повною мірою нав'язати свої інтереси), або ІПС відіграє активну роль, або деякі актори ІПС відіграють пасивну роль у взаємовідносинах.

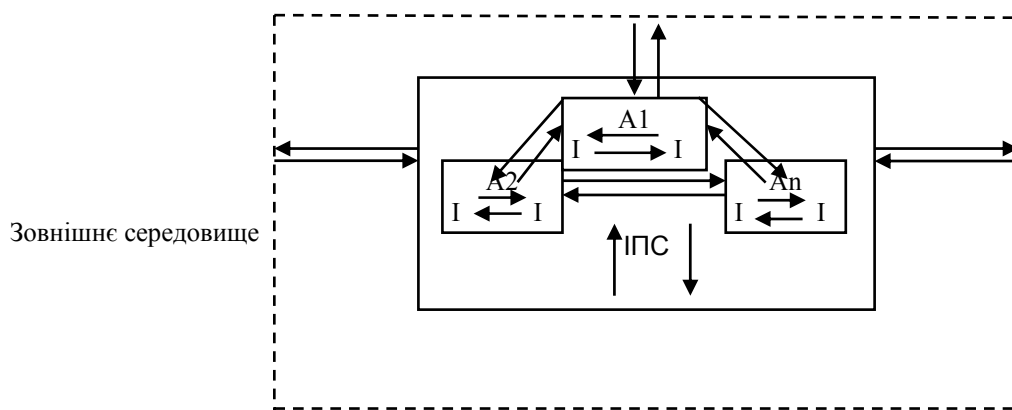


Рис. 1. Тривекторність узгодженості інтересів ІПС: A_n – n -й актор ІПС; I – інтереси

У зв'язку з тим, що різними авторами пропонуються різні способи узгодження інтересів акторів ІПС, жоден з яких не є досить повним, всебічним і детальним, остаточно розробленим, то стає актуальним питання встановлення найбільш повної та детальної процедури узгодження інтересів акторів ІПС, графічна інтерпретація якої надана на рис. 2.

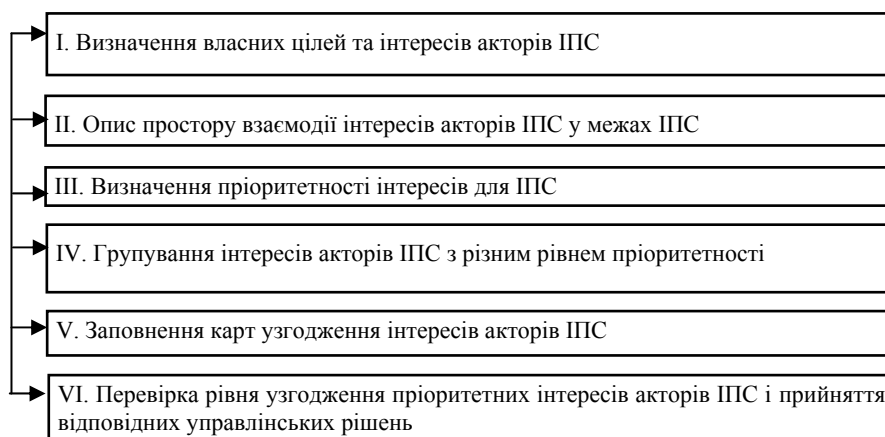


Рис. 2. Процедура узгодження інтересів акторів ІПС

Розроблено автором за [1–3] з запозиченнями та додаваннями

Отже, по-перше, керівництво холдинг-центру має усвідомити та прийняти рішення про необхідність узгодження інтересів акторів ІПС. По-друге, процес усвідомлення необхідності узгодження інтересів повинно бути доведено до кожного актора ІПС та викликати позитивну реакцію, оскільки без взаємного порозуміння акторів ІПС щодо необхідності узгодження їх інтересів подальші етапи процедури унеможливаються. По-третє, коли необхідність узгодження інтересів усвідомлено актори мають дійти порозуміння взаємних проступок. По-четверте, актори повинні дійти порозуміння, які пріоритетні інтереси треба узгодити в першу чергу, звісно, швидко дійти такого порозуміння досить важко. По-п'яте, найважливіший етап, керівництвом холдинг-центру має бути обрано спосіб узгодження інтересів акторів ІПС, або комбінацію з декількох. Звісно, шостий етап застосування обраного способу і, нарешті, перевірка результатів. Якщо результати застосування обраного способу узгодження інтересів акторів ІПС є негативними, правилами здійснення даної процедури передбачається, що спосіб узгодження інтересів має бути переобраний.

Очевидним є те, що немає єдиного еталонного способу узгодження, який би охоплював усе поле інтересів акторів ІПС та був універсальним щодо застосування в ІПС.

Дослідження Безбожного В.Л. свідчать, що у реальній управлінській діяльності, немає специфічних господарських дій, які були би способом узгодження конкретного інтересу. Складності полягають у комплексності господарських дій, коли під зону охоплення підпадають декілька інтересів акторів ІПС. При цьому на одну групу інтересів господарська дія, яка позначена як спосіб узгодження інтересів, має позитивний

вплив, реалізуючи їх, на іншу, навпаки, – негативний вплив. Тому основним є визначення пріоритетності та важливості реалізації інтересу за рахунок узгодження [1].

Комплексність, складність та етапність реалізації того чи іншого способу залежить від масштабу інтересу. Але бувають й виключення, коли одноразова проста господарська дія несе наслідок реалізації інтересу в майбутньому (наприклад, отримання довгострокової ліцензії на технологію, продукт) [1].

Переплетіння інтересів та неоднозначність їх ідентифікації обумовлює те, що кожна дія господарської та соціальної діяльності акторів ІПС має розглядатись на нижчому рівні скрізь “призму” інтересів та на вищому рівні керівництво ІПС – крізь цілі забезпечення економічної безпеки ІПС [1, 4].

Висновки. ІПС притаманна наявність різноманітних взаємопов'язаних інтересів. Проте система інтересів ІПС завжди є суперечливою. Здійснення вибору способу узгодження інтересів акторів ІПС є процесом, складність якого зумовлена динамічністю зовнішнього та особливо внутрішнього середовища ІПС. За таких умов виникає потреба в установленні вимог та характеристик до способів узгодження інтересів акторів ІПС. У статті представлено основні вимоги до способів узгодження інтересів акторів ІПС, а саме: несуперечливість та альтернативність способів; відповідність способу, що вибирається, умовам діяльності та стадії розвитку ІПС; легітимність вибраного способу. При виборі способу узгодження інтересів акторів ІПС потрібно використовувати дуже широке коло інформації, проводити глибокі розрахунки та кваліфіковану експертну оцінку. Використання результатів оцінки узгодження інтересів акторів ІПС дозволить виявити стан економічної безпеки ІПС в цілому.

Література

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / Г. В. Козаченко, О. М. Ляшенко, В. Л. Безбожний та ін. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 326 с.
2. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ : СХУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : ОНИКС 21 век, 2003. – 1200 с.
4. Чорна О. Ю. Узгодження інтересів акторів ІПС – імперативна детермінанта управління економічною безпекою ІПС / О. Ю. Чорна // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки – № 2. – Т. 3 (186). – Хмельницький, 2012. – С. 234–237.

References

1. Systema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, region, pidpryyemstvo : monografiya / H. V. Kozachenko, O. M. Lyashenko, V. L. Bezbozhnyy [ta in.]. – Lugans'k : Elton-2, 2010. – 326 s.
2. Lyashenko O. M. Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva : monografiya / O. M. Lyashenko. – Lugans'k : SNU im. V. Dalya, 2011. – 400 s.
3. Ozhehov S. I. Tolkovyy slovar' russkogo yazyka / S. I. Ozhehov, N. Yu. Shvedova. – M. : ONIKS 21 vek, 2003. – 1200 s.
4. Chorna O. Yu/ Uz'hodzhennya interesiv aktoriv IPS – imperatyvna determinanta upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu IPS / O. Yu. Chorna // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky – № 2. – Т. 3 (186). – Khmel'nyts'kyu, 2012. – С. 234–237

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 22.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. М. Ляшенко

КОНЦЕПЦИЯ НЕПРЕРЫВНОГО СКОЛЬЗЯЩЕГО ИЕРАРХИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Запропоновано та обґрунтовано концепцію багаторівневого ієрархічного безперервно-ковзкого планування реструктуризації промислових підприємств, що відповідає сутті завдання управління розвитком підприємств в сучасних умовах, для яких притаманні постійна зміна зовнішнього економічного середовища та вкрай незадовільний стан більшості вітчизняних промислових підприємств. Розглянуто основні риси механізму функціонування систем планування, заснованих на цих засадах, та методи побудови таких систем.

Ключові слова: промислове підприємство, реструктуризація, принципи, безперервно-ковзке планування.

S.A. SHPAK
Ltd. “Reyltranskholding”, Mariupol

CONCEPT OF CONTINUOUS MOVING HIERARCHICAL RESTRUCTURING OF BUSINESS PLANNING

Abstract – The rationale need to organize the planning system of enterprise restructuring based on multi-level hierarchical permanently moving planning. The conception of multi-level hierarchical permanently moving planning of restructuring of industrial enterprises was suggested and justified, which is responsible of the basic problems of management development in modern conditions, which display permanent changing external environment and the extremely poor condition most of the domestic industry. The main features of the mechanism of the planning system, based on these principles and methods of these systems construction was considered. This is the conception and mechanism of multi-level hierarchical permanently moving planning.

Key words: industrial enterprise, restructuring, planning, principals, continuous sliding planning.

Постановка проблемы. Современное состояние промышленности на постсоветском пространстве характеризуется острой необходимостью в широкомасштабной глубокой реструктуризации подавляющей части промышленных предприятий в силу высокого уровня физической и моральной изношенности их основных производственных фондов, устаревших технологий и неконкурентоспособности выпускаемой продукции. Масштаб и радикальность необходимых преобразований находятся в противоречии с уровнем подготовленности руководства предприятий к решению таких задач и имеющимся у управленческого персонала практическим опытом в проведении реструктуризации.

В этом отношении ситуация в экономически развитых странах разительно отличается от указанной выше. В рыночных условиях хозяйствования реструктуризация предприятий является обычной, регулярно проводимой процедурой, предприятиями накоплен, а экономической наукой систематизирован и обобщен большой практический опыт. В научной литературе содержатся обстоятельные описания проверенных временем и хорошо себя зарекомендовавших на практике методических положений по проведению реструктуризации предприятий.

Вместе с тем, применение зарубежного опыта в условиях Украины и других стран СНГ связано с серьезными трудностями, основные из которых обусловлены спецификой отечественной бизнес-среды, необходимостью его адаптации к местным условиям, отсутствием на отечественных промышленных предприятиях сложившейся системы стратегического управления и планирования, на плечи которой ложится основное бремя разработки стратегии и планов реструктуризации предприятий.

В таких условиях на первый план выходит проблема совершенствования методического инструментария планирования реструктуризации в направлении обеспечения прозрачности и доступности для управленческого персонала основных процедур разработки стратегии и плана реструктуризации.

Анализ последних исследований и публикаций. Наиболее обстоятельные методические наставления по разработке стратегии и планированию реструктуризации предприятий принадлежат перу зарубежных авторов. На эти положения в основном ориентируются и в постсоветских странах.

Как показывает анализ этих и других работ по стратегическому управлению и планированию реструктуризации, непосредственное применение рекомендаций международных организаций и зарубежных ученых наталкивается на ряд принципиальных трудностей, связанных, прежде всего, с масштабом необходимых преобразований в отечественной промышленности, тяжелым финансово-экономическим состоянием большинства промышленных предприятий Украины и отсутствием у управленческого персонала должного опыта как в проведении реструктуризации, так и в ее планировании на всех уровнях, начиная со стратегического. Отсутствие четких методических рекомендаций по дифференциации задач по уровням иерархии (стратегический, тактический, оперативный), разделение стадий диагностики (анализа) и разработки стратегии (плана) на отдельно выполняемые этапы, охват задачами диагностики практически всех сфер хозяйственной деятельности предприятий и видов анализа, упоминание чуть ли не всех известных

экономической науке методов анализа искажает преувеличивает масштабы и сложность работ по разработке стратегии и плана реструктуризации и может служить причиной отказа от их проведения.

Формулирование целей статьи. Основной целью статьи является обоснование необходимости планирования реструктуризации промышленных предприятий на принципах непрерывного, скользящего, многоуровневого иерархического планирования и целевого подхода как инструментов повышения уровня формализации процедур формирования системы взаимоувязанных планов, выбора целей и решаемых в ходе планирования реструктуризации задач, а также подходящих методов решения каждой из этих задач.

Изложение основного материала исследований. В условиях все возрастающей конкуренции и постоянно меняющейся среды функционирования промышленных предприятий обязательным условием сохранения жизнеспособности предприятий является их перманентная адаптация к изменяющимся условиям внешней среды. В экономике традиционно различают экстенсивные и интенсивные формы развития предприятий.

Экстенсивный путь предусматривает расширение производства за счет вовлечения дополнительного количества основных производственных факторов при сохранении существующего технико-технологического и организационно-управленческого уровня производства.

Интенсивный путь развития достигается за счет внедрения научно-технических новшеств и передового практического опыта во всех сферах деятельности предприятия и реализуется через продуктивные и технологические инновации, инновации в сфере материально-технического обеспечения производства и сбыта продукции, организации и управления производством и др. При этом значительная часть инноваций непосредственно затрагивает структуру предприятия и/или его основных подсистем, качественно видоизменяя ее, что позволяет квалифицировать внедрение соответствующих научно-технических новшеств как реструктуризацию предприятия.

Таким образом, реструктуризация предприятия является одной из основных форм развития предприятий, а планирование реструктуризации – одной из задач управления их развитием.

Для обеспечения развития предприятия в соответствии с меняющейся внешней средой планирование реструктуризации должно строиться на принципах, учитывающих характеристические особенности такого развития, а также управления таким развитием.

Принцип иерархичности планов. Необходимость построения системы планирования реструктуризации на основе принципа иерархичности обусловлена следующими ключевыми факторами.

В управлении развитием предприятий в целом и реструктуризацией в частности обычно выделяют стратегический, тактический и оперативно-календарный уровни, что обусловлено объективной сложностью задачи управления развитием предприятия и необходимостью декомпозиции этой задачи на комплекс более простых подзадач для успешного решения исходной задачи. Основными признаками, по которым осуществляется отнесение задач управления и планирования к указанным уровням, являются: (а) временной горизонт и интервал (временной шаг) планирования и (б) уровень объекта управления.

По временному признаку все планы обычно подразделяют на следующие классы: стратегические (долгосрочные) планы; среднесрочные (тактические) планы; оперативно-календарные планы.

По уровню объекта управления различают (а) общефирменные планы (планы для предприятия в целом) и (б) планы структурных подразделений предприятия.

Уже на уровне стратегического планирования и, в частности, при разработке стратегии прибегают к декомпозиции плана (стратегии) предприятия по основным видам деятельности (функциям) предприятия: производство продукции (оказание услуг); материально-техническое обеспечение (МТО) предприятия; сбыт продукции; управление персоналом; организация и управление производством, а также по основным структурным подразделениям предприятия.

На следующем уровне иерархии стратегии (планы) реструктуризации по направлениям деятельность должны быть детализированы для каждого структурного подразделения предприятия.

Альтернативой этому может служить первоначальная декомпозиция общефирменного плана в соответствии с организационной структурой предприятия с последующей декомпозицией плана структурного подразделения на планы по видам деятельности.

В настоящем исследовании принят первый подход к иерархии планов. С учетом этого верхние уровни иерархии системы планов по реструктуризации предприятия могут быть представлены примерно так, как показано на рис. 1.

Из изложенного очевидно следует, что подразделение планов на стратегические, тактические и оперативные является вторичным и основано на классификациях по временному горизонту, функциям (видам деятельности) предприятия и его организационной структуре. При этом отнесение того или иного плана к одному из указанных уровней является самостоятельной научной задачей, для решения которой еще отсутствуют общепринятые, хорошо формализованные процедуры.

Теоретической основой для обеспечения взаимной согласованности иерархически упорядоченных планов реструктуризации, начиная с высшего уровня иерархии – уровня стратегии предприятия, может служить концепция стратегии (на примере конкурентных стратегий), согласно которой конкурентная стратегия предприятия определяется как общий план (замысел) сохранения имеющихся и создания новых конкурентных преимуществ (общий план деятельности по повышению уровня конкурентоспособности) предприятия, определяющий общие цели такой деятельности, основные направления (идею способов) дости-

жения этих целей, а также временные и ресурсные рамки их достижения в непосредственной увязке с прогнозируемым состоянием конкурентной среды.

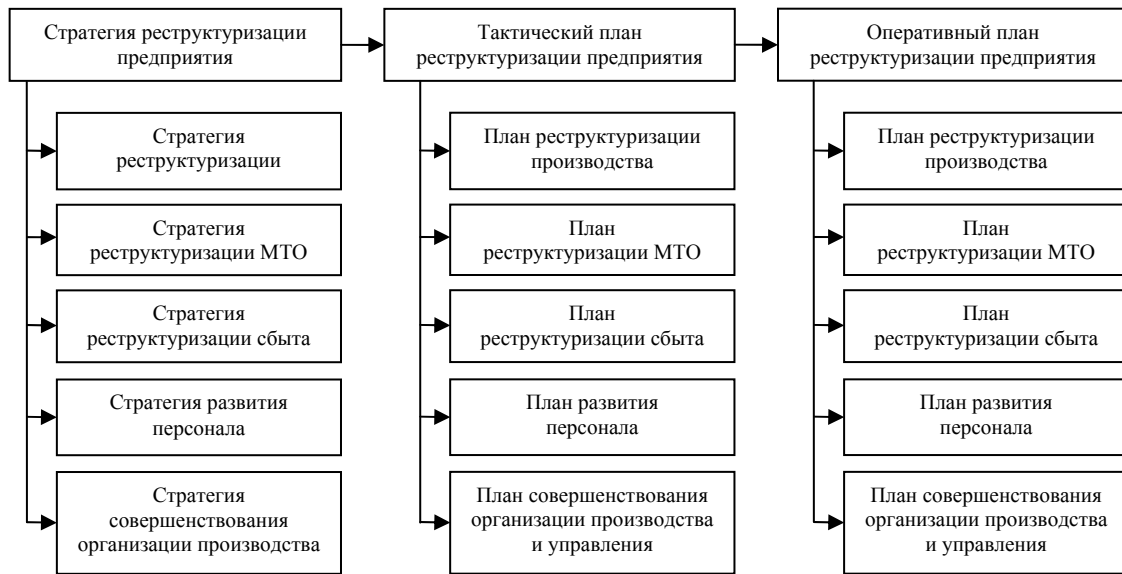


Рис. 1. Иерархия планов реструктуризации предприятия по обобщенному фактору времени и уровню объекта управления

Такая концепция стратегии позволяет привести к общему знаменателю представления о всех видах планов: от стратегического плана (стратегии) до оперативно-календарных планов самого нижнего иерархического уровня, поскольку любой план, независимо от уровня его иерархии, в рамках принятой концепции формулируется на основе единой системы понятий: объект планирования; внешняя среда предприятия; цели и их содержательное (качественное) и количественное (в виде комплекса определенных показателей) описание; программа работ, определяющая перечень работ и порядок их выполнения; временной график выполнения работ, определяющий затраты времени и временные рамки; ресурсы, необходимые для выполнения работ (затраты ресурсов и их лимиты – ресурсные ограничения).

К этому необходимо добавить, что все упомянутые выше понятия (понятия объекта планирования, внешней среды, цели, целевого показателя, работы, программы работ, времени и ресурса) допускают иерархическое представление (агрегирование и дезагрегирование обозначаемых с помощью этих понятий объектов), что является обязательным условием для организации планирования реструктуризации предприятий в соответствии с принципом иерархичности. При этом наиболее подходящими и эффективными инструментами согласования соподчиненных планов и разработки системы согласованных планов на уровне их общей конструкции могут служить структурно-логический и целевой подходы.

Принцип непрерывного скользящего планирования. Возведение двух указанных свойств планирования в ранг одного принципа обусловлено как целями и природой управления развитием предприятия, так и неразрывной взаимосвязью самих этих свойств планирования.

Управление развитием предприятия в целом направлено на обеспечение адаптации предприятия к постоянно изменяющимся условиям функционирования, а управление процессом реструктуризации предприятия (как частным случаем развития) – на его структурную адаптацию к новым условиям. Именно эти особенности управления и учитывает классическая схема управления развитием предприятия в целом и процессом реструктуризации предприятий в частности, предполагающая выполнение следующих видов работ: 1) разработка плана реструктуризации (включая стратегию); 2) реализация плана; 3) мониторинг хода реализации плана и состояния внешней среды; 4) корректировка плана.

Непрерывность планирования. В рамках таких представлений непрерывность планирования означает циклическое (с определенным временным шагом – интервалом планирования) повторение процедур (2)–(4), где этап 1 является исходным только на начальном этапе функционирования системы планирования. На втором и последующих циклах объектом уточнения, реализации и контроля является план предыдущего периода, т.е. результат реализации этапа 4 предыдущего цикла. Непрерывность планирования, с учетом этого, можно понимать и как постоянную (непрерывную) работу над одним и тем же планом, который, благодаря итерационному процессу планирования, регулярно обновляется, адаптируясь к изменяющимся условиям.

Скользящее планирование. В основе скользящего планирования лежит “погружение” плана во временное пространство, т.е. привязка всех его элементов (показателей) к интервалам планового периода. В случае, когда горизонт планирования составляет n временных интервалов, а первым интервалом планового периода является интервал t_1 , план разрабатывается к моменту времени t_1 на период $[t_1, t_n]$ с разбивкой по

всем временным интервалам, и по истечении одного интервала пересчитывается к моменту времени t_2 на период $[t_2, t_{n+1}]$. “Скользящим” в этой схеме является плановый период, а периодичность плановых расчетов (обновления плана) определяется длительностью временного интервала этого периода.

Принципиально важной особенностью технологии непрерывного скользящего планирования является возможность обеспечения преемственности планов, рассчитанных в любые два смежных момента времени, путем дифференциации ограничений на допустимые изменения планов для разноудаленных от начала планового периода временных интервалов.

Суть механизма реализации иерархического непрерывного скользящего планирования реструктуризации предприятия показан на рис. 2.

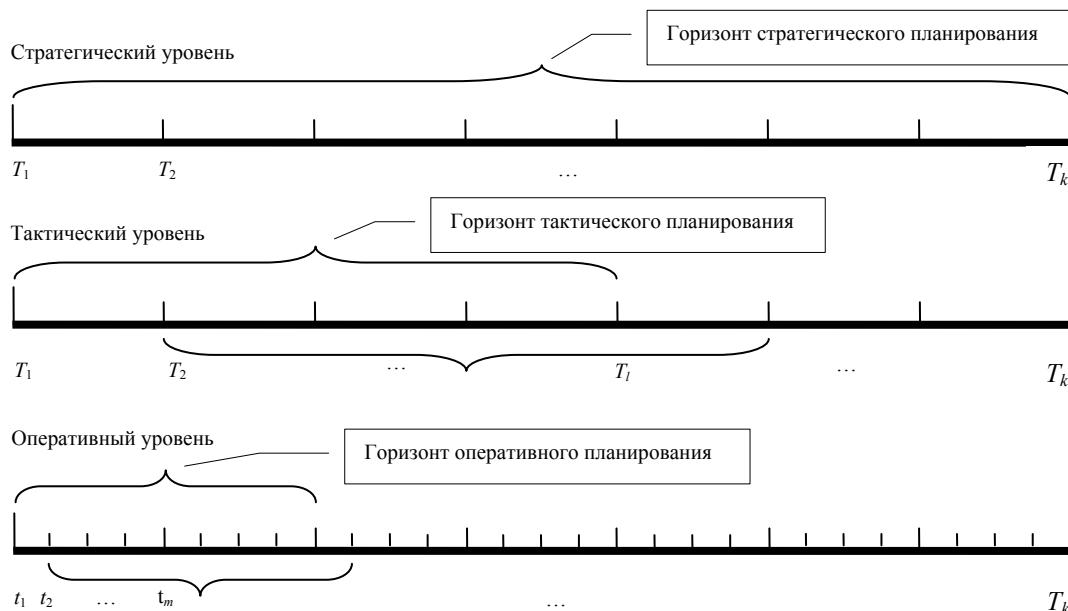


Рис. 2. Временная структура системы иерархически упорядоченных скользящих планов реструктуризации предприятия

В примере, приведенном на рис. 2, T_k , T_l , T_m – горизонты стратегического, тактического и оперативного планирования; $\Delta T_l = T_2 - T_1$ – интервал тактического планирования; $\Delta t_m = t_2 - t_1$ – интервал оперативного планирования. Горизонт стратегического планирования может быть недифференцированным по времени.

Для предприятия в целом (применительно к примеру, приведенному на рис. 2 как иллюстрация к структуре трехуровневой системы планов) последовательность разработки планов к начальному моменту времени t_1 ($t_1 = T_1$) должна быть следующей: разработка стратегии реструктуризации предприятия на период $[T_1, T_k]$; разработка тактического плана на период $[T_1, T_l]$; разработка оперативного плана на период $[t_1, t_m]$.

Обновление оперативного плана с учетом хода его реализации и изменений внешней среды должно осуществляться с периодичностью, равной Δt_m , при этом горизонт оперативного планирования также смещается по временной оси вправо на указанную величину.

Обновление тактического плана в штатном режиме должно осуществляться с периодичностью ΔT_l и с соответствующим смещением во времени вперед.

В случае выявления невыполнимости оперативного плана, относящегося, например, к моменту времени t_n , $t_1 < t_n < t_m$, что может быть обусловлено фактическим ходом его реализации либо изменениями внешних условий, необходимо “досрочное” обновление тактического плана и его пересчет на период $[t_n, t_n + T_l]$. При этом необходим пересчет и оперативного плана.

Невыполнимость оперативного плана (невозможность разработки плана, удовлетворяющего заданным условиям) может быть установлена, благодаря такому построению системы иерархически упорядоченных планов, при которой показатели планов произвольного родительского уровня определяют рамки, требования, ограничения на показатели планов дочернего уровня. Если подобная ситуация возникает на тактическом уровне, то обновлению подлежит стратегия реструктуризации (стратегический план), а вслед за ним (и в соответствии с ним) – тактический и оперативный планы.

Таким образом, детализация планов должна осуществляться сверху вниз, а необходимость нештатного обновления планов возникает на нижнем уровне иерархии и передается верхним уровням.

При реализации указанной схемы планирования необходимо иметь в виду, что декомпозиция планов по времени должна сопровождаться, в соответствии с принципом иерархичности (см. выше), взаимосогласованной декомпозицией объекта управления, внешней среды, целей и т.д. Вследствие этого опе-

ративно-календарные планы временного нижнего уровня должны разрабатываться для соответствующих объектов и в терминах понятий нижнего уровня иерархии, а планы последующих временных уровней – на уровнях и в терминах агрегатов, определяемых иерархической структурой планов.

Выводы. Построение системы планирования реструктуризации промышленных предприятия на принципах иерархичности, непрерывности и скользящего планирования отвечает природе задачи управления развитием предприятий в современных динамично изменяющихся внешнеэкономических условиях, текущему состоянию производственного аппарата, конкурентоспособности выпускаемой продукции и стратегического менеджмента отечественных промышленных предприятий.

Применение предлагаемых принципов может служить основой для разработки эффективных методических инструментов декомпозиции объективно сложных задачи и процедуры разработки стратегии и плана реструктуризации предприятия на совокупность более простых задач и процедур, что особенно важно в условиях недостаточного практического опыта управленческого персонала, а также перевода мероприятий по планированию реструктуризации в разряд permanently осуществляемой плановой деятельности.

Практическая реализация принципов иерархичности, непрерывности и скользящего планирования при разработке систем планирования реструктуризации на конкретных предприятиях предусматривает определение количества уровней иерархии планов и ее структуры в целом на основе одновременной классификации по всем отмеченным выше признакам, а также выбор горизонтов планирования и временных интервалов для каждого иерархического уровня и объекта планирования с учетом характерных времен соответствующих процессу. Эти задачи определяют направления дальнейших исследований в рамках проблемы методического обеспечения планирования реструктуризации предприятий.

Литература

16. Corporate restructuring. Lessons from experience : Edited by Michael Pomerleano, William Shaw. – The World Bank, 2005. – 436 p.
2. Gary B. Hansen. Guide to Enterprise Restructuring and Competitiveness: A Labor and Human Resource Approach / Gary B. Hansen. – 2003. – 288 p.
3. Manual on diagnostic and industrial restructuring. – Vienna : UNIDO, 1997. – 198 p.
17. Methodological guide: Restructuring, upgrading and industrial competitiveness. – Vienna : UNIDO, 2003. – 100 p.
4. Королькова Е. М. Реструктуризация предприятий : учеб. пособие / Е. М. Королькова. – Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
5. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний : справ. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.
6. Чапкина Е. Г. Теоретические основы реструктуризации предприятий : учеб.-практ. пособие / Е. Г. Чапкина. – М., 2005. – 104 с.
7. Шпак С. А. Системный анализ как инструмент адаптации зарубежного опыта реструктуризации промышленных предприятий / С. А. Шпак // Современный научный вестник. – 2012. – № 22 (134). – С. 67–80.
8. Шпак С. А. Целевой подход к диагностике предприятия и разработке стратегии реструктуризации (стратегический аспект) / С. А. Шпак // Эффективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1750>.
9. Шпак С. А. Структура задач диагностики подсистемы производства продукции в задачах формирования стратегии реструктуризации предприятий / С. А. Шпак // Уральский научный вестник. – 2013. – № 3 (31). – С. 5–18.
10. Коленкова Н. А. Стратегия конкуренции фирмы как научная категория экономической теории конкуренции / Н. А. Коленкова // Актуальні проблеми економіки : зб. наук. праць. – 2008. – № 5 (83). – С. 21–29.
11. Готин С. В. Логико-структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности / С. В. Готин, В. П. Калоша. – М. : ООО “Вариант”, 2007. – 118 с.
12. Хан Д. ПиК. Стоимостно-ориентированная концепция контроллинга / Хан Д. ПиК ; пер. с нем. ; под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
13. <http://ru.scribd.com/doc/63095080/6/METHODOLOGY-PROCESS-FOR-ENTERPRISE-RESTRUCTURING>.

References

1. Corporate restructuring. Lessons from experience: Edited by Michael Pomerleano, William Shaw. – The World Bank, 2005. – 436 p.
2. Gary B. Hansen. Guide to Enterprise Restructuring and Competitiveness: A Labor and Human Resource Approach / Gary B. Hansen. – 2003. – 288 p.
3. Manual on diagnostic and industrial restructuring. – Vienna : UNIDO, 1997. – 198 p.
4. Methodological guide: Restructuring, upgrading and industrial competitiveness. – Vienna : UNIDO, 2003. – 100 p.

5. Korolkova E. M. Restrukturizatsiya predpriyatij: uchebnoe posobie / E. M. Korolkova. – Tambov : Izd-vo Tamb. gos. tehn. un-ta, 2007. – 80 s.
6. Mazur I. I. Restrukturizatsiya predpriyatij i kompanij [Elektronnyi resurs] : spravocnoe posobie / I. I. Mazur, V. D. Shapiro i dr. – M. : Vysshaya shkola, 2000. – 587 s.
7. Chapkina E. G. Teoreticheskie osnovy restrukturizatsii predpriyatij : uchebno-prakticheskoe posobie / E. G. Chapkina. – M., 2005. – 104 s.
8. Shpak S. A. Sistemnyy analiz kak instrument adaptatsii zarubezhnogo opyta restrukturizatsii promyshlennykh predpriyatij / S. A. Shpak // *Sovremennyi nauchnyy vestnik*. – 2012. – # 22 (134). – S. 67–80.
9. Shpak S. A. Tselevoy podhod k diagnostike predpriyatiya i razrabotke strategii restrukturizatsii (strategicheskij aspekt) [Elektronnyi resurs] / S. A. Shpak // *Efektivna ekonomika*. – 2013. – # 1. – Rezhim dostupa: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1750>.
10. Shpak S. A. Struktura zadach diagnostiki podsistemyi proizvodstva produktsii v zadachah formirovaniya strategii restrukturizatsii predpriyatij / S. A. Shpak // *Uralskiy nauchnyy vestnik*. – 2013. – # 3(31). – S. 5–18.
11. Kolenkova N. A. Strategiya konkurentsii firmyi kak nauchnaya kategoriya ekonomicheskoy teorii konkurentsii / N. A. Kolenkova // *Aktualni problemi ekonomiki : zb. nauk. prats. : statti* / N. A. Kolenkova. – 2008. – # 5 (83). – S. 21–29.
12. Gotin S. V. Logiko-strukturnyy podhod i ego primenenie dlya analiza i planirovaniya deyatelnosti / S. V. Gotin, V. P. Kalosha. – M. : OOO “Variant”, 2007. – 118 s.
13. Han D. PiK. Stoimostno-orinetirovannaya kontsepsiya kontrollinga / Han D. PiK ; per. s nem. ; pod red. L. G. Golovacha, M. L. Lukashevicha i dr. – M. : Finansy i statistika, 2005. – 928 s.
14. Bert van Manen. Methodology for Enterprise Restructuring [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ru.scribd.com/doc/63095080/6/METHODOLOGY-PROCESS-FOR-ENTERPRISE-RESTRUCTURING>.

Надіслана/Written: 21.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф., проф. О. Б. Альохін

ІНДИКАТОРНИЙ МЕТОД В ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто використання індикаторного підходу в оцінюванні економічної безпеки будь-якого об'єкта. Подано вимоги до складу системи індикаторів економічної безпеки об'єкта. Представлено послідовність кількісної оцінки стану економічної безпеки об'єкта. Розглянуто поняття "якість" щодо фактичних значень показників економічної безпеки та подано послідовність її визначення. Доведено доцільність звернення у тлумаченні значення загального інтегрального показника (індексу) економічної безпеки регіону до закону структурної гармонії систем – граничних кількісних значень пропорцій "золотого перетину".

Ключові слова: економічна безпека, оцінювання, індикатор, система, показник, застосування, умови.

L. Y. SHULZHENKO, M. V. KRAVCHENKO
Volodymyr Dahl East-Ukrainian National University, Luhansk

INDICATOR METHOD IN ECONOMICAL SECURITY EVALUATING

Abstract – The usage of indicator method in any object economical security evaluating is considered.

Aim of the article – analysis of specific features of using the indicator method in any object economical security evaluating.

Short description of conducted work: The requirements to the system of indicators content for economical security system of some object are presented. The sequence of quantitative evaluation of state of object economical security is considered. The notion of "quality" concerning the actual value of economic security indicators is considered. The sequence of its identification is shown. The expediency of usage the principle of system structural harmony – marginal quantitative values of golden ratio proportions – in the interpretation of region economic security common integral index is proved. Conclusions: the system of indicators of object economic security contains different by character and purpose indicators. Such diversity of indicators stipulated the variety of presented rules of identification the factual indicators and their ratio with normative indicators, and because of this sufficient complexity of factual indicators identification and their normalization with normative indicators. From the other side, the variety of economic security indicators is stipulated by the complexity and the aggregate of aspects concerning the researched phenomenon – economic security. As it is widely known, the complexity level of tools should correspond with the complexity level of evaluated phenomenon.

Key words: economic security, evaluation, indicator, system, index, usage, conditions.

Постановка проблеми. Одним з актуальних питань теорії і практики безпекознавства є діагностика економічної безпеки досліджуваного об'єкта (підприємства, регіону, національної економіки). Головна проблема полягає в тому, що системи моніторингу стану економічної безпеки як, власне, системи не існує. Є підстави стверджувати про порушення циклу "збирання фактів – аналіз фактів – виявлення недоліків – ініціювання змін у адміністративному та законодавчому оточенні". Значною мірою посприяти його відтворенню може система індикаторів економічної безпеки досліджуваного об'єкта (підприємства, регіону, національної економіки).

Система індикаторів економічної безпеки має забезпечити методичну основу для виміру, оцінювання стану, ефективності забезпечення і розвитку умов економічної безпеки. Відсутність єдиного методичного підходу до прийомів оцінювання стану економічної безпеки і впливу фундаментальних чинників, що впливають на нього, на різних рівнях економічних стосунків (від домогосподарств та суб'єктів господарської діяльності до рівня держави) визначають необхідність розроблення відповідних методичних питань.

Аналіз досліджень та публікацій. Останніми роками у зв'язку із загостренням проблем підтримки стійкого стану економіки у Росії та Україні здійснено спроби виділити типові макроекономічні індикатори економічної безпеки країни і встановити їхні нормативні граничні значення [1, 2]. Так, запропонована Є.Д. Кормішкіним система містить 68 індикаторів, значення яких створюють інформаційне підґрунтя для діагностики кризового стану економічної безпеки регіону. Граничні значення основних показників, за якими пропонується характеризувати стан економічної безпеки регіону, перебувають в діапазоні 40–60, що практично відповідає закону золотого перетину, а саме пропорції 38–62.

Наприкінці ХХ ст. у Росії широкого поширення, у тому числі й в офіційних документах (зокрема, у офіційних документах Ради Федерації РФ), одержали показники економічної безпеки, підготовлені акад. С.Ю. Глазьевим. Пропонований склад показників економічної безпеки, їхні порогові значення та співвідношення фактичних та граничних значень показників піддалися жорсткій, але справедливій критиці. Зокрема, за висновком А. Ілларіонова, показники С.Ю. Глазьева не можуть бути використані в аналізі проблем економічної безпеки ані з теоретичної, ані з практичної точки зору, а стан економічної безпеки (економічної безпеки) характеризують інші показники [3].

В Україні з 2007 р. існує Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Міністерства економіки України № 60 від 2.03.2007 р. [4]. Складовими економічної безпеки є макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека. Методика є системною, але в ній використано дуже велику

кількість показників. Її використання, наприклад, на регіональному рівні може виявитися дуже витратним і за коштами, і за часом і тому гальмуватиме оперативність визначення економічної безпеки.

Проаналізовані системи індикаторів (щоправда, нечисленні), що використовуються в Україні та Росії для оцінювання рівня економічної безпеки, є системними, але є підстави визнати їх громіздкими. За множинністю показників достатньо складно побачити об'єкт, що характеризується, тобто втрачається бачення стану економічної безпеки досліджуваної системи. Значення показників у цих системах розраховуються за даними *ex post*, тобто за даними минулого періоду. Причому, чим вище рівень системи, тим більше часу проходить від моменту аналізованої події або закінчення певного періоду до моменту надходження даних про цю подію.

Метою статті є розгляд особливостей застосування індикаторного методу в оцінюванні економічної безпеки будь-якого об'єкта.

Виклад основного матеріалу. Індикатор (від лат. *indico* - вказую, визначаю) – це елемент, що відображає хід процесу або стан об'єкта спостережень, його якісні і кількісні характеристики [5, с. 7]. Зрозуміло, що в оцінюванні економічної безпеки різних об'єктів – підприємства або організації, регіону або національної економіки – мають використовуватися різні індикатори (до речі, описані у низці наукових публікацій). Але доцільно розглянути загальні методичні підходи до використання індикаторного методу в оцінюванні економічної безпеки різних об'єктів.

Індикатори розглядаються як порогові значення найбільш представницьких показників (параметрів стану), які описують стан економічної безпеки об'єкта (загальне позначення підприємства, регіону або національної економіки) або стійкість цього стану. Стан економічної безпеки об'єкта оцінюється за результатами порівняння (абсолютного або відносного) фактичних значень вибраних показників з їхніми індикаторами. При цьому індикатор може позначати граничне - мінімальне або максимальне – значення показників. З використанням системи індикаторів можна оперативно аналізувати стан економічної безпеки і опосередковано – масштаб та локалізацію тіньової економіки, вживати оперативні заходи щодо підвищення міри захищеності об'єкта і розробляти комплекс таких заходів на перспективу.

Склад системи індикаторів економічної безпеки об'єкта доцільно визначати виходячи з таких положень.

Завдання забезпечення необхідного рівня економічної безпеки об'єкта є багаторівневим і передбачає знання загроз [6, с. 10] та небезпек (містить, за М. Гацко, одну з компонент загроз – намір або еventуальність певного суб'єкта – причинити збиток інтересам регіону [7, с. 26]. Індикатори мають відображати ймовірність реалізації загроз і небезпек та її наслідки. Відповідно до багаторівневості завдання забезпечення необхідного рівня економічної безпеки об'єкта загрози та небезпеки також мають бути структуровані відповідним чином: погрози та небезпеки економічній безпеці громадян, суб'єктів господарської діяльності, регіону в цілому. Визначення характеру та дії погроз та небезпек економічній безпеці є ключовим для визначення характеру економічної безпеки. Погрози та небезпеки можуть мати різні джерела. Економічна безпека об'єкта перебуває під загрозою тоді, коли зміна зовнішніх економічних параметрів може зруйнувати економічну систему. Вищий пріоритет має забезпечення цілісності національної господарської системи. Фундаментальними чинниками, що впливають на здатність протистояти зовнішнім негативним впливам, є природно-кліматичні, рівень екологічності виробництва, забезпеченість власними енергетичними ресурсами, забезпеченість продуктами харчування та продовольчою сировиною власного виробництва, рівень розвитку виробництва та технологій, параметри рівня якості життя у регіоні, рівень спеціалізації та концентрації торгівлі.

Очевидно, що індикатори економічної безпеки на макро- і мезорівні суттєво різняться, хоча окремі з них можуть мати схожий характер. Строго кажучи, кожній системі індикаторів в кожен момент часу властиві певні їхні значення показників.

При усій уявній простоті використання індикаторний метод є досить складним. Складність використання індикаторного методу в оцінюванні економічної безпеки регіону полягає у недосконалості методичної бази визначення індикаторів, яка повинна враховувати особливості економічної безпеки саме регіону. Складність індикаторного методу посилюється ще необхідністю постійного уточнення значення індикатора. Оцінювання економічної безпеки об'єкта з використанням індикаторного підходу припускає визначення з високою мірою точності бази порівняння – індикаторів. Основні методичні труднощі полягають в складності визначення виду, складу, величин, граничних значень індикаторів залежно від типу, рівня, початкового стану об'єкта (про це згадував ще Б.А. Райзберг [8, с. 132]). Б.А. Райзберг відзначив особливості, що утрудняють використання індикаторного підходу, не завжди враховуються дослідниками, авторами публікацій в області економічної безпеки:

– коло індикаторів економічної безпеки системи будь-якого рівня не можна встановити однозначно, між різними індикаторами існують причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності, у зв'язку з чим можуть використовуватися на рівних правах різні сукупності індикаторів;

– граничні величини індикатора економічної безпеки можуть залежати від значень інших індикаторів, у зв'язку з чим необхідно встановлювати граничні величини з урахуванням взаємозв'язку показників економічної безпеки;

– фактично не існує строго відомого, заздалегідь задуманого порогу, при перетині якого система відразу ж потрапляє у безповоротний кризовий стан. Системам економічної природи властива наявність граничної смуги, критичної зони, в межах якої вірогідність виникнення кризового стану стає відчутно високою. Система здатна перебувати в цій небезпечній зоні без повної втрати стійкості впродовж певного періоду, тривалість якого залежного від наявності резервів і міри живучості системи;

– сукупність одночасно аналізованих індикаторів безпеки можна скоротити, виділяючи з економічної безпеки її окремі види, частини, такі як фінансова, бюджетна, податкова, кредитна безпека, і визначаючи групи індикаторів, що відповідають їм [8, с. 133–135]).

Результати аналізу наведених систем індикаторів економічної безпеки та тіньової економіки як її складової або інваріантні системи економічної безпеки показав, що ці системи не повною мірою відповідають відзначеним Б.А. Райзбергом особливостям. Для надання найповнішої характеристики стану економічної безпеки конкретного об'єкта потрібне створення цільової системи індикаторів економічної безпеки.

Безумовно, створити систему індикаторів економічної безпеки будь-якого об'єкта, тобто універсальну систему навіть для об'єкта одного виду (підприємство, регіон або національна економіка), зробити її всеохоплюючою неможливо. Будь-яку систему індикаторів економічної безпеки можна доповнити ще багатьма показниками.

Показники системи індикаторів економічної безпеки об'єкта мають бути відносними і обчислюватися на підставі переважно статистичних або звітних показників, для їхнього розрахунку недоцільно залучати додаткові дані для спрощення обчислення фактичних значень показників і унеможливлення похибки.

Кількісна оцінка стану економічної безпеки об'єкта визначається в такій послідовності:

- 1) встановлюється “якість” фактичних значень показників за кожною групою;
- 2) встановлюється нормалізоване значення кожного показника: воно дорівнює 1, якщо фактичне значення показників є “найкращим”, і 0, якщо фактичне значення показників є “найгіршим”;
- 3) обчислюється інтегральний показник (індекс) економічної безпеки за кожною групою показників з урахуванням однакої ваги кожного показника – як середньоарифметичне нормалізованих значень показників групи;
- 4) обчислюється загальний інтегральний показник (індекс) економічної безпеки об'єкта за всіма групами показників з урахуванням однакої ваги кожної групи показників – як середньоарифметичне значень інтегрального показника (індексу) економічної безпеки за кожною групою показників.

У наданій послідовності оцінювання економічної безпеки об'єкта необхідно докладніше зупинитися на встановленні “якості” фактичних значень показників кожної групи. “Якість” фактичних значень показників визначає, по суті, певним чином обчислену міру їхнього відхилення від індикатора, тобто певний запас міцності індикатора. Як відомо, відхилення виникає тоді, коли фактичне значення показника є вищим або нижчим від індикатора. “Якість” фактичного значення показника є низькою, якщо воно становить менше 80 % індикатора, і високою у випадках, якщо воно становить більше 80 % індикатора, перевищує його (якщо індикатор визначає мінімальне значення показника – не менше) або є меншим від нього (якщо індикатор визначає максимальне значення показника – не більше). “Якість” фактичних значень показників встановлюється за співвідношенням фактичних значень показників та індикаторів, залежно від характеру показників (стимулянти або дестимулянти) та індикаторів, які визначають мінімальну (не менше) або максимальну (не більше) границю значення показника. Тому слід детальніше зупинитися на обчисленні співвідношення фактичних значень показників та індикаторів.

Співвідношення фактичних значень показників та індикаторів обчислюється залежно від характеру показників – стимулянти або дестимулянти, а також складників їхнього розрахунку.

Якщо показник є стимулянтною, а індикатор визначає мінімальне значення показника (не менше), то фактичне значення показника, що перевищує індикатор, відображає позитивні явища в економічній безпеці об'єкта. Співвідношення фактичних значень показників та індикаторів визначається за результатами їхнього зіставлення. “Якість” фактичних значень таких показників є високою, коли співвідношення фактичних значень показників та індикаторів перевищує 0,8, і низькою, коли співвідношення перебуває у діапазоні 0 – 0,8. У такому випадку зроблено припущення про допустимість “невиконання” індикатора у 20 %.

Якщо показник є дестимулянтною, а індикатор визначає максимальне значення показника (не більше), то фактичне значення показника, що перевищує індикатор, відображає негативні явища в економічній безпеці об'єкта. Для цього випадку “якість” фактичних значень показників встановлюється за зворотнім співвідношенням фактичних значень показників та індикаторів (1: співвідношення фактичних значень показників та індикаторів). “Якість” фактичних значень таких показників встановлюється за такою ж самою шкалою, що і у попередньому випадку.

Особливо слід зупинитися на оцінюванні “якості” фактичних значень різноманітних співвідношень як показників системи індикаторів економічної безпеки об'єкта. До системи індикаторів економічної безпеки регіону входять декілька видів співвідношень, які за значенням індикатора поділяються на такі види:

- які відображають результати порівняння абсолютних показників;
- які, відображаючи результати порівняння показників динаміки абсолютних показників, мають наближатися до 1.

Співвідношення, які відображають результати порівняння абсолютних показників, оцінюються за поданою вище послідовністю. А ось співвідношення, які відображають результати порівняння показників динаміки абсолютних показників і мають наближатися до 1, оцінюються дещо інакше. Якщо таке співвідношення суттєво нижче за 1, то це є сигналом про загрозу економічній безпеці об'єкту у поточний період часу. Якщо ж таке співвідношення суттєво вище за 1, то це також є загрозою економічній безпеці об'єкту, яка виявиться у майбутньому. Тому співвідношення показників динаміки з індикаторами встановлюється у такій послідовності:

- встановлюється величина відхилення співвідношення динаміки абсолютних показників від одиниці; відхилення сприймається за модулем, тобто не враховується знак відхилення (плюс або мінус);
- величина відхилення з часток одиниці переводиться до обчислення у відсотках;
- визначається зворотне співвідношення фактичного значення показника та індикатора як $(1 - \text{величина відхилення у відсотках})$;
- зворотне співвідношення фактичного значення показника та індикатора ідентифікується за пропонуваною вище шкалою.

Тлумачити значення загального інтегрального показника (індексу) економічної безпеки об'єкта пропонується з використанням закону структурної гармонії систем – граничних кількісних значень пропорцій “золотого перетину”:

- якщо значення індексу знаходяться в інтервалі 0–0,382, то об'єкт перебуває в економічній небезпеці;
- значення індексу в інтервалі 0,384–0,618 свідчать про наявність суттєвих загроз економічній безпеці об'єкта;
- значення індексу в інтервалі 0,619–0,854 свідчать про наявність загроз економічній безпеці об'єкта;
- значення індексу в інтервалі 0,855–1 є ідеальними і тому майже недосяжними у практиці (принаймні в Україні), оскільки свідчать про таку незначність загроз економічній безпеці об'єкту, що на них можна не звертати увагу.

Звернення у тлумаченні значення загального інтегрального показника (індексу) економічної безпеки регіону до закону структурної гармонії систем – граничних кількісних значень пропорцій “золотого перетину” – зумовлено таким.

Якщо пропорції “золотого перетину” дійсно є вищим виявом структурної досконалості, то вони повинні виявлятися і в економічній архітектоніці [9]. Емпіричні дослідження підтверджують той факт, що і економічні пропорції підпадають під дію універсального закону як на рівні світової економіки, так і на макро- і мікрорівнях окремих країн [10, с. 157]. Дослідження І.В. Крючкової, у якому вона довела, що в економічних системах, які самоорганізуються, мають місце вияви закону “золотого перетину”, має велике значення. Висунути гіпотезу дослідження і спроби її довести її легітимність можна вважати продовженням досліджень І.В. Крючкової і реалізацією її припущення, що подальше дослідження законів гармонізації економічних пропорцій може довести безліч інших проявів дії закону “золотого перетину”, особливо для випадків, коли має місце самоорганізація економічних систем [10, с. 352]. До системи економічної безпеки будь-якого рівня приданим є і твердження І.В. Крючкової, що цільове і не завжди виправдане втручання різних інституцій у формування економічних систем веде до порушення їхньої самоорганізації, що може привести до погіршення здатності системи до самовідтворення і розвитку [10, с. 354].

Висновки. В оцінюванні економічної безпеки об'єкта використання системи індикаторів є доцільним. Система індикаторів економічної безпеки об'єкта містить різноманітні за характером та призначенням показники. Саме ця різноманітність зумовила обширність наданих правил ідентифікації фактичних показників та їхнього співвідношення з індикаторами і, отже, достатню складність ідентифікації фактичних показників та нормалізації їхнього співвідношення з індикаторами. Але з іншого боку, різноманітність індикаторів економічної безпеки об'єкта зумовлена складністю та багатоаспектністю досліджуваного явища – економічної безпеки. Як відомо, рівень складності інструментарію вимірювання має відповідати рівню складності вимірюваного явища.

Література

1. Гребенников В. Г. Измерения сдвигов в структуре российской экономики / В. Г. Гребенников, А. В. Суворов // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34. – Вып. 2. – С. 17–29.
2. Кормишкин Е. Д. Экономическая безопасность региона: теория, методология, практика : монография / Е. Д. Кормишкин. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2002. – 140 с.
3. Илларионов А. Критерии экономической безопасности. Показатели экономической безопасности по методике С. Глазьева [Электронный ресурс] / А. Илларионов. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/86483>
4. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : затв. Наказом Мінекономіки України № 60 від 2.03.2007 р. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
5. Словарь иностранных слов / под ред. И. В. Лехина и Ф. Н. Петрова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Гос. изд-во ин. и нац. словарей, 1954. – 854 с.

6. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО “Бизнес-Школа “Интел-Синтез”, 1997. – 324 с.
7. Гацко М. О соотношении понятий “угроза” и “опасность” / М. Гацко // Обозреватель. – 1997. – № 7. – С. 12–17.
8. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами : учеб. пособие / Б. А. Райзберг. – М. : Финансы, 2010. – 412 с.
9. Крючкова І. В. Макроструктурні фактори розвитку економіки України та Закон золотого перерізу / І. В. Крючкова // Економіст. – № 9. – 2005. – С. 12–15.
10. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України : монографія / І. В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2004. – 317 с.

References

1. Grebennikov V. G. Izmerenia sdvigov v strukture rossiyskoy ekonomiki / V. G. Grebennikov, A. V. Suvorov // Ekonomika i matematika. – 1998. – Т. 34. Вып. 2. – С. 17–29.
2. Kormyshkin Y. D. Ekonomicheskaya bezopasnost regiona: teoriya, metodologiya, praktika : monografiya / Y. D. Kormyshkin. – Saransk : Izd-vo Mordovskogo universiteta, 2002. – 140 s.
3. Illarionov A. Kriterii ekonomicheskoy bezopasnosti. Pokazateli ekonomicheskoy bezopasnosti po metodike S. Glazieva [Elektronniy resurs] / A. Illarionov. – Regim dostupu: <http://www.libertarium.ru/86483>
4. Metodika rozrahunku rivnia ekonomicheskoy bezpeki Ukraini [Elektronniy resurs] : zatverdgena Nakazom Ministerstva ekonomiki Ukraini № 60 vid 2.03.2007 r. – Regim dostupu: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
5. Slovar inostrannih slov / pod red. I. V. Lehina i F. N. Petrova. – 4 izd, pererab. i dop. – М. : Gos. izd-vo in. i nats. Slovarney, 1954. – 854 s.
6. Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (gosudarstvo, region, predpriyatye, lichnost') / pod red. E. A. Oleynikova. – М. : ЗАО “Бизнес shkola Intel-SynteZ”, 1997. – 324 s.
7. Gatzko M. O sootnoshenii ponyatiy “ugroza” i “opasnost” / M. Gatzko // Obozrevatel. – 1997. – № 7. – S. 12–17.
8. Raizberg B. A. Gosudarstvennoye upravlenie ekonomicheskimi i social'nymy procesami : ucheb. posobiye / B. A. Raizberg. – М. : Finansy, 2010. – 412 s.
9. Kryuchkova I. V. Makrostrukturni factory rozvytku ekonomiki Ukraini ta Zakon zolotogo pererizu / I. V. Kryuchkova // Ekonomist. – № 9. – 2005. – S. 12–15.
10. Kryuchkova I. V. Strukturni chinniky rozvytku ekonomiki Ukrainy : monografiya / I. V. Kryuchkova. — К. : Naukova dumka, 2004. – 317 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., доц. Ю. С. Погорелов

ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РЕАЛІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Визначається необхідність підбору показників відповідно до цілей та рівня здійснення комерційної діяльності підприємства. В результаті проведеного дослідження сформовано перелік стратегічних цілей удосконалення комерційної діяльності та порядок документування результатів роботи з метою фіксування досягнутого узгодження по визначенню стратегічних цілей розвитку і роз'яснення стратегічних цілей менеджерам середньої ланки, які будуть залучені в подальшу роботу з реалізації стратегії.

Ключові слова: ринкова стратегія, збалансована система показників, показники ефективності економічної діяльності.

V. O. SHIPULINA, S. M. STUPCHUK

Khmelnitsky National University

IMPLEMENTATION BALANCED SCORECARD AS A TOOL TO IMPLEMENT MARKETING STRATEGY

Abstract – The paper defined the need for selection of indicators according to the objectives and the level of commercial activity of enterprise. As a result, the study generated a list of strategic objectives and improve business performance procedure documentation to capture reached agreement on the definition of strategic development and explain the strategic goals of middle managers who will be involved in further work on the strategy.

Key words: market strategy, balanced scorecard, performance indicators of economic activity.

Вступ. Будь-яка підприємницька діяльність, у тому числі й комерційна, має певну спрямованість і організується для досягнення поставлених цілей, які можна назвати цілями функціонування підприємства.

Перехід до ринкової економіки, поява великої розмаїтості організаційно-правових форм підприємств обумовили потребу в нових підходах до організації й технології комерційних процесів, широкому розвитку приватної ініціативи й підприємництва. Адекватно цьому змінюється й тактика комерційної діяльності підприємства на товарному ринку задля досягнення найвищого рівня економічності.

Актуальність оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств обумовлена, тим, що використання розповсюдженої традиційної системи оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств яка є застарілою, заснованою на ресурсному (витратному) підході й показниках її прибутковості й рентабельності, на сучасному етапі зазнає справедливої критики. Причиною тому є те, що ця система здатна адекватно оцінювати результативність підприємництва лише в короткостроковому періоді.

Експериментальна частина. Сучасний період динамізму і глобалізації потребує нових підходів до оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств різних галузей. Тому особливу актуальність здобуває формування і розробка оцінної системи, що враховує вплив зовнішнього середовища, і довгостроковість наслідків прийнятих інвестиційних рішень.

Критерії соціально-економічної ефективності комерційної діяльності підприємств: стабільність (виробництво, збут, структура, стан на ринку), зростання (темпи зростання виробництва й продажів, чисельності зайнятих, числа нововведень), здатність підприємства пристосовуватися до змін зовнішнього середовища [1].

Необхідність проведення оцінки ефективності комерційної діяльності пов'язана з: досягненням мети діяльності; якістю функціонування; економічністю; зміною в технологічному базисі виробництва й торгівлі; зовнішні соціально-економічні умови.

Методика оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств складається з сукупності методів практичного виконання оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств.

Сукупність спеціальних прийомів для використання того або іншого методу є інструментом або технікою проведення оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств. Процедура оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств – це певна послідовність дій, способів організації проведення оцінки. Метод – це спосіб або прийом практичного одержання оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств [2].

Формування системи показників, здатних характеризувати ефективність комерційної діяльності підприємств, є однією із самих актуальних завдань економічної науки. Для оцінки результату комерційної діяльності підприємств використовують різні інструменти.

Сучасні проблеми обмеженості критеріїв ефективності комерційної діяльності підприємств, побудованих на традиційних фінансових моделях, полягають у відсутності обліку нематеріальних активів і тої доданої вартості, що вони створюють.

Побудова системи показників ефективності комерційної діяльності базується на принципах: забезпечення балансу інтересів власників, керуючих і працівників; стійкості комерційної діяльності підприємства

(стійкість підприємництва повинна бути виражена стійкістю рівноваги й стійкістю розвитку; із цією метою оцінку ефективності й вартості необхідно проводити не менш чим за 3 роки); варіативності показників, що забезпечує досягнення високої ефективності; компресії, тобто забезпечення можливості агрегування показників; встановлення причинно-наслідкових зв'язків між бізнес-процесами, витратами, споживачами й доходами підприємства.

Сучасна економічна наука поки що не виробила єдиного підходу до оцінки ефективності керування комерційною діяльністю підприємств. Розмірність оцінок досить велика, а кількісні порівняння параметрів керованого об'єкта (підприємства) провести складно, також не вдається оцінити всі аспекти керування. Саме тому оцінка ефективності керування базується на проведенні аналізу фінансово-економічного стану підприємства [3].

Розгляд узагальнюючих показників ефективності комерційної діяльності підприємств у динаміці повинен враховувати дії головного фактора ефективності – ступеню інтенсифікації виробництва й реалізації продуктів, тому що високі темпи росту можуть бути отримані й за рахунок екстенсивних факторів.

Формування системи показників якісної оцінки комерційної діяльності підприємств у ринкових умовах полягає в тому, що підприємства самостійно визначає пріоритетні показники, рівень досягнення яких буде критерієм для формування значень всіх інших взаємозалежних показників системи.

Збалансована система показників (ЗСП) є інструментом стратегічного й оперативного керування, що дозволяє пов'язувати стратегічні цілі компанії з бізнес-процесами й діями співробітників на кожному рівні керування, а також здійснювати контроль за реалізацією стратегії. ЗСП інтегрує фінансові й не фінансові показники ефективності господарської діяльності фірми, створює стійку, унікальну пропозицію споживчої цінності, що перекладає місію й загальну стратегію даного підприємства в систему показників [4, 5].

Як показує досвід впровадження збалансованої системи показників, її застосування дозволяє компанії підвищити ефективність своєї діяльності на 25–30 %, досягти поставлених цілей і реалізувати свою стратегію. ЗСП у першому наближенні можна розглядати як систему показників діяльності, згрупованих по чотирьох аспектах, або перспективам, роботи підприємства: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання й розвиток.

У кожній із цих перспектив її автори запропонували визначити стратегічні цілі й критичні фактори успіху в досягненні цих цілей, для того, щоб згодом не тільки вимірювати рівень досягнення запланованих фінансових показників (наприклад, таких як приріст продажів продукції або прибутку), але й аналізувати рівень відносин із клієнтами (наприклад, по індексі лояльності клієнтів), у підвищенні ефективності діяльності (по скороченню життєвого циклу підготовки продуктів), а також контролювати діяльність персоналу (рівень трудової дисципліни, розвиток навичок персоналу).

Основні етапи впровадження збалансованої системи показників передбачають:

- визначення місії (стратегічних цілей) господарюючого суб'єкта;
- формулювання стратегії його розвитку;
- визначення перспектив і ключових факторів успіху;
- визначення переліку показників за кожним фактором;
- встановлення способів розрахунку значень показників;
- розробка плану дій для досягнення цілей;
- керування й розвиток ЗСП.

Складаємо початковий перелік цілей удосконалення комерційної діяльності (табл. 1).

На етапі генерації стратегічних цілей важливо дотримуватись правил постановки цілей, а саме надати цілям розвитку підприємства стратегічного змісту, однак з можливою послідуною конкретизацією мети в заплановані заходи.

Намічені цілі розвитку підприємства повинні відображати усі проблемні сфери його діяльності, у яких необхідно проведення тих або інших заходів. Однак кількість цілей доволі висока, а ресурси підприємства обмежені і доцільно провести їх ранжування за ступенем їх важливості і невідкладності для удосконалення ефективності комерційної діяльності.

Послідовний і детальний аналіз цілей передбачає виявлення рівня узгодженості їх із загальною ринковою стратегією підприємства, рівень масштабності кожної цілі, і в підсумку повинно прийматися колективне рішення (за умов колективного обговорення їх формування) оптимізації наведеного переліку цілей.

Додатковим фактором включення цілі в остаточний перелік ЗСП є можливість її виміру у конкретному показнику, але головна вимога до визначення мети наступна: вона повинна являти собою конкретне формулювання устремлень компанії.

Заключний етап після загального обговорення й прийняття рішень дозволив поділити первісний список цілей на три частини:

- 1) мети, призначені для включення в ЗСП, розподіляються на групи, що відповідають обраним проєкціям;
- 2) мети, що не відповідають стратегії компанії, виключаються з подальшого розгляду. При цьому їх можна розділити на дві групи:
 - непродуктивні, їх непотрібно розглядати в майбутньому;
 - такі, які містять правильні ініціативи, але для реалізації яких їх не потрібно включати в ЗСП, а додати поставити завдання керівникам відповідних підрозділів (наприклад, забезпечення робітників спецодяг-

гом можна доручити керівникові відділу постачання, передбачивши відповідні витрати в бюджеті). У цьому випадку мова йде про цілі функціонального рівня, що не мають стратегічного масштабу;

3) мети тактичного рівня – це завдання, які варто віднести до заходів, що забезпечують досягнення стратегічних цілей. Вони вписуються в стратегію компанії, але повинні входити в план робіт з реалізації стратегії.

Таблиця 1

Перелік стратегічних цілей удосконалення комерційної діяльності

Проекція ЗСП	Мета
Фінанси	1. Підвищити оборотність капіталу. 2. Знизити управлінські витрати. 3. Збільшити прибутковість компанії. 4. Знизити транспортні витрати
Ринок	5. Розширити асортимент послуг, пропонувані замовникам. 6. Розробити унікальне ринкове позиціонування. 7. Підвищити ефективність керування відносинами із замовникам. 8. Підвищити рівень лояльності клієнтів. 9. Розробити план маркетингу на основі нового позиціонування компанії. 10. Проводити регулярні опитування з метою виявлення ступеня задоволеності клієнтів. 11. Збільшити сегмент цільових клієнтів. 12. Побудувати довгострокові відносини з постачальниками
Процеси	13. Скоротити строки підготовки тендерної документації. 14. Збільшити число проектів, виконуваних компанією. 15. Скоротити простой в ході реалізації проектів. 16. Впровадити методи керування ризиками будівельних проектів. 17. Розробити й впровадити регламент процесу продажів. 18. Підвищити ефективність маркетингових комунікацій
Потенціал	19. Забезпечити належну мотивацію учасників процесу збуту. 20. Провести оцінку професійного рівня співробітників. 21. Знизити виробничі витрати за рахунок залучення працівників з регіонів. 22. Створити систему професійного навчання й наставництва. 23. Впровадити автоматизовану систему CRM для підтримки процесів керування відносинами з клієнтами

Як видно з таблиці 2, у число цілей ЗСП увійшли десять позицій із загального списку.

Таблиця 2

Перелік цілей, які увійшли до ЗСП

Проекція ЗСП	Мета
Фінанси	3. Збільшити прибутковість компанії
Ринок	6. Розробити унікальне ринкове позиціонування. 8. Підвищити рівень лояльності клієнтів. 12. Побудувати довгострокові відносини з постачальниками
Процеси	16. Впровадити методи керування ризиками будівельних проектів. 17. Розробити й впровадити регламент процесу продажів. 18. Підвищити ефективність маркетингових комунікацій
Потенціал	19. Забезпечити належну мотивацію учасників процесу збуту. 20. Провести оцінку професійного рівня співробітників. 23. Впровадити автоматизовану систему CRM для підтримки процесів керування відносинами із клієнтами

У проекцію “Фінанси” не увійшли позиції “Знизити управлінські витрати” і “Знизити транспортні витрати”, тому що вони є складовими частинами позиції “Збільшити прибутковість компанії”.

В проекцію “Ринок” не попали позиції “Підвищити ефективність керування відносинами із замовником”, “Розробити план маркетингу на основі нового позиціонування компанії”, “Проводити регулярні опитування з метою виявлення ступеня задоволеності клієнтів”, “Збільшити сегмент цільових клієнтів” з причини їх приналежності до цілей тактичного рівня, що забезпечують реалізації ринкової стратегії підприємства в сфері маркетингу. Аналогічний підхід застосовуваний до формування складу двох останніх проекцій ЗСП. Обмеження числа цілей у ЗСП є принципово важливою вимогою, тому що основна мета цього процесу з формування стратегії, яка відбиває найважливіші напрями розвитку компанії.

Якщо в ЗСП утримується велика кількість цілей, це буде означати, що в керівництва підприємства немає ясності щодо стратегічних пріоритетів. Занадто мале число цілей у ЗСП може говорити про недостатню конкретизацію, надмірне узагальнення формулювань.

Завершення цього етапу роботи потребує документування цілей, що включені в ЗСП. Крім найменування цілей, підсумковий документ містить їхні розгорнуті визначення, що пояснюють зміст форму-

лювань, а також обґрунтування цілей (чому вони включені в ЗСП). Для кожної мети визначені виконавці й координатор, відповідальний за організацію дій, що забезпечують її досягнення. Процес офіційного документування результатів роботи необхідний, для того щоб:

– зафіксувати досягнуті узгодження по визначенню стратегічних цілей розвитку;

– пояснити зміст стратегічних цілей менеджерам середньої ланки, які будуть залучені в подальшу роботу з реалізації стратегії.

Висновки. Комерційна діяльність представляє самий новий напрямок у роботі підприємств, що одержало розвиток у зв'язку з формуванням ринкових відносин в економічній системі України. Це значною мірою визначає той інтерес, що проявляється до неї з боку учасників процесу виробництва товарів, оскільки цей інтерес прямо пов'язаний з можливостями роботи підприємств і найчастіше визначає подальше його існування.

Необхідність самостійного рішення питань комерційної діяльності, що мають відповідальний характер, вимагає як розуміння завдань, так і прийняття обґрунтованих рішень на основі грамотного підходу, що можливий тільки через оволодіння основами комерційної роботи.

Переваги збалансованої системи показників в тому, що керівництво має можливість одержати повну картину бізнесу; передбачити попередження критичних ситуацій; досягти спрощення взаємодій на всіх організаційних рівнях керування й розуміння всіма учасниками розробки й реалізації стратегії й стратегічних цілей за допомогою методології ЗСП; забезпечення стратегічного зворотного зв'язка й навчання; отримання допомоги в перетворенні значного обсягу даних в інформацію, доступну для аналізу.

Література

1. Набатников В. М. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / В. М. Набатников. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 256 с.
2. Рамперсад Х. К. Универсальная система показателей для оценки личной и корпоративной эффективности / Х. К. Рамперсад, К. Туоминен. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 148 с.
3. Апопій В. В. Комерційна діяльність : підручник / В. В. Апопій. – К. : Знання. – 2008. – 558 с.
4. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
5. Ольве Н. Г. Сбалансированная система показателей : практ. рук. по использованию / Н. Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М. : Диалектика, 2006. – 304 с.

Reference

1. Nabatnykov V. M. Organization predprynmatelskoy activities : textbook. handbook / V. M. Nabatnykov. – Rostov n/D: Phoenix, 2005. – 256 p.
2. Rampersad J. C. Universal system of indicators for evaluation of effectiveness lychnoy and korporativnoy / H. K. Rampersad, K. Tuomynen. – Moscow : Alpina Business Books, 2006. – 148 p.
3. Apoptotic V. Commercial activities: a textbook / V. Apoptotic. – K. : Knowledge, 2008. – 558 p.
4. Norton D. Sbalansirovannaya system parameters. That strategy action k / D. Norton, Robert Kaplan. – Moscow : Olimp-Business, 2010. – 320 p.
5. Olvi N. G. Sbalansirovannaya system parameters. Praktycheskoe manual Using / N. G. Olvi, J. Roy, M. Veter. – Moscow : Dialectics, 2006. – 304 p.

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ РЕШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

В проведённом исследовании изучены закономерности становления и развития организационно-экономического механизма антикризисного управления предприятий в период обострившейся глобальной конкуренции.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, антикризисное управление, процесс принятия управленческих решений.

E. V. BUKREEV

Volodymyr Dahl East-Ukrainian National University, Luhansk

DEVELOPMENT OF MODEL OF ANTICRISIS DECISION MAKING IN THE CONTEXT OF THE UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION

Abstract – In the current research patterns of formation and development of the organizational and economic mechanism of crisis management companies in the period of intensified global competition have been studied.

Key words: organizational and economic mechanism, crisis management, the process of decision-making.

Актуальность. В условиях современной украинской действительности традиционные методы менеджмента, как оказалось, не дают реального эффекта, поскольку ориентированы на нормально функционирующие на рынке предприятия.

Так как рынок в известной степени представляет собой стохастическую систему, для которой характерны переходные процессы, особо важная роль в разработке и реализации стратегии поведения предприятия отводится поиску и внедрению в широкую практику таких форм и методов управления, использование которых позволило бы не доводить дело до кризисного состояния предприятия. Так исторически сложилось, что в Украине и ряде других стран с транзитивной экономикой фактически утерян опыт предотвращения собственной несостоятельности и восстановления платежеспособности для продолжения деятельности путем организационно-экономических мероприятий, которые должны иметь целостный характер, т.е. взаимосвязаны в единый организационно-экономический механизм антикризисного управления.

Разработка конкретных закономерностей становления и развития организационно-экономического механизма антикризисного управления предполагает необходимость развития теории антикризисного управления в современных экономических условиях и создания научно-обоснованной системы по его организации, позволяющей обеспечить построение, эффективное функционирование и совершенствование производственных систем.

Анализ последних публикаций. Изучению поиска форм и методов антикризисного управления, закономерностей их проявления, практической реализацией теоретических положений в экономики, посвятили свои работы многие ученые: А. Альтман, У. Бивер, А. Букреев, В. Геец, В. Гончаров, В.О. Василенко, О.С. Виханский, А. Градов, В. Дорофиенко, С. Иванюта, А. Ковалев, В. Колпаков, Т. Коно, А. Поважный, С. Поважный, Э. Уткин, Р. Фатхутдинов, А.Д. Чернявский, А. Шермет, В. Эйтингон.

Цель исследования. Целью данной работы является разработка конкретных закономерностей становления и развития организационно-экономического механизма антикризисного управления.

Основной материал. В экономической литературе существуют различные мнения авторов на определение управленческого решения и проблему выделения этапов принятия данного решения [1–4].

На основании проведенного авторами анализа подходов к рассмотрению проблемы принятия решения, можно сделать следующие выводы:

- решение представляется как выбор альтернатив;
- управленческое решение – это необходимые действия, подготовленные менеджерами на основе информации о проблеме и методах принятия решений, направленные на достижение целей предприятия;
- процесс принятия решений является основой управления, представляет собой творческий, психологический, циклический процесс менеджеров.

Таким образом, управленческое решение можно определить как процесс выработки оптимального плана действий по решению конкретной проблемы.

Один из классификационных признаков – по условиям принятия: управленческие решения, принимаемые в условиях определенности и принимаемые в условиях неопределенности (кризисного состояния).

До последнего времени на предприятиях данному классификационному методу не уделялось должного внимания. Управленческие решения принимались в основном в силу сложившегося опыта директорского корпуса, да и само состояние и условия функционирования предприятия прикрывались штампованной

фразой “проведение экономических реформ”. Практика свидетельствует, что большинство предприятий, в частности Украины находятся в экономическом кризисе.

Отсюда видно, что сама хозяйственная практика выдвигает, как весьма актуальную, необходимость определения и принятия управленческих решений.

Известно, что любая проблема, по которой принимаются решения, может решаться двояко: устранением или ограничением того, что существует, но нежелательно; приобретением того, что желательно, но отсутствует. Суть антикризисного управленческого решения состоит в приобретении опыта, успеха, пусть даже малого, который бы воодушевил персонал думать, действовать.

По мнению большинства экспертов в условиях неопределенности, кризисного состояния многих предприятий оптимальность управленческого решения можно определить как возможность достижения наибольшей вероятности успеха, определяемого динамикой количественных и качественных показателей в системе активности предприятия, в числе которых одним из важных является объем продаж или приведенная стоимость притока будущих поступлений.

Понятие управленческого решения неразрывно связано с процессом его выполнения на практике. Стадия выполнения управленческого решения может состоять из следующих трех этапов: 1) организация выполнения, которая включает состояние мероприятий, распределение ответственности, построение коммуникационных связей; 2) анализ выполнения; 3) контроль за действием.

Условием выполнения антикризисного управленческого решения является активированное намерение менеджера. На практике часто происходит рассогласование активизации намерений менеджера в силу действующих ограничений реальной действительности: часто менеджер не замечает, что проблема хорошо скрыта; не представляется возможность собрать вокруг проблемы всю имеющуюся информацию; рассматриваются не все альтернативные варианты; выполнение решения ограничивается формальным отношением; не учитывается правовая связанность антикризисных управленческих решений.

Проблема правовой связанности управленческих решений имеет большое значение. Именно она позволяет вскрывать сложные процессы функционирования всего организационно-экономического механизма антикризисного управления и динамическое соотношение между решениями, принимаемыми в его различных звеньях. Назовем некоторые наиболее существенные признаки и проявления правовой связанности, присущие различным видам управленческих решений в системе организационно-экономического механизма. Допускаются варьирование и адаптация формы решения, с помощью которого управляющий субъект должен достичь той или иной цели. Это относится к решениям как разового характера, так и длительного действия. В директивных актах группы специалистов по выводу предприятия из кризисной ситуации содержится постановка задач, определение общей программы действий, основные направления работы и общая характеристика ситуации, в которой будет производиться их выполнение.

Практикуется такое рассмотрение вопросов, которое предполагает продолжение их анализа и выработку новых, дополнительных мер в решениях нижестоящих органов управления. В этих случаях рамки и содержание возможных действий всех субъектов и объектов предопределяются оценкой положения и предлагаемой системой мер, содержащимися в решении вышестоящего органа.

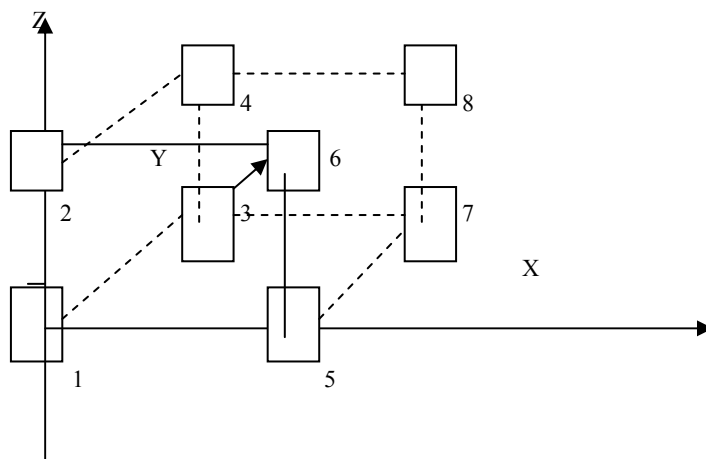
Соответствующим звеньям управления могут быть даны указания рассмотреть определенный вопрос. Обычно в этих случаях формы и содержание решений жестко не предопределяются. Однако, если вышестоящие органы предписывают рассмотреть тот или иной вопрос, когда это не вызывается необходимостью, то этим они ограничивают инициативу нижестоящих органов в выборе форм и методов деятельности. В решениях иногда содержатся предписания обсудить их в соответствующих органах. Однако это может привести к тому, что инициативное разрешение общей проблемы на каждом уровне будет подменяться механическим “воспроизведением” решений, чисто информационным их изложением.

Иногда в решениях даются поручения должностным лицам, которые они обязаны безусловно выполнить. Отсюда видна необходимость совершенствования такого вида оснований для решений как их правовая связанность. Директивный характер решений, порождающих одно или несколько взаимосвязанных решений, не должен при этом приводить к излишней жесткости действия организационно-экономического механизма. Обеспечение согласованности и единства актов антикризисного управления не должно чрезмерно ограничивать самостоятельность каждого из звеньев системы управления в оценке обстановки и выборе основания для разработки и принятия решений.

Таким образом, принятие антикризисных управленческих решений возможно при условии всесторонней подготовки менеджеров, умеющих действовать с определенной настойчивостью, активированным намерением, высоким коэффициентом полезного действия воли при конкурирующих тенденциях рыночной среды.

В рыночной среде, как правило, происходят события, которые нельзя предсказать с полной определенностью. Поэтому степень неопределенности с точки зрения принятия решения является весьма важной характеристикой среды. Кроме того, рыночной среде присуща определенная степень динамичности, так как с течением времени она подвергается модернизации и преобразованию. Наконец, рыночная среда характеризуется определенной степенью сложности. Априорно можно допустить, что рыночная среда человеческой деятельности и поведения тем сложнее, чем больше переменных факторов в ней содержится.

Рыночную среду будем представлять в виде трехмерного пространства, измерениями которого являются неопределенность, динамика и сложность (рис. 1).



Условные обозначения: X, Y, Z – степень неопределенности, динамики и сложности, соответственно.

Рис. 1. Рыночная среда как трехмерное пространство с размещенными в нем видами ситуаций

Кроме названных у среды имеются и другие важные характеристики, например степень конфликтности интересов лиц, действующих в ней. Однако в рамках организационно-экономического механизма можно ограничиться тремя названными выше измерениями. Согласно указанным характеристикам рыночной среды авторами предлагается следующий подход к классификации ситуаций и соответствующих им задач, требующих принятия решения в антикризисном управлении.

Каждая ситуация представляется как точка в пространстве рыночной среды, то есть как упорядоченная тройка чисел X, Y и Z , каждое из которых может принимать значения 0 или 1 (низкая или высокая степень качества).

Это значит, что каждой ситуации соответствует вершина куба в системе координат X, Y, Z . Следовательно, возможно в принципе восемь типов ситуаций (по числу вершин куба), представляющих специфический интерес с точки зрения психологии и методики принятия решения.

Вершины 1–4 (см. рис. 1) – это детерминированные ситуации, в которых решения принимаются в условиях определенности и которые поэтому часто называются нерискованными ситуациями (задачами). В этих ситуациях каждая альтернатива приводит к однозначно определенным последствиям. Детерминированные ситуации могут быть простыми и статистическими (вершина 1), сложными и статистическими (вершина 2), простыми и динамическими (вершина 4). Вершины 5, 6, 7 и 8 – это рискованные ситуации. В рискованных (вероятностных) ситуациях лицо, принимающее решения, не знает наверняка, какого результата оно достигнет после принятия того или иного решения. Рискованные ситуации могут быть простыми и статистическими (вершина 5), сложными и статистическими (вершина 6), простыми и динамическими (вершина 7) или сложными и динамическими (вершина 8). Вышеописанные ситуации являются частью рыночной среды, в которой действует субъект антикризисного управления, принимающий решения.

Актуальность решения многоаспектных задач (ситуаций) в антикризисном управлении, а также доминирующее влияние качества управления на показатели деятельности предприятия, отрасли и регионов требуют системного подхода в этой области, описанного во втором пункте данной главы.

Процесс принятия антикризисных управленческих решений в терминах системного анализа (“цель”, “критерий”, “ограничения”, “вход”, “процесс”, “выход”, “обратная связь”), см. рис. 2. Первые семь этапов представляют собой процесс принятия решения или планирования. Планирование, по существу, является осуществлением выбора среди альтернативных вариантов и действий по принятию решений. Последние три этапа отражают процесс управления, который складывается из оценки и корректировки фактических показателей с целью реализовать выбранные альтернативные варианты.

Так как возможности человеческого разума не безграничны и человек может в какой-то определенный момент работать с ограниченным количеством информации, то он занимается поиском решений только до тех пор, пока не находит первое же приемлемое. Дальнейшие попытки найти лучшее или наилучшее решение не делаются. Такой подход, когда поиск заканчивается подбором удовлетворительного, а не оптимального решения, известен как поиск удовлетворительного решения.

Другими целями является безопасность и стремление устранить неопределенности в будущем. Некоторые учёные считают, что предприятие – это коалиция различных групп людей: владельцев акций, наёмных работников, покупателей, поставщиков и правительства, каждую из которых нужно оплачивать не ниже определённого уровня для того, чтобы она могла принимать участие в этой коалиции [5]. Любые сверхдоходы по отношению к этим установленным минимумам рассматриваются в качестве предмета заключения сделок между различными группами.

В условиях антикризисного управления организации стремятся максимизировать величину притока будущих денежных поступлений. Причины для того, чтобы выделить данную цель как наиболее предпочтительную для выбора, следующие:

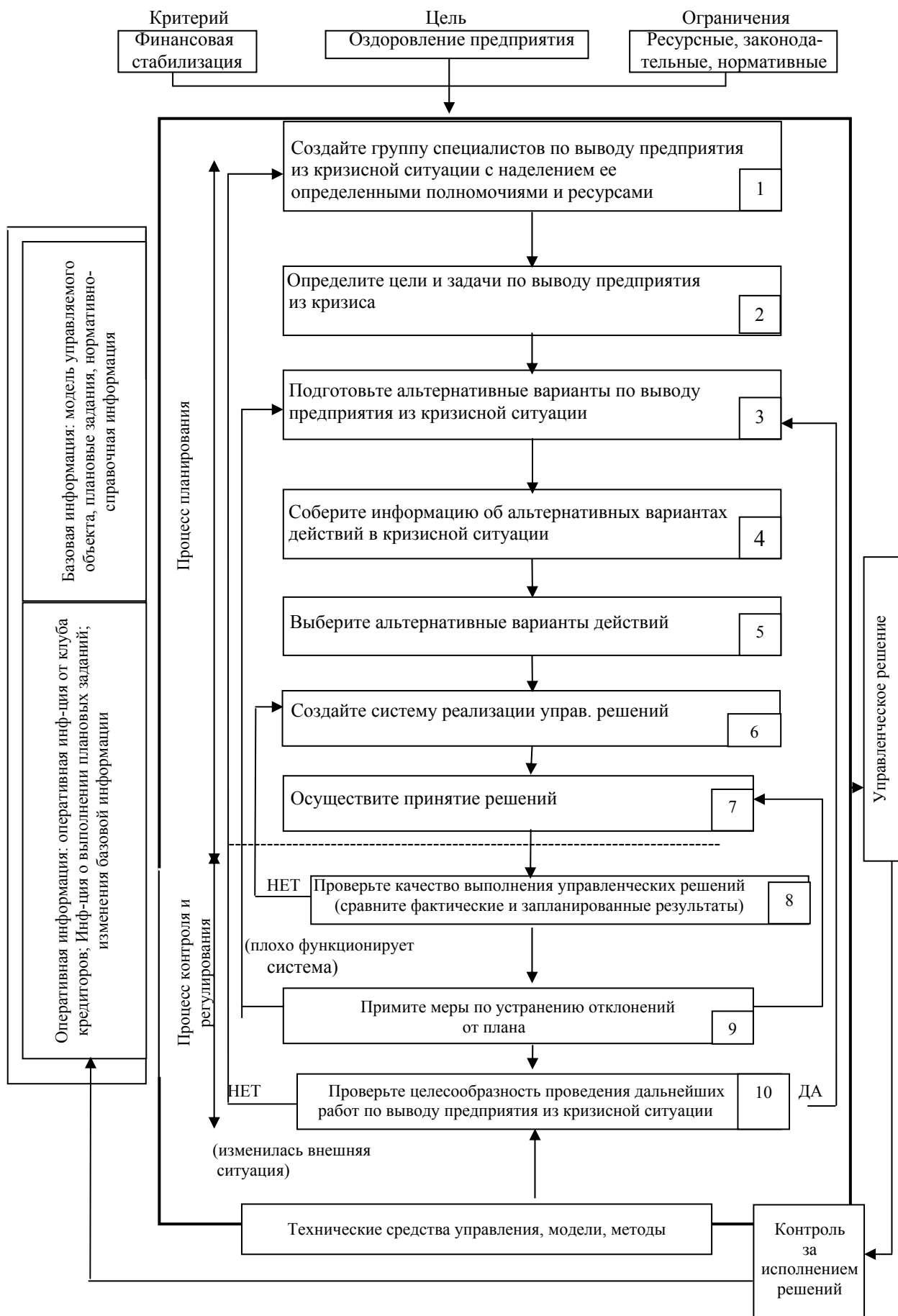


Рис. 2. Процесс принятия решений в кризисной ситуации

– маловероятно, что выбор какой-то другой цели даст возможность с такой же эффективностью оценить способность организации функционировать в будущем;

– реализация этой цели помогает держателям акций как одной из групп в коалиции участников сделки понять, во что им обойдётся выбор другой цели, так как становится известным распределение сумм наличных денег между участниками коалиции.

Для осуществления принятых решений составляется смета. Смета – финансовый план реализации различных решений, принятых администрацией. Процесс составления сметы направлен на то, чтобы каждый член организации знал о своей роли в осуществлении решений администрации.

Вывод. На основе проведённого исследования авторами сформирована модель процесса антикризисного управления в терминах системного анализа: вход, выход, процесс, обратная связь, критерий, ограничения, свойства. Специфика модели заключается в том, что она позволяет корректировать поведение и изменение объекта антикризисного управления в разные моменты времени за весь период кризисного цикла, а с помощью выходного вектора, воздействующего на временную среду, и по цепи обратной связи на субъект управления, в результате чего обеспечивается устойчивость системы антикризисного управления путем дискретного изменения рассогласованности состояния объекта.

Литература

1. Веснин В. Р. Основы менеджмента : учебник / В. Р. Веснин. – М. : Трида Лтд, 1996. – 384 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
3. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
4. Карданская Н. Л. Принятие управленческого решения : учебник для вузов / Н. Л. Карданская. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
5. Cyert R. M. A Behavioural Theory of the Firm / R. M. Cyert, J. G. March. – Prentice-Hill, 1969.

References

1. Vesnin V. R. Osnovy menedzhmenta: uchebnik / V. R. Vesnin. – M. : Triada Ltd, 1996. – 384 s.
2. Vikhanskiy O. S. Strategicheskoye upravleniye : uchebnik / O. S. Vikhanskiy. – M. : MGU, 1995. – 252 s.
3. Gerchikova I. N. Menedzhment : uchebnik / I. N. Gerchikova. – 2-ye izd., pererab. i dop. – M. : Banki i birzhi, YUNITI, 1995. – 480 s.
4. Kardanskaya N. L. Prinyatiye upravlencheskogo resheniya : uchebnik dlya vuzov / N. L. Kardanskaya. – M. : YUNITI, 1999. – 407 s.
5. Cyert R. M. A Behavioural Theory of the Firm / R. M. Cyert, J. G. March. – Prentice-Hill, 1969.

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Представлены организационные возможности менеджмента, направленные на разработку и принятия комплекса управленческих инвестиционных решений в определённую привлекательность объектов инвестирования, рассмотрена организационная структура управления инвестиционной деятельностью предприятием и обобщён механизм формирования инвестиционных ресурсов предприятия.

Ключевые слова: инвестиционное развитие, хозяйственная деятельность, сельскохозяйственные предприятия, организационно-экономическое регулирование, эффективность, менеджмент, ресурсы предприятия.

А. О. VYSHNAK

Lugansk National Agrarian University

Abstract – The purpose of this paper is the study of organizational management capabilities. In opposition, the economic constituent of providing is examined as a system of economic and legal relations which are formed in the process of redistribution of investment resources between the separate (independent) subjects of investment market, between the subjects of market and state (by a region), between the owners of capital and his users concerning comparison of charges with profits, receipts, distributing and uses, arrived as a result of investment activity. To consider the organizational possibilities of management, sent to development of investment decisions.

Key words: organizational and economic providing, investment development, economic activity, agricultural enterprises, investment resources, management, efficiency.

Постановка проблемы. В Украине для эффективного функционирования и финансового обеспечения предприятий важную роль играет инвестирование. Углубление мирового экономического кризиса обусловило негативные последствия для инвестиционного климата, основным из которых стало резкое уменьшение уровня инвестиционной привлекательности предприятий. Обоснование направлений и перспектив инвестиционного развития предприятий нуждаются в организационном и ресурсном обеспечении, что составляет содержание процесса обеспечения развития, т.е., развитие предусматривает достижение соответствующего уровня обеспечения предприятия всеми факторами производства определенного объема и качества, а именно организационными мероприятиями и инвестиционными ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. В работах отечественных и зарубежных ученых (О.Г. Туровец, Е.Г. Гинзбург), обоснованно, что экономический анализ и оценка являются важнейшими функциями общего управления предприятием, а теория и практика организации производства является методической базой решения организационных вопросов в отношении какого-либо объекта управления [8]. Но ни одна деятельность не может осуществляться без организованного процесса выполнения поставленных задач и без необходимого финансового обеспечения. По результатам исследований А.Е. Глинской, обоснован механизм формирования сбалансированной системы управления развитием, которое за счет взаимодействия организационных методов и инструментов управления обеспечивает наращивание положительных преобразований в экономической, социальной и экологической сфере деятельности предприятия. Определено, что управление целесообразнее осуществлять при условии использования соответствующего организационно-экономического механизма как совокупности инструментов, методов и рычагов обеспечения долговременной эффективности деятельности в экономической, социальной и экологической сферах [6].

Исследуя перспективы развития сельскохозяйственных предприятий, Савченко В.Д., Бойченко А.И. рассматривают организационно-экономическое обеспечение функционирования и развития как совокупность разнообразных по своей природе инструментов (реорганизации, реструктуризации, инжиниринга, контроллинга и т. п.), призванных обеспечить эффективную деятельность предприятия в современных условиях. Они считают, что формирование такого механизма осуществляется на основе менеджмента организации путем проведения системы мероприятий на хозяйственном и межхозяйственном уровнях [11].

Организационно-экономическое обеспечение рассматривается также как способ выполнения действий в определенных условиях и регулирования развития экономики на макро-, мезо- и микроуровнях, реализованный через системное взаимодействие подсистем (экономической, организационной и подсистемы человеческого фактора), объединенных общей целью своего функционирования, способных к воспроизводству на новом качественном уровне за счет собственных финансовых ресурсов, выявление наиболее эффективных способов управления производством и достижение хозяйственного равновесия.

Целью статьи есть исследование организационных возможностей менеджмента, направленных на разработку и принятие комплекса управленческих инвестиционных решений, анализ их организационной структуры управления предприятием и механизма формирования инвестиционных ресурсов предприятий.

Изложение основного материала исследования. Проведенные нами исследования позволяют сделать вывод, что в научной литературе не содержится единого подхода к определению категории “организационно-экономическое обеспечение”. Организационно-экономическое обеспечение развития предприятий рассматривается в контексте двух составляющих: организационной и экономической, которые тесно

взаимодействуют между собой. Учитывая выше отмеченные научные подходы, мы предлагаем сущность организационного обеспечения трактовать через категорию “организационные возможности менеджмента”, которые заключаются в установлении эффективной связи между операционной деятельностью, внешним контрагентом, и, главное – ресурсами предприятия, которая ведет к изменению конфигурации. Организационные возможности менеджмента могут быть направлены на разработку и принятие комплекса управленческих инвестиционных решений в определении привлекательных объектов инвестирования, обосновании его экономической или социальной целесообразности, обеспечении инвестирования необходимыми ресурсами, их рациональное и эффективное использование, координации и оптимизации во времени и пространстве практических действий, текущем мониторинге и контроле за реализацией инвестиционных проектов при условиях организации взаимодействия подразделений предприятия, функционально связанных на всех уровнях управления с целью достижения инвестиционного эффекта.

Менеджмент инвестиционной деятельности на предприятии, как отмечает Руденко В.В., обеспечивает адаптацию инвестиционных проектов к конкретным условиям, в которых они реализуются, и главное, к их постоянным изменениям, а также поддерживает текущую конкурентоспособность инвестиционного процесса. По мнению ученого, организационные возможности инвестиционного менеджмента сводятся к совокупности скоординированных мероприятий и действий, методов и принципов разработки и реализации управленческих решений при осуществлении инвестиционной деятельности с целью получения прибыли (дохода) в будущем [10]. При этом организационные мероприятия и действия, в первую очередь, касаются разработки структуры и создания системы специальной структурной службы и подразделов предприятия, функционирование которых должно быть направлено на разработку и принятие эффективных управленческих решений по всем вопросам инвестиционной деятельности предприятия. Структура этой службы зависит от размера предприятия и масштаба его инвестиционной деятельности.

Основная организационная возможность инвестиционного менеджмента как специальной области управления предприятием предложена нами в наиболее агрегированном виде. Каждая из этих возможностей может быть конкретизирована с учетом особенностей и целей инвестиционной деятельности в зависимости от специализации предприятий. Принципиальная схема построения такой детализированной многоуровневой функциональной системы приведена нами на рис. 1.



Рис. 1. Организационные возможности инвестиционного менеджмента предприятия (обобщенно автором)

Организационная структура управления инвестиционной деятельностью предприятием является категорией динамической, а ее содержание должно учитывать результаты рыночных преобразований, а, следовательно, должна развиваться и совершенствоваться, приспосабливаться к изменениям во внешней экономической и правовой среде и сфере управления.

Напротив, экономическая составляющая обеспечения – это система экономических и правовых отношений, которые формируются в процессе перераспределения инвестиционных ресурсов между отдельными субъектами инвестиционного рынка, между субъектами рынка и государством (регионом), между собственниками капитала и его пользователями по поводу сопоставления расходов с доходами, получения, распределения и использования прибыли как результата инвестиционной деятельности.

Современное состояние и пути активизации инвестиционного обеспечения развития предприятия рассматриваются в аспекте повышения инвестиционной привлекательности и формирования эффективной ресурсной базы предприятий, более активной работы по привлечению инвестиций, в частности иностранных, со стороны государства путем формирования благоприятного инвестиционного климата, в целом – совершенствования государственной инвестиционной политики. Именно поэтому экономическое обеспечение инвестиционного развития предприятий приобретает актуальность в решении проблемы, связанной с определением источников и форм финансирования инвестиционных проектов по поводу распределения и перераспределения финансовых ресурсов. В связи с этим возникает ряд задач, которые связаны с необходимостью повышения эффективности финансового обеспечения инвестиционных процессов, таких как рациональное использование собственных финансовых ресурсов, эффективное привлечение дополнительных средств, определение оптимальной структуры собственных и привлеченных ресурсов, предотвращение влияния инвестиционного риска. При этом под экономическим обеспечением инвестиционного развития субъектов хозяйствования следует понимать метод финансового механизма, который определяет источники и совокупность методов, формы, инструменты, приемы и рычаги влияния на финансирование субъектов, деятельность которых направлена на решение инвестиционных задач (получение дохода или прибыли, решения экономических, социальных и других проблем). Основная цель экономического обеспечения инвестиционного развития предприятия заключается в создании благоприятной среды для определения и обеспечения необходимого объема финансовых ресурсов, удовлетворения инвестиционной потребности на активизацию и реализацию инвестиционных проектов и, в свою очередь, содействие формированию эффективного и сбалансированного производственного механизма, как следствие – экономическому развитию или выходу из финансово-экономического кризиса предприятия.

Формирование инвестиционных ресурсов предприятий в общем виде осуществляется в таких формах:

- 1) самофинансирование (обеспечение инвестиционной потребности простого и расширенного воспроизводства за счет собственных источников финансирования – прибыли);
- 2) кредитование (использование заемных ресурсов на условиях платности, срочности, возвратности и обеспеченности);
- 3) внешнее финансирование (выделение средств на безвозвратной и бесплатной основе – поступление иностранных инвестиционных ресурсов);
- 4) бюджетные поступления (бюджетные инвестиционные ассигнования).

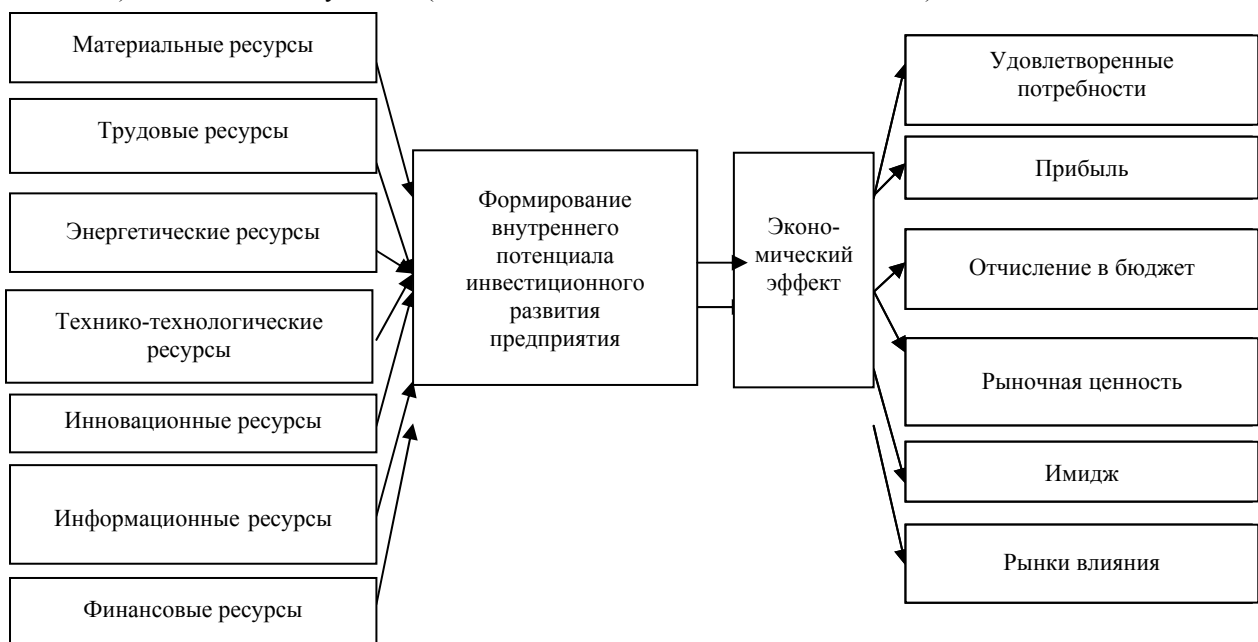


Рис. 2. Процесс преобразования ресурсов в хозяйственной деятельности предприятия (обобщенно автором)

Ресурсы (от фр. – вспомогательное средство) – ценность, средства, возможность, денежные средства, источники средств, которые являются фактором внутренних резервов развития предприятия при условии их эффективного использования, что позволяет обеспечить не только потребность предприятия, но и потребность общества (см. рис. 2) [14, с. 71].

Энциклопедия “Политическая экономия” трактует инвестиционные ресурсы как средства, запасы, возможности, источники чего-либо (например, финансовые, экономические, материальные и т. п.) [17]. Отечественные ученые к инвестиционным ресурсам предприятия относят все формы капитала, которые привлекаются в объекты реального и финансового инвестирования. Так, Т.В. Майорова определяет инвестиционные ресурсы, как финансовые, материальные и нематериальные ресурсы, которые привлекаются для осуществления вложений в объекты инвестирования [5]. Однако, А.П. Дука вводит несколько другое определение – под инвестиционными ресурсами понимает все виды денежных и других активов предприятия, которые могут быть использованы для осуществления инвестиционной деятельности [3].

Главное отличие данных определений заключается в моменте определения ресурсов предприятия как инвестиционных. Так, в первом случае автор определяет этот момент, как современный (“ресурсы, которые привлекаются...”), а во втором – как будущий (“ресурсы..., которые могут быть использованы...”). По нашему мнению, исходной точкой понимания сущности категории “инвестиционные ресурсы” должно выступать определение категории “ресурс”. Среди дефиниций этой категории можно выделить такие, в которых ресурсы определяются, как:

– материальные средства, ценности, запасы, средства, которые в случае потребности можно использовать [13];

– источники, средства обеспечения производства; средства, возможности, ценности, запасы, источники доходов, которые обеспечивают стабильную работу фирмы по основным видам ее деятельности и получение прибыли [15, 9];

– возможность, которую можно использовать в случае необходимости; средства, к которым можно обратиться при затруднительных обстоятельствах, выход, возможность [12].

Во всех вышеприведенных определениях категории “ресурс” речь идет, в первую очередь, именно о “возможности” использования что-либо, а не о конкретном процессе. Таким образом, по нашему мнению, инвестиционные ресурсы – это возможности, средства, ценности, запасы предприятия, источники его доходов, которые могут быть использованные с целью обеспечения его инвестиционного развития.

Эффективность использования инвестиционных ресурсов предприятием неразрывно связано с определением источников. Именно поиск оптимальных инвестиционных ресурсов и последующее их использование определяет стратегию общей инвестиционной деятельности субъекта хозяйствования, а рациональное и объективное обоснование целесообразности привлечения определенного ресурсного обеспечения является первоочередной задачей предприятия.

На практике в процессе формирования ресурсной базы для инвестиций предприятия используют одновременно или последовательно разные источники, тем самым обеспечивая им оптимальную структуру на принципах эффективного использования. Возникает проблема выбора каждого из источников, который, как мы считаем, должен включать следующие составляющие, характеризующие возможность, а также экономическую целесообразность их привлечения: предпосылки, условия и требования [1].

Предпосылки определяются объективными факторами, которые влияют на возможность и целесообразность привлечения источников финансирования любого происхождения. Отмеченные факторы имеют объективный характер, поскольку не могут быть самостоятельно созданы предприятием. К факторам формирования источников инвестиционного финансирования относят:

– благоприятный инвестиционный климат в отрасли;

– объемы и наличие в экономике незадействованных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на финансирование инвестиций;

– уровень развития и эффективность механизма функционирования финансового рынка, которые позволяют трансформировать ресурсы в капитал;

– наличие необходимого уровня государственного содействия активизации инвестиционных процессов в отрасли.

Если в государстве не создано благоприятного инвестиционного климата к нововведениям, активизации инвестиционных процессов, то инвестиционные процессы поддаются стагнации. При таких условиях обычно предприятие может использовать в финансовом обеспечении хозяйственной деятельности механизмы финансирования на принципах реинвестирования прибыли или банковского кредитования.

Условия – это субъективные факторы, действие которых опосредствовано пределами предприятия и на которых предприятие может влиять. На наш взгляд нашей точки зрения, среди таких условий можно выделить:

– формирование инвестиционных решений, которые обеспечивают достаточный денежный поток в будущем;

– отношения владельцев предприятия как объекта инвестирования к использованию тех или других источников финансирования;

– масштаб и эффективность хозяйственной деятельности предприятия;
– достоверное и оперативное информационное обеспечение инвестиционной деятельности предприятия, которое характеризует степень его открытости для инвесторов.

Требования должны отвечать параметрам предприятия при использовании определенных финансовых источников. Можно сформулировать три основных требования:

– будущие денежные потоки по проекту должны поступать в соответствии с платежами за инвестиционные ресурсы;

– фактические и плановые значения финансовых коэффициентов должны отвечать их нормативным (оптимальным) значениям;

– обеспечение запаса финансовой прочности инвестиционного проекта.

Необходимо отметить, что рассмотрение предпосылок, условий и требований, должно происходить с учетом избранной стратегии привлечения инвестиционных ресурсов.

Анализируя состояние формирования предпосылок, условий и требований инвестиционной деятельности, в аграрном секторе в современных условиях, стоит отметить, что оно нуждается в значительных инвестиционных ресурсах. В настоящее время привлечение инвестиций – это уже не вопрос развития данного сектора, а вопрос его выживания. Неблагоприятный инвестиционный климат в агропромышленном комплексе является следствием инвестиционной деятельности в других отраслях экономики, а также результатом долговременной убыточности основных видов сельскохозяйственного производства. Среди причин снижения инвестиционной активности следует выделить: большое налоговое давление на производителей продукции и отсутствие льгот для производственных инвестиций, а также неравномерность налогообложения; разные “правила игры” на финансовых рынках для всех участников, в связи с чем, самой выгодной сферой вложения капитала стали операции с ценными бумагами, недвижимостью, банковские операции; низкий уровень загруженности ранее введенных в эксплуатацию основных фондов и высокий уровень их изношенности, что не позволяет предприятиям накапливать необходимые средства для производственной базы. Кроме того, распространенной стала практика нецелевого использования амортизационных отчислений; текучесть высококвалифицированных научно-технических кадров; несовершенный порядок открытия нового предприятия; нестабильность правовой базы инвестиционной деятельности [18].

Следовательно, учитывая экономические закономерности инвестиционного развития предприятий, по нашему мнению, экономическое обеспечение – это совокупность методов, способов, форм и инструментов влияния на экономические отношения и процессы, которые происходят на предприятии во время формирования эффективного ресурсного обеспечения реализации инвестиционных процессов. Начиная с формирования капитала для инвестиционного развития предприятия и заканчивая оценкой эффективности его использования, организационно-экономическое обеспечение является неотъемлемой частью осуществления комплекса всех практических действий.

Весь процесс организационно-экономического обеспечения должен основываться на мобилизации всех инвестиционных ресурсов и реальном оценивании собственной потенциальной возможности развития предприятия. А потому в широком понимании организационно-экономическое обеспечение инвестиционного развития стоит рассматривать как функционирование обеспечительной подсистемы по созданию организационных и экономических условий для реализации субъектом управления действий, направленных на положительные изменения в собственной деятельности при условиях вложения инвестиционных ресурсов.

Литература

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – М. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 528 с.
2. Гончаров В. Н. Формирование финансовых ресурсов в аграрных предприятиях : монография / В. Н. Гончаров, А. В. Ландик. – Донецк : СПД Куприянов В.С. – 2009. – 224 с.
3. Дука А. П. Теория и практика инвестиционной деятельности. Инвестирование : учеб. пособие / А. П. Дука. – К. : Каравелла, 2007. – 424 с.
4. Иванюк И. В. Организационно-экономическое обеспечение развития земельных отношений на сельскохозяйственных предприятиях : монография / И. В. Иванюк. – Луганск : Елтон-2, 2011. – 156 с.
5. Майорова Т. В. Инвестиционная деятельность / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2009. – 472 с.
6. Макаровская Т. П. Экономика предприятия : учеб. пособие / Т. П. Макаровская, Н. М. Бондарь. – К. : Изд-во МАУП, 2003. – 304 с.
7. Пуцентейло П. Р. Сущность организационно-экономического обеспечения функционирования отрасли животноводства в условиях рынка / П. Р. Пуцентейло // Инновационная экономика. – 2012. – № 9 (35). – С. 8–14.
8. Организация производства на предприятии : учеб. для техн. и экон. специальностей / под ред. О. Г. Туровца и Б. Ю. Сербиновского. – Сер.: Экономика и управление. – Ростов на/Д : Дрозды, 2002. – 236 с.
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфа-М, 2010. – 510 с.
10. Руденко В. В. Теоретико-методологические основы управления инвестиционной деятельностью предприятия / В. В. Руденко // Наука и экономика. – 2009. – № 4 (16). – Т. 1. – С. 221–230.

11. Организационно-экономическое обеспечение эффективности функционирования и развития сельскохозяйственных предприятий [Электронный ресурс] / В. Д. Савченко, А. И. Бойченко, Т. И. Савченко, И. П. Федоренко. – Режим доступа: www.nbu.gov.ua/portal/.../savchenko.pdf
12. Словарь русского языка : в 4 т. / АН СССР, Ин-т рус. яз. ; под ред. А. П. Евгеньевой. – 3-е изд., стереотип. – М. : Русский язык, 1985–1988. – Т. 3. – 1987. – 752 с.
13. Современный толковый словарь украинского языка: 65 000 слов / [под общ. ред. В. В. Дубчинского]. – Х. : Школа, 2006. – 1008 с.
14. Современная украинская энциклопедия. – Х., 2005. – Т. 12.
15. Longman Active Study Dictionary. – Longman, 2003.
16. Ткаченко В. Г. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы, разрешения : монография / В. Г. Ткаченко, В. И. Богачев. – Луганск : Книжковий світ, 2006. – 228 с.
17. Федоренко В. Г. Инвестирование : учебник / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко ; под ред. В. Г. Федоренко. – К. : МАУП, 2000. – 408 с.
18. Черный Р. В. К вопросу привлечения инвестиционных ресурсов в АПК Украины / Р. В. Черный // Галицкий экономический вестник. – 2009. – № 2. – С. 177–180.

References

1. Blank I. A. Finansovyy menedzhment : ucheb. kurs / I. A. Blank. – М. : El'ga-N, Nika-tsentr, 2001. – 528 s.
2. Honcharov V. N. Formirovanie finansovykh resursov v agrarnykh predpriyatiyakh : monografiya / V. N. Honcharov, A. V. Landik. – Donetsk : SPD Kupriyanov V. S., 2009. – 224 s.
3. Duka A. P. Teoriya i praktika investitsyonnoy deyatel'nosti. Investirovanie : uch. posob. / A. P. Duka. – К. : Karavella, 2007. – 424 s.
4. Ivanyuk I. V. Organizatsyonno-ekonomicheskoe obespechenie razvitiya zemel'nykh otnosheniy na sel'skokhozyaystvennykh predpriyatiyakh : monografiya / I. V. Ivanyuk. – Lugansk : Elton-2, 2011. – 156 s.
5. Mayorova T. V. Investitsyonnaya deyatel'nost' / T. V. Mayorova. – К. : Tsentr uchebnoy literatury, 2009. – 472 s.
6. Makarovskaya T. P. Ekonomika predpriyatiya : uch. posobie / T. P. Makarovskaya, N. M. Bondar'. – К. : Izd-vo MAUP, 2003. – 304 s.
7. Putsenteylo P. R. Sushchnost' organizatsyonno-ekonomicheskogo obespecheniya funktsionirovaniya otrasli zhyvotnovodstva v usloviyakh rynka / P. R. Putsenteylo // Innovatsyonnaya ekonomika. – 2012. – № 9 (35). – S. 8–14.
8. Organizatsyya proizvodstva na predpriyatii: uchebnik dlya tekhnicheskikh i ekonomicheskikh spetsyal'nostey / pod red. O. H. Turovtsa y B. Yu. Serbinovskogo ; Ser.: Ekonomika i upravlenie. – Rostov-na-Donu : Drozdy, 2002. – 236 s.
9. Rayzberg B. A. Sovremennyy ekonomicheskyy slovar' / B. A. Rayzberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. – М. : Infa-M, 2010. – 510 s.
10. Rudenko V. V. Teoretiko-metodologicheskie osnovy upravleniya investitsyonnoy deyatel'nost'yu predpriyatiya / V. V. Rudenko // Nauka i ekonomika. – 2009. – № 4 (16). – Т. 1. – S. 221–230.
11. Savchenko V. D. Organizatsyonno-ekonomicheskoe obespechenie effektivnosti funktsionirovaniya i razvitiya sel'skokhozyaystvennykh predpriyatiy [Elektronnyy resurs] / V. D. Savchenko, A. I. Boychenko, T. I. Savchenko, I. P. Fedorenko. – www.nbu.gov.ua/portal/.../savchenko.pdf
12. Slovar' russkogo yazyka: V 4-kh t. / AN SSSR, in-t rus. yaz. ; pod red. A. P. Evgen'evoy. – 3-e izd., stereotip. – М. : Russkiy yazyk, 1985 – 1988. – Т. 3. P–R. 1987. – 752 s.
13. Sovremennyy tolkovyy slovar' ukrainskogo yazyka: 65 000 slov / [pod obshch. red. V. V. Dubchinskogo]. – Khar'kov : ID "Shkola", 2006. – 1008 s.
14. Sovremennaya ukrainskaya entsyklopediya. – Khar'kov, 2005. – Т. 12.
15. Longman Active Study Dictionary. – Longman, v 2003. – 1951 h.
16. Tkachenko V. H. Agrarnaya reforma v Ukraine: rezul'taty, problemy, perspektivy, razresheniya : monografiya / V. H. Tkachenko, V. I. Bogachev. – Lugansk : Knyzhkovyy svit, 2006. – 228 s.
17. Fedorenko V. H. Investirovanie : uchebnik / V. H. Fedorenko, A. F. Hoyko ; pod red. V. H. Fedorenko. – К. : MAUP, 2000. – 408 с.
18. Chernyy R. V. K voprosu privlecheniya investitsyonnykh resursov v APK Ukrainy / R. V. Chernyy // Halitskiy ekonomicheskyy vestnik. – 2009. – № 2. – S. 177–180.

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. В. Н. Гончаров

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасний стан економіки України є нестабільним, він характеризується великою кількістю ризиків, що негативно впливають на розвиток нашої країни. У статті описані загальні економічні ризики, виокремлено економічні загрози та пріоритети розвитку економіки України.

Ключові слова: економічні ризики, зовнішні загрози, внутрішні загрози, оцінка ризиків.

T. V. GOLOVACH, A. B. GRUSHEVITSKA
Khmelnytsk National University

ESTIMATION OF ECONOMIC RISKS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract – The current state of economy of Ukraine is unstable, it is characterized by a large number of risks affecting the development of our country. In the articles marked basic external and internal terms of development of economy of Ukraine. In obedience to the consensus estimation of risks leading positions occupied external risks exactly: neotrimannya of the planned financing from IMF, deficit of the external financing and narrowing of possibilities of access to the international capital and rolling up of investment plans or transference of terms of their realization foreign companies markets on a future period, worsening of the external economic state of affairs: a duty price decline is on world. Found out basic threats and priorities of economic development of country in the future.

Key words: economic risks, external threats, internal threats, estimation of risks.

Постановка проблеми. Світова економіка перебуває у пригніченому стані вже майже п'ять років, і така динаміка може протриматися, як прогнозують експерти Міжнародного валютного фонду (МВФ), ще близько 10 років. В 2010–2011 рр. більшість уражених кризою країн світу поступово відновили розвиток, проте вже з кінця 2011 р. стало очевидним, що попереду нова смуга дестабілізації. Загалом 2012 р. відмічений нестійкою динамікою глобальної економіки – з певним пожвавленням на початку року та наступним гальмуванням зростання. Кризові процеси світової економіки є причиною виникнення національних економічних ризиків.

Факт появи чи посилення національних економічних ризиків фіксується на основі аналізу динаміки основних фінансово-економічних показників, до яких, передусім належать: темпи та обсяги падіння ВВП у вартісній та уречевленій формах, стан платіжного балансу, величина зовнішнього та внутрішнього боргу (державного і корпоративного), відношення загального боргу держави до ВВП, обсяг міжнародних резервів НБУ, дефіцит державного бюджету, курс національної валюти, процентні ставки за кредитами та депозитами, обсяги грошової маси поза банками, рівень інфляції, рівень “доларизації” економіки, рівень безробіття тощо. Водночас, слід зауважити, що економічні ризики національного рівня мають змінні, а не установлені характеристики. Термін їх дії зазвичай триває кілька кварталів або рік. Економічні ризики на національному рівні можуть виникати в будь-якій країні на будь-якому етапі її розвитку, і не обов'язково в період кризи. Так як ці ризики піддаються ідентифікації та трансформації, то існують вироблені практикою методи та процедури їх подолання. Тож головне – вчасно, компетентно, скоординовано управляти економічними ризиками, не допускаючи накопичення їх критичної маси.

Мета статті полягає у дослідженні рівня економічних ризиків України у 2012–2014 рр. та виявлення основних загроз та пріоритетів економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Глобальному економічному середовищу, за прогнозами провідних міжнародних фінансових інститутів, залишаються притаманними ознаки економічної депресії та досить високого рівня невизначеності перспектив та макроекономічної нестабільності:

- сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується надзвичайно високим рівнем державної заборгованості розвинутих країн світу;
- кардинальне подолання боргових проблем потребуватиме тривалішого періоду та вищої координанованості дій на глобальному рівні;
- заходи щодо нейтралізації кризових процесів засобами жорсткого фінансового та фіскального регулювання, до яких вдаються уражені борговою кризою розвинені країни, втрачають ефективність;
- бюджетна консолідація не дає очікуваного ефекту без структурних реформ та адаптивної грошово-кредитної політики;
- помітно зростає стійкість країн, що розвиваються, до глобальних криз, що пояснюється зростанням якості економічної політики та порівняно меншою частотою внутрішніх та зовнішніх шоків у цих країнах;
- рецесія, зокрема в промислово розвинених країнах, супроводжується потужним змищенням торговельних потоків в країни, що розвиваються. Зростання попиту на імпорт з боку країн, що розвиваються, є, фактично, найважливішим чинником, який утримує світову економіку та торгівлю від глибшого спаду;
- глобалізація як провідний тренд в розвитку глобальної економіки зумовлює ризики для країн, що розвиваються, стосовно зовнішніх шоків та припинення зростання [1].

У 2012 р. економіки промислово розвинутих країн продовжували балансувати на межі спаду, вражені чотирма основними проблемами, які взаємно підсилювали негативні тренди: суверенні боргові кризи, слабкий банківський сектор, низький сукупний попит (внаслідок зростання безробіття та жорстких заходів бюджетної економії), а також неефективна інституціональна політика. Хоча економіки країн, що розвиваються, і утримували порівняно високі темпи зростання, їхня динаміка протягом року продемонструвала сповільнення.

Експерти МВФ оцінюють зростання світової економіки у 2012 р. на рівні 3,3 %, а темпи її зростання наступного року – у 3,6 %, за умови відновлення фіскальної стабільності у США та прийняття країнами ЄС нової антикризової стратегії, яка передбачає активне використання європейського стабілізаційного механізму. Поточний перебіг кризових процесів в ЄС за сценарію різкого погіршення фінансово-економічної ситуації в країнах Єврозони може спричинити ланцюгову дестабілізуючу реакцію у інших слабких економіках світу та регіону, до яких належить Україна [2].

Незважаючи на нестабільність зовнішнього попиту та складні процеси адаптації вітчизняних суб'єктів господарювання до підвищених цін на природний газ, модель розвитку економіки, яка сформувалася у посткризовий період, характеризується не достатньо потужним потенціалом ендогенного зростання. За відсутності рішучих заходів щодо радикального покращання бізнес-клімату, сформований потенціал ендогенного зростання залишатиметься нереалізованим та призведе до продовження зростання частки імпорту на вітчизняному внутрішньому ринку.

Забезпечення припливу зовнішніх капіталів у національну економіку протягом останніх років дозволяло підтримувати курсову стабільність, що в умовах існуючих структурних пропорцій є вагомим чинником зростання споживчого попиту. Проте, ці тенденції є неоднорідними. Згорання діяльності декількох європейських банків в Україні може слугувати негативним сигналом для потенційних інвесторів у вітчизняну економіку. Крім того, такі процеси призводять до зменшення потужності каналів залучення європейських капіталів до національної економіки, що у прогнозованому періоді є ризиком для стану платіжного балансу [3].

Серед основних зовнішніх умов розвитку економіки України слід виділити наступні:

1. Розвиток світової економіки відбуватиметься в умовах сповільнення економічної активності Китаю, а також під впливом високого ступеня невизначеності щодо перспектив подолання кризових явищ в зоні євро та вирішення фіскальних та бюджетних проблем США.

2. Згорання іноземними компаніями інвестиційних проектів з огляду на високий ступінь ризику неотримання запланованого прибутку та продовження тенденції виведення європейськими банками капіталів з України стримуватиме зростання інвестицій.

3. У зв'язку з низькою схильністю суб'єктів господарювання до інвестування прогнозується повільне відновлення світового попиту та збереження низького рівня цін на метали, що, в свою чергу, стримуватиме зростання вітчизняного експорту. Крім того, продовження тенденцій скорочення вітчизняних виробництв та збільшення обсягів імпорту призведе до рекордно низького сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу.

4. Слабка світова економічна активність стримуватиме зростання попиту на нафту, що при одночасному нарощенні добування нафти в Саудівській Аравії та Кувейті позначиться на зменшенні рівня світових цін на нафту та, як наслідок, і на інші біржові товари.

5. Надлишок ліквідності у світовій фінансовій системі дозволяє сподіватися на забезпечення притоку прямих та портфельних інвестицій у країну, дозволить уникнути різких коригувань обмінного курсу гривні при поступовому підвищенні гнучкості процесів курсоутворення.

Внутрішні умови:

1. Загальна стагнація економіки та дорогі грошові ресурси не дають підстави очікувати зростання кредитного портфелю банківської системи. Відсутність платоспроможних позичальників та збереження жорстких умов отримання кредитів призведуть до продовження тенденції обмеження інвестиційної активності підприємств.

2. Зношеність основних фондів та обмеженість у використанні сучасних технологій не дозволяють прогнозувати різкі зміни структури вітчизняного експорту та значне покращання конкурентних позицій вітчизняних виробників на зовнішньому та внутрішньому ринку у короткостроковій перспективі.

3. Повільна адаптація вітчизняної економіки до підвищення цін на імпортований природний газ та недостатньо інтенсивні процеси запровадження енергозберігаючих технологій, особливо у сфері ЖКГ, негативно позначатимуться на рентабельності видів промислової діяльності з високим рівнем залежності від цін на газ.

4. Суттєве підвищення тарифів на послуги ЖКГ як наслідок виконання умов МВФ стосовно надання кредитних коштів може прискорити інфляційні процеси та негативно вплинути на купівельну спроможність населення.

5. Постійне зменшення золотовалютних резервів, які на даний час є нижчими за об'єм тримісячного імпорту, у разі нарощування девальваційних тенденцій не дозволить підтримати курс національної валюти.

6. Накопичення як зовнішніх, так і внутрішніх боргових зобов'язань разом з неможливістю розраховуватися за ними без нових запозичень створюють загрозливу ситуацію у короткостроковій та середньостроковій перспективі [3].

У разі помірного відновлення економік країн зони євро, підвищення світових цін на метали, зниження цін на енергоносії, покращання торговельного балансу за рахунок проведення поступової девальвації, зниження ставок за кредитами для реального сектора економіки можна очікувати більш оптимістичного сценарію розвитку країни.

У перспективі 2013 р. серед зовнішніх ризиків, що загрожуватимуть економікам країн, що розвиваються:

- раптова зупинка потоків капіталу з наступною дестабілізацією фінансових ринків та банківського сектора;
- поглиблення рецесії в розвинутих країнах та подальше падіння попиту на експорт з країн, що розвиваються;
- посилення глобальної невизначеності, гальмування глобальної економічної активності;
- погіршення умов торгівлі, цінова нестабільність на товарних ринках, посилення інфляційного тиску на товарні ринки [2].

Серед актуальних ризиків для розвитку України в 2012 р. також домінували саме зовнішні ризики:

- погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури: брак попиту на товари традиційного експорту та падіння цін на ринках промислової сировини;
- погіршення умов торгівлі внаслідок протекціонізму в країнах – торговельних партнерах;
- високий рівень цін на енергоресурси, що імпортує Україна;
- висока вартість та нестабільні умови надання зовнішнього фінансування банківському та корпоративному сектору;
- звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу.

Зовнішні ризики, актуальні для 2012 р., зберігатимуть високий рівень ймовірності й у 2013 р., проте загалом ці ризики є дещо нижчими, відображаючи очікування щодо поживлення економічної активності в світовій економіці у наступному році.

Оцінку ймовірності реалізації ризиків в Україні на 2013–2014 рр. наведено в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Оцінка вірогідності реалізації ризиків

№ з/п	Ризик	Оцінка			
		вірогідності реалізації явища у 2013 р.	впливу явища на економіку України у 2013 р.	вірогідності реалізації явища у 2014 р.	впливу явища на економіку України у 2014 р.
1	2	3	4	5	6
Зовнішні ризики					
1	Погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури: чергове падіння цін на світових сировинних ринках	2	2	3	3
2	Посилення боргової кризи в Євразоні	3	3	1	1
3	Вірогідність виходу країн з Євразоні	1	2	1	1
4	Повільне зростання американської економіки	3	3	2	2
5	Посилення військового конфлікту на Близькому Сході	2	3	2	3
6	Збереження тенденції прискореного зростання цін на світових енергетичних ринках	3	3	2	3
7	Дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу	3	3	2	3
8	Девальвація євро та зниження попиту у ЄС	2	3	2	3
9	Згорання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період	3	3	2	3
10	Неотримання запланованого фінансування від МВФ	2	3		
Внутрішні ризики					
11	Нарощування негативних інфляційних очікувань населення	3	3	2	3
12	Масовий відтік капіталу з країни викликаний порушенням стабільності на зовнішніх фінансових і сировинних ринках та нестабільність в Україні	3	3	2	3
13	Суттєве підвищення тарифів на природний газ для населення	4	3	2	2
14	Суттєве підвищення тарифів на природний газ для промисловості	2	2	2	2
15	Суттєве підвищення цін на природний газ для підприємств комунальної теплоенергетики	2	2	2	2

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
16	Зростання заборгованості по сплаті за житлово-комунальні послуги	2	2	2	2
17	Зволікання з підвищенням тарифів на природний газ та комунальні послуги	1	1	1	1
18	Значне зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у Пенсійному фонді, інших Фондах державного соціального страхування та НАК “Нафтогаз України”	3	3	2	3
19	Проведення значної емісії для фінансування дефіциту бюджету	3	3	3	3
20	Не проведення приватизації крупних об’єктів	2	2	2	2
21	Поширення неплатоспроможності реального сектора економіки	3	3	2	3
22	Накопичення заборгованості з відшкодування ПДВ	3	2	3	2
23	Ризик “нової хвилі” дестабілізації у банківському секторі	3	3	3	3
24	Збереження низької кредитної активності комерційних банків	4	3	3	3
25	Посилення девальваційних тенденцій на валютному ринку	3	3	2	3
26	Посилення ревальваційних тенденцій на валютному ринку	1	1	1	1
27	Зростання заборгованості по заробітній платі	2	3	2	3
28	Погіршення ситуації на ринку праці: скорочення кількості зайнятих та збільшення чисельності безробітних	2	2	2	2

Експерти оцінювали ризики за двома критеріями: вірогідність реалізації конкретного ризику та вплив ризику на економіку України. Оцінка реалізації ризиків та їх впливу на економіку України проводилася за наступною шкалою:

Оцінка вірогідності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України
Значна ймовірність (50–60%) прояву ризику – 4; Середня ймовірність (30–49%) прояву ризику – 3; Помірна ймовірність (10–29%) прояву ризику – 2; Мала ймовірність (менше 10%) прояву ризику – 1; Ризик не є вірогідним – 0	Значний вплив – 4; Помірний вплив – 3; Слабкий вплив – 2; Незначний вплив – 1; Немає впливу – 0

Інтегральна оцінка ризиків розраховувалася як добуток оцінок вірогідності реалізації явища та впливу явища на економіку України, зважена на кількість респондентів. Максимальна консенсус-оцінка зовнішніх та внутрішніх ризиків має інтегральну оцінку 16.

Згідно консенсус-оцінки ризиків на 2013–2014 рр. лідируючі позиції в 2013 р. зайняли саме зовнішні ризики: “неотримання запланованого фінансування від МВФ”, “дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу” та “згорання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період” (інтегральна оцінка 10), “погіршення зовнішньоекономічної кон’юнктури: чергове падіння цін на світових сировинних ринках” (інтегральна оцінка 9).

Водночас, незважаючи на значну залежність української економіки від зовнішніх факторів та їх вплив на формування стану внутрішнього ринку, підвищили експертні оцінки щодо вірогідності внутрішніх ризиків.

Найвищу інтегральну оцінку (12) серед внутрішніх ризиків 2013 р. має “збереження низької кредитної активності комерційних банків”. Досить високе місце посідають ризики, які зв’язані зі “значним зростанням дефіциту державного бюджету та касових розривів у Пенсійному фонді, інших Фондах державного соціального страхування та НАК “Нафтогаз України”, “посилення девальваційних тенденцій на валютному ринку” (інтегральна оцінка 10). Також високу інтегральну оцінку мають ризики: “масовий відтік капіталу з країни, викликаний порушенням стабільності на зовнішніх фінансових та сировинних ринках та нестабільність в Україні”, “суттєве підвищення цін на природний газ для підприємств комунальної теплоенергетики”, “суттєве підвищення тарифів на природний газ для населення”, “поширення неплатоспроможності реального сектора економіки” (інтегральна оцінка 9).

Серед зовнішніх ризиків на 2014 р., як і на 2013 р, високу інтегральну оцінку мають ризики “не отримання запланованого фінансування від МВФ” (оцінка 10 на 2013 р. та 2014 р.) та “згорання іноземними компаніями інвестиційних проектів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період” (оцінка 10

на 2013 р. та 9 на 2014 р.). Водночас експертна оцінка ризиків “дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу” та “погіршення зовнішньоекономічної кон’юнктури: чергове падіння цін на світових сировинних ринках” зменшилась порівняно з оцінкою на 2013 р. – 8 проти 10 та 8 проти 9 відповідно. Поряд з цим на 2014 р. збільшена інтегральна оцінка ризику “збереження тенденції прискореного зростання цін на світових енергетичних ринках” з 7 у 2013 р. до 8.

Серед внутрішніх ризиків на 2014 р. найбільшу інтегральну оцінку має ризик “збереження низької кредитної активності комерційних банків” (інтегральна оцінка 11). Також прогнозисти високо оцінюють (оцінка 10) ризик “посилення девальваційних тенденцій на валютному ринку” та “проведення значної емісії для фінансування дефіциту бюджету” (оцінка 9).

Тобто за оціненими внутрішніми ризиками на 2014 рік, найбільш вірогідними і впливовими залишаються ризики у банківському та бюджетному секторах [4].

Опосередкований вплив європейської кризи Україна вже відчула в 2012 р. внаслідок зниження економічних показників ЄС та зміни вектора ділової активності в країнах, які є найбільшими зовнішньоекономічними партнерами: Росії та інших країнах СНД, Туреччині, Китаї. Тому очевидно, що українська економіка через глибоку інтегрованість в міжнародний економічний простір, торговельні та фінансові взаємовідносини з європейськими країнами обов’язково відчуватиме негативний вплив кризових процесів.

Література

1. Economist Intelligence Unit. Commodity price forecasts (November 14th 2012) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://gfs.eiu.com/Article.aspx?articleType=cf&articleId=569813041&secId=0>
2. Ризики поширення кризових процесів світової економіки на Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1213_dok-1e858.pdf
3. Тенденції розвитку економіки України у 2013–2014 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1109/>
4. Консенсус-оцінка ризиків на 2013–2014 роки. Ризики на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/201211/file/Consensus_2013_April_%20Ukr.pdf

References

1. Economist Intelligence Unit. Commodity price forecasts (November 14th 2012) [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gfs.eiu.com/Article.aspx?articleType=cf&articleId=569813041&secId=0>
2. Ryzkyk poshyrennja kryzovyh procesiv svitovoi' ekonomiky na Ukrai'nu [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1213_dok-1e858.pdf
3. Tendencii' rozvytku ekonomiky Ukrai'ny u 2013–2014 rokah [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1109/>
4. Konsensus-ocinka ryzkykiv na 2013–2014 roky. Ryzkyk na 2013–2014 roky [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.me.gov.ua/file/link/201211/file/Consensus_2013_April_%20Ukr.pdf

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглядаються питання оцінки конкурентного потенціалу промислового підприємства. Обґрунтовано необхідність розробки методичного забезпечення оцінки конкурентного потенціалу, розглянуто особливості оцінки конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості, висвітлено основні етапи проведення оцінки та наведено приклад розрахунку конкурентного потенціалу на підприємстві легкої промисловості ДП "Каштан".

Ключові слова: конкурентний потенціал підприємства, оцінка конкурентного потенціалу, конкурентоспроможність, легка промисловість.

I. M. GONCHARENKO

Kyiv National University of Technologies and Design

METHODICAL PRINCIPLES OF ESTIMATION COMPETITIVE POTENTIAL OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

Abstract – Methodical principles of estimations of the competitive potential of the industrial enterprise are in-process considered. Substantiated need to develop methodical providing estimation of the competitive potential. Examined particularities of estimation competitive potential of light industry. The basic stages of evaluation and an example calculation of the competitive potential of the light industry in the subsidiary "Kash-tan".

Key words: competitive potential of the enterprise, estimation of potential competition, competitiveness, light industry.

Постановка проблеми. Стратегія розвитку промислового виробництва в Україні обумовлює необхідність проведення економічних досліджень, спрямованих на виявлення умов і факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та підвищення їх конкурентного потенціалу. Успішне функціонування підприємства легкої промисловості в конкурентному середовищі забезпечує підвищення його ринкової стійкості, а досягнення максимальної ефективності в довгостроковому періоді діяльності свідчить про успішну реалізацію конкурентного потенціалу, оцінка якого, у свою чергу, дозволить оперативно визначати внутрішні можливості, виявити резерви і виробити стратегії розвитку з метою підвищення ефективності підприємства в цілому.

В умовах сучасної системи економічних відносин для галузі легкої промисловості від вирішення питань, пов'язаних з економічними показниками підприємства, залежать не тільки їх якість і вартість, а й рівень їх конкурентоспроможності в цілому. Підприємства, що мають конкурентні переваги перед іншими, є найбільш привабливими для замовників і потенційних інвесторів. Галузева специфіка (масове, дрібносерійне та одиночне виробництво), залежність якості виробництва і продукції від стану матеріально-технічної бази та використовуваних технологій зумовлюють необхідність виявлення і оцінки впливу перерахованих вище факторів на конкурентний потенціал підприємств легкої промисловості. Тому до формування та оцінки конкурентного потенціалу вітчизняних підприємств легкої промисловості дослідники, науковці та фахівці повинні підходити з якісно іншої науково-обґрунтованої економічної позиції, враховуючи всі особливості функціонування підприємств галузі, як в країні в цілому, так і на регіональних ринках.

Вітчизняним підприємствам легкої промисловості в сучасних жорстких ринкових умовах для досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності необхідно не тільки удосконалювати управління виробництвом, а й вміти вчасно визначити і активізувати в конкурентній боротьбі свої переваги, які вигідно відрізняють підприємство від конкурентів. Такі конкурентні переваги формують конкурентний потенціал підприємства.

Недостатня наукова розробленість досліджуваної проблеми, а також стратегічна значимість і пріоритетність галузі легкої промисловості в рамках промислового розвитку країни визначають актуальність і практичну вагомість даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підходи до визначення конкурентного потенціалу підприємств у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі в даний час розглянуті недостатньо. Це пояснюється як теоретичною складністю даної проблеми, так і необхідністю врахування специфіки діяльності підприємств різних галузей народного господарства, зокрема підприємств легкої промисловості, розвиток яких відбувається на тлі обмежених фінансових та матеріальних ресурсів, високого рівня зносу основних фондів та обладнання.

Теоретичним та практичним аспектам розробки конкурентної стратегії, формуванню та розвитку потенціалу промислового підприємства присвячені роботи вітчизняних вчених: В.М. Авдєєнко, Р.І. Акмаєва, Б.Л. Бенцмана, Г.В. Бережнова, К.С. Борзенкова, А.І. Бородіна, І.М. Германа, Б.М. Генкіна, С.С. Каменіцер, Р.М. Качалова, Г.Б. Клейнера, В.А. Котлова, В.М. Ларіна, Г.С. Мерзлікін, С.І. Попова, С.П. Резніка, С.А. Шувалова, В.Л. Тамбовцева, В.Л. Ханжін, М.Т. Шафікова, Л.С. Шаховської та ін.

Питання методології оцінки конкурентного потенціалу, розглядалися в працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них роботи таких авторів, як Андреева О.Г., Горбашко Е.А., Долинська М.Г., Константинова І.В., Лансков А.В., Окрепилов В.В., Парфьонов Ф., Робсон М., Рохчін В.С., Таранухи Ю.В., Усанов Б.П., Шадрін А.Д., Шевченко С.Ю., Шепеленко Г.І. та ін., а також роботи зарубіжних вчених: Ансофф І., Портер М., Демінг У., Джуран Д., Шухарт У. та ін.

Постановка завдання. Викладене зумовило вибір теми, мету і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка методики оцінки конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості України, що неможливо без розв'язку таких завдань:

- виявити підходи до формування та оцінки конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості;
- провести комплексний аналіз і оцінку стану і розвитку підприємств легкої промисловості;
- запропонувати методику оцінки конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості.

Предметом дослідження виступають процеси формування та розвитку конкурентного потенціалу підприємств.

Об'єктом досліджень є підприємства легкої промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємства являє собою складну систему, яка формалізується і описується показниками і направлена на підтримку, а частіше – на підвищення свого конкурентного потенціалу. Проблема аналізу конкурентного потенціалу підприємства легкої промисловості є вкрай актуальною, оскільки для побудови прогнозів і розробки стратегій розвитку, складання стратегічних і тактичних планів, прийняття ефективних управлінських рішень необхідно оперувати об'єктивною інформацією про стан і тенденції розвитку конкурентного потенціалу підприємства.

Аналіз публікацій з проблеми оцінки конкурентного потенціалу дозволяє зробити висновки про слабке її опрацювання на рівні галузі легкої промисловості, і, особливо, на рівні підприємства легкої промисловості. У деяких публікаціях лише констатується той факт, що питання оцінки потенціалу окремих підприємств залишилися осторонь від уваги дослідників. Для вирішення такого завдання спочатку слід конкретизувати в теоретичному аспекті економічну категорію “конкурентний потенціал підприємства”, а потім наповнити її конкретним функціональним змістом для практичного застосування. Поняття “потенціал” походить від латинського слова “potentia”, пряий переклад якого – можливість, потужність. Саме слово має подвійний смисловий зміст: по-перше – це фізична характеристика – величина, що характеризує запас енергії тіла, що знаходиться в цій точці поля; по-друге – у переносному сенсі – ступінь потужності (прихованих можливостей) у якому-небудь відношенні.

Потенціал в економіці визначається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якої-небудь завдання, досягнення певної мети [3].

Основна маса публікацій з теорії потенціалів присвячена такому оціночному показнику, як економічний потенціал підприємства.

Л.І. Самоукина [4] вважає, що економічний потенціал “необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому з приводу повного використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг”. У цьому визначенні, на наш погляд, підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу.

У словнику “Управління соціалістичним виробництвом” під ред. О.В. Козлова дається визначення економічного потенціалу як “економічної можливості країни, залежної від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму”. Проте в даному визначенні не вказується, про які конкретно економічні можливості йдеться.

Отже, на нашу думку, конкурентний потенціал підприємства легкої промисловості може бути визначений як частина загального потенціалу, що забезпечує досягнення конкурентних переваг підприємства в умовах внутрішніх трансформацій і впливу зовнішніх ринкових сил. Таким чином, запропонована методологія визначення конкурентного потенціалу підприємства дозволяє охопити всі основні внутрішні процеси, що протікають в різних функціональних областях його внутрішнього середовища, в зіставленні з основними конкурентами. В результаті забезпечується системний погляд на підприємство легкої промисловості, який дозволяє виявити всі його сильні і слабкі сторони, а також розробити на цій основі комплексну методику оцінки можливостей довгострокового перспективного розвитку підприємства.

Аналіз останніх публікацій, присвячених проблемам оцінки конкурентного потенціалу підприємства, дозволяє виділити найбільш вдалий підхід, запропонований Г.С. Мерзлікіною і Л.С. Шаховською, згідно з яким до предметних його складовим необхідно віднести:

– ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію і частка ринку, зайнята підприємством, потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства, підприємство і ринок праці, підприємство і ринок факторів виробництва;

– виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини і матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів;

– фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості.

До цих складових можна додати:

– кадровий потенціал, що характеризується кількісним і якісним складом промислово-виробничого персоналу підприємства;

– управлінський потенціал є визначальним у процесі розробки і реалізації стратегії розвитку і досягнення цілей підприємства;

– маркетинговий потенціал є комплексною характеристикою, що відбиває потенційні можливості підприємства в захопленні нових ринків збуту, здатності до адекватного реагування на зміни умов збуту і контроль, що забезпечує управління ї, за ринковими процесами;

– інноваційний потенціал, оцінюваний за допомогою наступних показників: кількість впроваджених винаходів, раціоналізаторських пропозицій; число освоєних нових технологій, нових видів продукції (робіт, послуг); обсяг науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; конкурентоспроможність своєї продукції; патентна захищеність застосовуваних технологій;

– енергетичний потенціал є індикатором використання на підприємстві прогресивних енергозберігаючих технологій виробництва, впровадження програм з енергозбереження, тощо;

– екологічний потенціал характеризує рівень забруднення навколишнього середовища, забезпеченість підприємства природоохоронними технологіями і можливостями введення в дію потужностей для охорони від забруднення водних ресурсів і атмосфери.

Ряд публікацій з теорії потенціалів присвячений такому оціночному показнику як конкурентний потенціал підприємства, однак чіткого і ясного уявлення про структуру конкурентного потенціалу підприємства поки також не дано. Тому автором було виділено основні структурні складові, а саме: фінансовий потенціал (ФП), виробничий потенціал (ВП), кадровий потенціал (КП), управлінський потенціал (УП), маркетинговий потенціал (МП), інноваційний потенціал (ІП), енергетичний потенціал (ЕП), екологічний потенціал (ЕКП).

Економіка нашої країни все більшою мірою набуває ринкового характеру, при цьому підприємства для оцінки своїх конкурентних переваг продовжують застосовувати лише стандартні методики аналізу, що, в основному, базуються на розрахунку фінансових коефіцієнтів, що характеризують ефективність комерційної діяльності підприємства. Багато підприємств володіють значними конкурентними перевагами на ринку, однак, як їх оцінити з метою виявлення сильних і слабких сторін свого потенціалу, як правило, не знають [4]. З цих та багатьох інших причин в даний час технології, за допомогою яких підприємство може оцінювати свою поточну конкурентоспроможність і виробляти ефективні та результативні стратегії майбутнього розвитку, зазнають значних змін. У зв'язку з цим різко постає питання про вибір інструментарію оцінки конкурентного потенціалу підприємства, який дозволить оперативно визначати внутрішні можливості і слабкості підпорядкованої господарської одиниці, виявляти приховані резерви з метою підвищення ефективності її діяльності.

Незважаючи на різноманітність інтерпретацій поняття “конкурентний потенціал”, можна відзначити ряд моментів, притаманних більшості підходів:

1. Наявність традиційної ресурсної складової, наявності в розпорядженні підприємства (трудова, інформаційна, фінансова та виробничо-технічна ресурси), її доступність.

2. Блок управління, в якому, як правило, розрізняють три підсистеми: планування, реалізації, контролю. Прийнятна і позиція поділу функції управління на п'ять складових: планування, організація, контроль, мотивація та координація. І той, і інший підходи повністю охоплюють систему управління. У даному випадку ми стикаємося з однаковими за змістом поняттями, але представленими в різних інтерпретаціях, що в цілому не міняє суті.

3. Ресурс досвіду організації: стійка конкурентна позиція, обумовлена звичністю марки товару для споживача, доступом до системи руху товару, до галузевої системи постачання та іншими факторами, зумовленими досвідом підприємницької діяльності в галузі.

4. Ресурс довіри капіталу: доброзичливе ставлення тих суб'єктів ринкового середовища, які можуть стати джерелом для покриття нестачі виробничих ресурсів (акціонери, інвестори та кредитні установи).

5. Політичний ресурс: здатність керівництва підприємства надавати вплив на фактори ринкового середовища, що визначаються політикою і законодавством держави (зокрема, в податковій сфері).

У сучасній економічній літературі існує досить багато розробок у галузі діагностики та оцінки конкурентного потенціалу, які можна виділити в наступні підходи.

Результативний підхід визначає конкурентний потенціал як здатність підприємства освоювати, переробляти наявні ресурси для задоволення суспільних потреб. Результат діяльності підприємства визначається наявністю в нього будь-якого виду потенціалу та його вмілим використанням. Як тільки організація починає підтримувати наявний конкурентний потенціал в стійкому стані і, можливо, розвивати його, вона отримує “стійку конкурентну” перевагу. Аналіз в даному випадку зводиться до того, що аналізується і оцінюється максимальну кількість благ, яке підприємство може виробити і реалізувати на ринку при даній кількості і якості, будову ресурсів.

Ресурсний підхід передбачає аналіз тільки ресурсної складової конкурентного потенціалу. У даному випадку конкурентний потенціал розглядається як сукупність використовуваних у виробництві продукції ресурсів, засобів і предметів виробництва. Ресурси є основою розвитку конкурентного потенціалу будь-якого підприємства, а особливо галузі легкої промисловості. Оцінка зводиться до визначення вартості доступних ресурсів, а рівень використання визначається ставленням отриманого ефекту до обсягу застосованих для цього ресурсів.

Резервний підхід передбачає розгляд конкурентного потенціалу підприємства з точки зору резервів поліпшення виробничо-господарської діяльності економічного суб'єкта. Резерви, в даному випадку, – це нереалізовані можливості підвищення ефективності бізнесу, посилення дії факторів, що сприяють зростанню ефективності виробництва, і усунення негативного впливу негативних факторів. Виявлення резервів у такому розумінні та визначення реальних шляхів і термінів їх мобілізації є основними завданнями економічного аналізу потенціалу підприємства [2].

Визначимо завдання, що будуть вирішені у випадку застосування запропонованої методики оцінки конкурентного потенціалу:

- коректування цілей діяльності підприємства в процесі розробки стратегії забезпечення високого рівня конкурентного потенціалу;
- здійснення комплексного аналізу ризику ситуації;
- обґрунтованість рішень щодо виробничих, організаційних та стратегічних змін на промисловому підприємстві;

- діагностика продуктового портфелю підприємства;
- забезпечення створення сталих конкурентних переваг.

Серед етапів оцінки конкурентного потенціалу підприємства легкої промисловості можна виділити:

- формування цілей аналізу;
- формування підсистем показників, що характеризують конкурентний потенціал;
- визначення рівня вагомості показників-індикаторів у кожній групі;
- розрахунок поточних показників-індикаторів об'єкту дослідження;
- розрахунок рівня відповідності складових конкурентного потенціалу промислового підприємства;
- візуалізація рівня конкурентного потенціалу підприємства;
- встановлення відповідності рівня конкурентного потенціалу та розробка заходів, щодо його забезпечення;
- розробка напрямів підвищення конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості, заходів підвищення ступеня підприємницької активності та фінансової стійкості підприємства, активізації інноваційної діяльності підприємства та креативного потенціалу, ефективності використання маркетингових ресурсів фірми, підвищення рівня компетенцій та кваліфікацій персоналу.

До основних функцій аналізу конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості належать:

- об'єктивна оцінка ресурсних складових конкурентного потенціалу, а також фінансових результатів, ділової активності об'єкта аналізу, тобто факторів, що визначають збільшення конкурентного потенціалу;
- підготовка і обґрунтування прийнятих управлінських рішень;
- виявлення факторів і причин, що впливають на рівень отриманих результатів;
- виявлення та активізація резервів поліпшення і збільшення конкурентного потенціалу.

Механізм проведення оцінки конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості дозволяє визначити рівень розвитку конкурентного потенціалу підприємств і включає: постановку цілей, розробку системи показників, встановлення залежності між ними, виявлення та оцінку резервів зростання конкурентного потенціалу. Оцінку конкурентного потенціалу підприємства ми пропонуємо проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження. При комплексній формі оцінки потенціалу досліджуються всі його складові, які інтегруються в єдиний показник. В якості основного методу інтегрування показників застосовується експертний або рейтинговий. При поетапній оцінці акцент робиться на головні критерії, які визначають здатність підприємства вирішувати поставлені на кожному з етапів завдання. Інформаційне забезпечення розрахунків ґрунтується на діючих державній статистичній та бухгалтерській звітності, а також даних спеціально проведених обстежень. Головна проблема в розрахунках зводиться до деталізації критеріїв, які забезпечують комплексну оцінку конкурентного потенціалу підприємства.

Оскільки, на нашу думку, фактори впливу формують конкурентний потенціал підприємства, то виникає необхідність в тому, щоб розробити таку методику оцінки, яка відповідала таким основним вимогам:

1. Мінімальна кількість вхідних даних, доступність та легкість їх отримання.
2. Можливість використання суб'єктами промисловості із різними масштабами виробництва.
3. Чітка структура, доступність та коректність характеристики впливу факторів на визначення конкурентних позицій підприємства.
4. Визначання конкурентних напрямів діяльності підприємства на вітчизняному та зарубіжному ринку.
6. Дозволяла підвищити рівень обґрунтованості управлінських рішень підприємств.

Розрахунок одиничних показників рівня конкурентного потенціалу виробничо-господарського об'єкту економіки проводиться за розрахунковими формулами в межах виділених функціональних складових. Ко-

жен із представлених одиничних показників має нормативне або рекомендоване значення, що дозволяє на цьому етапі виділити показники, які мають значне відхилення від нормативного значення.

Групові показники рівнів функціональних складових конкурентного потенціалу розраховуються як середнє геометричне. Розрахунок інтегрального показника конкурентного потенціалу проводиться також за допомогою середнього геометричного значення.

Апробаційні розрахунки виконано за даними підприємств легкої промисловості, що відображають практику діяльності різного розміру бізнесу (ДП “Каштан” (м. Київ) велике, ПАТ “Володарка” (м. Вінниця) середнє, ЗАТ фірма “Арсанія” (м. Коростень) мале. Зазначені підприємства мають різні виробничі потужності, виробляють різний асортимент продукції легкої промисловості, проте для них характерні спільні тенденції адаптації та розвитку. Крім цього, зазначені характеристики характерні для переважної більшості вітчизняних підприємств легкої промисловості, тобто обрані підприємства є типовими для галузі в цілому. Отже, проведення аналізу факторів впливу на конкурентний потенціал допоможе виявити спільні характерні недоліки в розвитку діяльності підприємств легкої промисловості та запропонувати відповідні заходи щодо покращення ситуації.

На даний момент ДП “Каштан” спеціалізується на наданні послуг по виготовленню чоловічих, дитячих сорочок та легкого жіночого одягу (блузки, сукні, спідниці) та іншого з запровадженням прогресивної технології моделювання, конструювання, встановлення норм витрат матеріалів та виготовлення розкладок лекал з використанням ПЕОМ, підготовки тканин та розкрою, дублювання, пошив з використанням промислового універсального та спеціального обладнання з відповідними засобами малої механізації, вологотеплової обробки в процесі виготовлення та готових виробів. ПАТ “Володарка” – це динамічне підприємство, що активно розвивається, незмінною спеціалізацією якого є виробництво класичного чоловічого одягу. Сьогодні щодня випускається більше 2000 одиниць виробів – елегантних костюмів, піджаків, брюк, жилетів, плащів, пальто і курток для чоловіків. ЗАТ фірма “Арсанія” (м. Коростень) – спеціалізується на виготовленні легкого верхнього жіночого одягу: блузи, плаття, спідниці, штани, жакети.

Функціональний зв'язок між частковими показниками запропонованих потенціалів, що являють собою складові елементи конкурентного потенціалу підприємства, можливо встановити за допомогою функції $y(a_i)$, що описується наступним рівнянням:

$$y = b_0 + b \cdot a_i. \quad (1)$$

Для підприємства ДП “Каштан” значення показника індикатора для коефіцієнта автономії буде мати такий вигляд:

$$y_{Ka} = -0,65 + 10,57a_i.$$

Використовуючи метод найменших квадратів для розрахунку коефіцієнтів b та b_0 необхідно побудувати допоміжну таблицю з урахуванням стадій життєвого циклу підприємства.

Межа бажаності часткового показника фінансового потенціалу ДП “Каштан” дорівнює:

$$d_{Ka} = \exp[-\exp(-(-0,65 + 10,57a_i))]. \quad (2)$$

Комплексна оцінка показника ФП розглядається, як середня геометрична від функції Харінгтона по всім показникам d_j :

$$K_{\text{кпмп}}(y(a_i)) = \sqrt[n]{d_j}. \quad (3)$$

Значення ФП може змінюватися від 0 до 1.

0 – ідентифікує найгірше значення показника; 1 – найкраще значення.

$$P_{\text{пф}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i^{a_i}} \quad \text{або} \quad \check{I}_{\check{I}\check{O}} = \sqrt[n]{\hat{E}_{\check{e}\check{e}}^{\hat{a}_{\check{e}\check{e}}} \cdot \hat{E}_{\check{a}}^{\hat{a}_{\check{e}\check{a}}} \cdot \hat{E}_{\check{o}\check{n}}^{\hat{a}_{\check{e}\check{o}\check{n}}} \cdot \hat{I}_{\check{i}\check{a}}^{\hat{a}_{\check{i}\check{a}}} \cdot R_k^{a_{Rk}}} \quad (4)$$

$$\check{I}_{\check{I}\check{O}_{2006}} = \sqrt[5]{0,986^{0,2033} \cdot 0,877^{0,165} \cdot 0,961^{0,206} \cdot 0,991^{0,186} \cdot 0,981^{0,209}} = 0,9917.$$

Як видно з розрахунків фінансовий потенціал у 2006 р був на рівні 0,9917, що свідчить про високе значення цього показника. Сукупність фінансових ресурсів (наявність і достатність власного і зовнішнього капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній і т. ін), що беруть участь у виробничо-господарській діяльності ДП “Каштан” і характеризують можливість їх залучення для фінансування майбутньої діяльності ДП “Каштан” і визначених стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Динаміка рівня фінансового потенціалу для ДП “Каштан” наведена на рис. 1. Для ДП “Каштан” – ФП – є стабільним, підприємство не залежить від зовнішніх джерел, хоча у 2010 р підприємство мало значні проблеми в фінансовій сфері. Забезпечення фінансової рівноваги – також відображає низький рівень, це пов'язано з недостатнім обсягом інвестування в розвиток підприємства. Хоча в цілому підприємство має достатньо стійкий стан, але воно не може мобілізувати кошти на подальший розвиток і за рахунок цього недостатній рівень розвитку та значний рівень ризику щодо досягнення беззбиткового рівня.

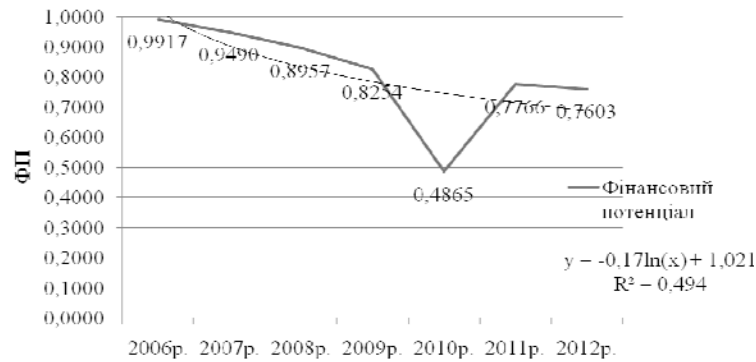


Рис. 1. Динаміка рівня фінансового потенціалу для ДП "Каштан"

Для того, щоб дати відповідь на те, який елемент конкурентного потенціалу підприємства потребує першочергового удосконалення, або забезпечення ресурсами рекомендується визначати показник $K_{КПІІІІІ}$ по кожному напрямку потенціалу, а потім визначати комплексний $K_{КПІІІІІ}$.

Зведена таблиця 1 містить результати розрахунку конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості. За отриманими розрахунками можливо зробити наступні висновки про особливості забезпечення конкурентного потенціалу на кожному з трьох обраних підприємств.

Показник ВП вказує на те, що у 2006 р. на підприємстві були скрутні часи, але тенденція значення показника до 2012 р. вказує на вихід підприємства з кризового стану в виробничій діяльності та стабілізацію діяльності з 2007 р. Виникнення проблеми більшості підприємств легкої промисловості та як наслідок потреби в проведенні змін в умовах дотримання ефективного виробництва дуже низький, визнаний роботою з давальницькою сировиною, вона забезпечує компромісний рівень беззбиткової діяльності, але не дає змоги достатнього розвитку підприємства. Поступова відмова від давальницьких схем допоможе підприємству виокремлювати кошти на оновлення обладнання, технологій тощо.

Таблиця 1

Результати розрахунку конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості

Підприємство	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
ФП							
ДП "Каштан"	0,99	0,94	0,89	0,82	0,48	0,77	0,76
ВП							
ДП "Каштан"	0,36	0,73	0,93	0,78	0,72	0,81	0,77
КП							
ДП "Каштан"	0,57	0,76	0,72	0,85	0,80	0,70	0,71
УП							
ДП "Каштан"	0,97	0,86	0,86	0,85	0,95	0,95	0,87
МП							
ДП "Каштан"	0,67	0,88	0,65	0,72	0,88	0,74	0,58
ІП							
ДП "Каштан"	0,55	0,53	0,44	0,46	0,34	0,34	0,31
ЕнП							
ДП "Каштан"	0,43	0,47	0,54	0,48	0,80	0,71	0,68
ЕкП							
ДП "Каштан"	0,46	0,48	0,46	0,62	0,76	0,69	0,71
КПІІІІІ							
ДП "Каштан"	0,83	0,86	0,75	0,76	0,75	0,86	0,85
ПАТ "Володарка"	0,84	0,75	0,75	0,64	0,84	0,85	0,85
ЗАТ фірма "Арсанія"	0,74	0,74	0,65	0,75	0,84	0,84	0,84

Показник КП мав найгірше значення у 2006 р, що було спричинено фінансовою скрутою, невисплатою зарплати, неможливістю підвищення кваліфікації працівників та ін. З 2009 р. значення показника є високим і стабільним до 2012 р. Причиною зниження показника КП може бути світова криза, яка вплинула на діяльність кожного підприємства. Показник УП має досить високий рівень, що свідчить про ефективне управління підприємством за умов скорочення виробництва, високої конкуренції, світової кризи та інших негативних чинників. Для підвищення ефективності підприємству необхідно постійно оцінювати ситуацію. Недосконала та швидкозмінна ситуація перешкоджає розвитку підприємництва. Серед факторів ризику високим рівнем будуть відображатись фінансовий, технологічний, комерційний ризику. Для їх мінімізації необхідно оцінювати та можливо перестраховувати. Показник МП показав значне коливання при вивченні його в тенденції, необхідно відзначити, що у 2012 р. він має рекордно низьке значення, що свідчить про значні труднощі у підприємства з реалізацією продукції, пошуком нових ринків, проведенням ефективних маркетингових досліджень. Підприємству необхідно залучати дизайнерів, які зможуть відслідковувати модні тенденції, оновлювати асортимент з врахуванням вимог споживачів. Достатня кількість маркетингових досліджень

та збільшення витрат на цей напрям дасть змогу підприємству задовольнити вимоги споживачів, отримати додаткові прибутки та утриматись на ринку. Щоб цей напрям мав сенс, досить важливим є пошук кваліфікованих спеціалістів та їх постійна робота на підприємстві. Значення показника ІІ свідчить про те, що на підприємстві проводиться активна та ефективна інноваційна діяльність. Аналізуючи інноваційну діяльність ДП “Каштан” враховано рівень оновлення асортименту продукції, обсяг реалізованої інноваційної продукції, рівень впровадження інноваційних технологічних процесів, використання НДДКР для розробки нових продуктів та ефективності інноваційної діяльності в цілому. Для забезпеченні і надалі високого значення цього показника необхідно створити творчий колектив, який зможе оновлювати асортимент з врахуванням потреб ринку, вимог споживачів. Найкраще це можливо із запровадженням відділу НДДКР на підприємстві. Серед джерел пошуку ідей підприємству слід приділяти значну увагу саме внутрішнім джерелам: несподіваним подіям, змінам всередині галузі, нововведенням заснованих на потребі процесу, а не конкурентності. Підприємство частково працює з давальницькою сировиною, що також може слугувати джерелом різних ідей до оновлення. Показник ЕНІІ показує значні проблеми в діяльності підприємства. Продукція ДП “Каштан” характеризується як енергоємна, підприємство залежить від зовнішніх постачальників паливно-енергетичних ресурсів, впровадження інноваційних енергозберігаючих технологічних процесів, рівень інноваційних енергозберігаючих технологічних процесів має низьке значення, оскільки всі сили використовуються для оновлення асортименту, впровадження та освоєння нової продукції. Ефективність діяльності з енергозбереження на ДП “Каштан” є вкрай низькою, оскільки значних заходів та проектів з енергозбереження не відбулося. Останній показник, що є складовою конкурентного потенціалу є показник ЕкІІ. Як свідчать розрахунки, починаючи з 2006 р. система екологічного менеджменту на підприємстві була неефективною. Аналізуючи забезпеченість підприємства природоохоронними технологіями, рівень відповідності виробництва екологічним нормам та екологічність продукції можна зробити висновок, що постійно збільшується частка продукції з покращеними екологічними показниками, а саме випуск екологічно чистої продукції, що відповідає міжнародним нормам. Адаптація іноземного досвіду до вимог виробника допоможе підприємству утримувати стійкі позиції на ринку та залишатись конкурентоспроможним. ДП “Каштан” має можливість введення в дію потужностей для охорони від забруднення водних ресурсів і атмосфери, але як і у більшості підприємств проблемою залишається нестача коштів на їх впровадження. Для підприємства утримати стан фінансової рівноваги важко, оскільки відсутність замовлень виводить його з стану рівноваги. Треба відмітити, що залучення кредитів – складний шлях для утримання фінансової стійкості.

Як свідчить проведений нами аналіз, ефективність діяльності підприємств галузі досить низька: товари, які випускають підприємства легкої промисловості України, значно поступаються за якістю і кількістю продукції розвинених країн; підприємства легкої промисловості в основному працюють за давальницькою сировиною, а тому зовнішній ринок диктує власні умови; відсутність реальної конкуренції спричиняє завищення цін, спонукає продавати низькоякісну продукцію; галузь втрачає свої позиції на вітчизняному ринку, що робить необхідним її реформування.

Основні причини, що перешкоджають розвитку легкої промисловості, на нашу думку, – це неконтрольований імпорт та відсутність нормативної бази захисту внутрішнього ринку від контрабанди товарів; втрата ринків збуту внаслідок згорання системи оптової торгівлі та перенесення оптового обігу на ринки; гостра нестача обігових коштів, відсутність середньо- і довгострокового кредитування на сприятливих умовах; дефіцит стратегічно важливих для галузі видів сировини. Також, до головних проблем легкої промисловості України можна віднести низьку платоспроможність населення; перенасичення внутрішнього ринку дешевою імпортною продукцією; складність та здороження митного оформлення експортно-імпорتنих операцій, нестабільне забезпечення легкої промисловості сировиною вітчизняного походження; забезпечення обсягами замовлень підприємств, спеціалізованих на виготовлення речового майна для силових структур; збереження мита на вивіз худоби та шкірсировини; податковий тиск та високу вартість енергоносіїв.

Для збільшення обсягів виробництва та покращення фінансових результатів діяльності легкої промисловості України необхідно вжити ряд заходів. По-перше, для інвестиційної привабливості галузі необхідно запровадити прозору схему сплати податку на додану вартість на імпорт обладнання: сплата ПДВ при імпорті, а повернення – при введенні в експлуатацію зазначеного обладнання або звільнення його від оподаткування. Підвищення конкурентоспроможності легкої промисловості також неможливе без її виходу на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку, що спрямований на створення і впровадження сучасних технологій і обладнання. Тому першочерговими завданнями для виходу вітчизняної легкої промисловості на якісно новий рівень постають: створення сприятливих умов для залучення інвестицій з метою розвитку галузі; сприяння розвитку вітчизняної сировинної бази для текстильної промисловості; захист вітчизняного виробника від недобросовісної конкуренції; розвиток галузевої науки та інформаційного забезпечення підприємств. Основними завданнями галузі на найближчу перспективу, на нашу думку, мають стати:

- розвиток сировинної бази за рахунок поглибленої переробки льону, шкірсировини та поступове скорочення й відмова від давальницьких схем сировинного забезпечення виробництва;
- проведення реконструкції та технічного переоснащення підприємств зі створенням умов для вертикальної інтеграції виробництва, в тому числі із залученням іноземних інвестицій і технологій; створення умов для широкого впровадження ресурсозберігаючих технологій;

– оптимізація структури великих і малих підприємств із метою посилення конкурентоспроможності й гнучкості виробництва; створення системи захисту внутрішнього ринку (в тому числі від контрабандного ввозу товарів і тінювого виробництва) й стимулювання вітчизняного виробника;

– розвиток мережі просування товарів на ринки.

Висновки. Відставання локальних потенціалів один від одного свідчить про наявність вузького місця, що буде об'єктом детального аналізу і пошуку шляхів його розширення. Високе значення інтегрального показника конкурентного потенціалу свідчить про наявність у підприємства початкових можливостей для росту і розвитку. Невисоке значення говорить про необхідність реалізації стратегічної програми підвищення конкурентоспроможності підприємства легкої промисловості.

Оцінка зовнішньої складової конкурентного потенціалу (зовнішніх можливостей) базується на ситуаційному аналізі з використанням STEP/PEST-аналізу, SWOT-матриці, QUEST-аналізу та ін [3]. Вони визначають місце, що займає підприємством легкої промисловості у загальному економічному просторі, його сильні і слабкі сторони по відношенню до основних конкурентів досліджуваного підприємства, що дозволяє в кінцевому підсумку визначити напрямок підвищення внутрішнього конкурентного потенціалу.

Наукова новизна результатів полягає в наступному: автором уточнено поняття конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості як сукупності внутрішніх здібностей і зовнішніх можливостей, що дозволяють виробляти конкурентоспроможну продукцію; обґрунтована модифікація традиційного підходу до змісту поняття конкурентний потенціал, що дозволяє обґрунтувати його структуру, що включає фінансову, виробничу, кадрову, управлінську, маркетингову, інноваційну, енергетичну, екологічну компоненти; виявлена галузева специфіка підприємств легкої промисловості, яка обумовила оцінку конкурентного потенціалу обраних підприємств за кількісними ознаками; розроблено механізм оцінки конкурентного потенціалу та його локальних потенціалів, що полягає у створенні системи моніторингу індикаторів-всіх компонентів конкурентного потенціалу; розроблено методичні засади виявлення та оцінки резервів зростання конкурентного потенціалу, що дозволяють визначати здатності всієї діючої системи підприємств легкої промисловості забезпечувати на всіх етапах виробництва та реалізації якісної конкурентоспроможної продукції.

Література

1. Нефьодова Ю. В. Напрями розвитку легкої промисловості України [Електронний ресурс] / Ю. В. Нефьодова // Вісн. Донец. нац. ун-ту ім. М. Туган-Барановського. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 20–25. – Режим доступу: <<http://194.44.39.214/OpacUnicode/index.php?url=/auteurs/view/74289/source:default>
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua>
3. Тарасенко І. О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості : теорія, методологія, практика : монографія / І. О. Тарасенко. – К. : КНУТД, 2002. – 389 с.
4. Нижник В. М. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості / В. М. Нижник, В. В. Шарко // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-вироб. журнал. – 2010. – С. 41–46.
5. Носова Н. І. Стратегічні напрями державної підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі / Н. І. Носова, І. М. Сараєва / Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 165–177.
6. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>

References

1. Nefodova Yu. V. Napryamy rozvytku legkoyi promyslovosti Ukrayiny [Elektronnyy resurs] / Yu. V. Nefodova // Visnyk Donets'kogo natsional'nogo universytetu ekonomiky i torgivli im. M. Tugan-Baranovs'kogo // Ekonomichni nauky. – 2010. – N 3. – S. 20–25, st. 3 Sposib dostupu: elektron. chyt. zal PUE: <<http://194.44.39.214/OpacUnicode/index.php?url=/auteurs/view/74289/source:default>
2. Strategiya innovatsiyynogo rozvytku Ukrayiny na 2010–2020 roky v umovakh globalizatsiyynkh vyklykiv. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://kno.rada.gov.ua>
3. Tarasenko I. O. Stalyy rozvytok pidpryyemstv legkoyi promyslovosti : teoriya, metodologiya, praktyka : monografiya / I. O. Tarasenko. – K. : KNUTD, 2002. – 389 s.
4. Nyzhnyk V. M. Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku pidpryyemstv legkoyi promyslovosti / V. M. Nyzhnyk, V. V. Sharko // Innovatsiyina ekonomika; Vseukrayins'kyy naukovy-vyrobnychyy zhurnal. – 2010. – S. 41–46, st. 42.
5. Nosova N. I. Strategichni napryamy derzhavnoyi pidtrymky legkoyi promyslovosti Ukrayiny v umovakh liberalizatsiyi mizhnarodnoyi torgivli / N. I. Nosova, I. M. Sarayeva // Ekonomichni innovatsiyi. – 2012. – № 47. – S. 165–177.
6. Kontseptsiya Derzhavnoyi tsil'ovoyi programy rozvytku legkoyi promyslovosti na period do 2011 roku [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://industry.kmu.gov.ua>

Надіслана/Written: 6.06.2013 р.

Надійшла/Received: 9.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. І. А. Ігнатієва

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність конкурентних переваг підприємства, узагальнено та доповнено їх класифікацію. Досліджено основні шляхи формування конкурентних переваг у ринкових умовах.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкуренція, джерела конкурентних переваг.

P. A. GONCHARUK
Zaporizhian State Engineering Academy

ENTERPRISE COMPETITIVE ADVANTAGE FORMATION

Abstract – Analyze approaches to determining the nature of “competitive advantage”, open and complete classification of competitive advantage. The article deals with the essence of competitive advantage summarized and supplemented their classification. The basic ways of creating competitive advantage in market conditions are investigated. It needs to determine which is more profitable to direct resources to the enterprise capabilities should be developed to ensure a high level of competitiveness.

Key words: competitive advantages, competitiveness, competition, sources of competitive advantage.

Вступ. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства пов'язане з визначенням конкурентних переваг: стратегічних перспектив, сили конкурентної позиції підприємства, сильних і слабких сторін діяльності, конкурентоспроможності підприємства з витрат тощо. Але виникають проблеми, пов'язані з методичним апаратом щодо їх виокремлення, дослідження та оцінки на цій основі рівня конкурентоспроможності підприємства. Насамперед, це пов'язано з відсутністю узагальнених підходів до визначення сутності поняття “конкурентні переваги підприємства”.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження сутності конкурентних переваг підприємств внесли такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер, Л.С. Довгань, Жан-Жак Ламбен, Н.Б. Кушнір, Л.П. Артеменко, Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко, С.М. Клименко, Ю.А. Горбачук, М. Чумаченко, Р. Фатхутдінов та ін. Досі в економічній літературі немає одностайної думки щодо визначення поняття “конкурентні переваги підприємства”, що обумовлює об'єктивну необхідність дослідження цього питання.

Мета роботи: проаналізувати підходи до визначення сутності поняття “конкурентна перевага підприємства”, розкрити та доповнити класифікацію конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу: Конкурентоспроможність підприємства виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. Оскільки конкуренція є основним інструментом регулювання ринкової економіки та важливою частиною ринкового середовища діяльності промислового підприємства. Конкуренція (від лат. *conspicere* – зіштовхуюсь) – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку [1, с. 6].

Виходячи з цього, конкурентоспроможність підприємства забезпечується, як відомо, досягненням і розвитком конкурентних переваг, які виникають в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства. Таким чином, конкурентні переваги є одним із базових понять теорії конкуренції, а їх дія відбувається у конкретних ринкових умовах. Однак вплив одних і тих самих чинників може посилювати чи послаблювати одну й ту саму перевагу, що висуває необхідність при їх дослідженні дотримуватись системного підходу.

Сучасна економічна думка підходить до питання визначення поняття “конкурентні переваги підприємства” з різних точок зору. Так, під конкурентними перевагами, з точки зору економіки підприємства, прийнято розуміти результат зниження собівартості, впровадження новацій, більш високої продуктивності праці, більш високого рівня кваліфікації персоналу, якості виробів [1, с. 12].

З точки зору менеджменту, конкурентні переваги – це результат прийняття правильних управлінських рішень, раціональної організації виробництва, застосування ефективних методів стратегічного і тактичного планування, підвищення мотивації персоналу та контролю.

З точки зору маркетингу, конкурентні переваги – це результат правильності вибору товарної і асортиментної політики, ціноутворення, політики розподілу та просування товарів.

З точки зору логістики, конкурентні переваги – економія та ефективне використання матеріальних ресурсів, ресурсозбереження та комплексна переробка сировини.

З точки зору фінансової діяльності, конкурентні переваги – це забезпечення стабільного фінансового стану, фінансової стійкості та зростання власного капіталу підприємства, залучення інвестицій у проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику.

З точки зору підприємництва, конкурентні переваги – це умови виживання підприємства в конкурентному середовищі й джерело одержання максимального прибутку від діяльності [1, с. 13].

Таким чином, конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів).

На думку вчених Р.Л. Лупак, та Л.О. Приходько, “основною функцією конкурентних переваг є обґрунтування організаційно-економічних засобів забезпечення конкурентоспроможності у стратегічній перспективі. Водночас, кожен з цих чинників доцільно структурувати з метою визначення практичного забезпечення конкурентоспроможності та ефективної господарсько-фінансової діяльності підприємства загалом” [2, с. 253].

Драган О.І. вважає, що для підприємства існують три основні шляхи здобуття конкурентних переваг: стати кращим самому, послабити конкурентів або змінити ринкове середовище. У першому випадку підприємство застосовує сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності (наприклад, поліпшення якості продукції, зниження її собівартості). У другому випадку – діяльність компанії спрямовано на безпосереднє послаблення конкурентів. У випадку неможливості використання двох перших шляхів або їх вичерпаності компанії часто намагаються змінити саме середовище, в якому вони конкурують [1, с. 13].

Жан-Жак Ламбен виділяє три групи факторів, які забезпечують конкурентну перевагу. До них належать:

1) відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців за рахунок зменшення їх затрат або за рахунок підвищення ефективності товару. Така зовнішня конкурентна перевага забезпечує підвищену ринкову владу, тобто може змусити ринок платити вищу ціну;

2) витрати підприємства менші за рахунок високої продуктивності. Така внутрішня конкурентна перевага робить його більш прибутковим;

3) ключові компетенції – особливі навички чи новітні технології, які мають унікальну цінність для споживачів [3, с. 369].

У сучасній економічній літературі “конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями підприємства більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто його конкурентоспроможністю”. Але “конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг” [1, с. 18]. Проте наявність окремих конкурентних переваг не означає автоматичної переваги. Лише в комплексі вони можуть впливати на вибір оптимального рішення. Крім того, на конкурентоспроможність впливають стратегічні та тактичні зміни на ринку, не пов’язані з діяльністю підприємства (зміна попиту, демографічні зрушення, природні явища тощо.).

Конкурентна перевага є порівняльною, а отже, відносною, а не абсолютною, тому що вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажів. Це також свідчить про те, що конкурентні переваги та конкурентоспроможність підприємства, яка на них базується, не є сталими величинами. Тобто конкурентна перевага підприємства – динамічна категорія, яка в кожний конкретний проміжок часу має відмінну від попередньої величини.

Узагальнюючі вищенаведене, вважаємо, що конкурентна перевага, насамперед, – це здатність підприємства якнайкраще застосувати свої обмежені ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку, ніж конкуренти. Тобто потрібно визначити, куди вигідніше спрямовувати ресурси, які можливості підприємства слід розвивати, щоб забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності.

Підходи до класифікації в сучасній економічній літературі дуже різноманітні. Так, Клименко С.М. виділяє такі види конкурентних переваг (табл. 1) [4, с. 145].

Таблиця 1

Види конкурентних переваг

Конкурентна перевага	Характеристика
“Низького рівня”	Можуть бути легко досягнуті чи скопійовані конкурентами (використання дешевої робочої сили, забезпеченість широким спектром сировинних ресурсів тощо). Ці переваги базуються на вартості чи доступності факторів виробництва і не гарантують стабільного положення на ринку
“Високого рівня”	Є наслідком цілеспрямованої діяльності підприємства, як правило, пов’язані зі значними витратами і важко піддаються копіюванню (сучасна патентована технологія; спеціалізовані програми відтворення робочої сили високої кваліфікації; висока репутація підприємства, заснована на активній маркетинговій діяльності; наявність розгалуженої збутової мережі та мережі технічного обслуговування)
“Найвищого рівня”	Постійна модернізація виробництва і видів діяльності, що супроводжується виснаженням конкурента, якщо він їх і досягає

Згідно з класифікацією, розробленою Р.А. Фатхутдіновим, конкурентні переваги доцільно групувати за ознаками їх відношенням до досліджуваної системи (організації, країни, тощо), сфери виникнення, змісту фактора переваги, методу або засобу її отримання, місця реалізації, часу (тривалості) реалізації, виду отриманого кінцевого результату [5, с. 203].

Безсмертний С.Ю. вважає, що така класифікація має певні недоліки: по-перше, вона класифікує конкурентні переваги за досить обмеженою кількістю ознак, що не створює повної картини їх різновидів;

по-друге, її універсалізація (стосується різних об'єктів, зокрема країн, організацій, товарів тощо) не дає можливості для створення передумов розробки конкретної і повної системи конкурентних переваг стосовно кожного із названих вище об'єктів (у нашому випадку підприємств).

Класифікація конкурентних переваг підприємства, розроблена Безсмертним С.Ю. [6, с. 177], на його думку, усуває названі недоліки та буде сприятиме кращому їх розумінню, правильному орієнтуванню підприємства при їх створенні та досягненні відповідних результатів. Але, на наш погляд, його класифікацію необхідно доповнити з точки зору розробки Клименко С.М, та представити в наступному вигляді (рис. 1):

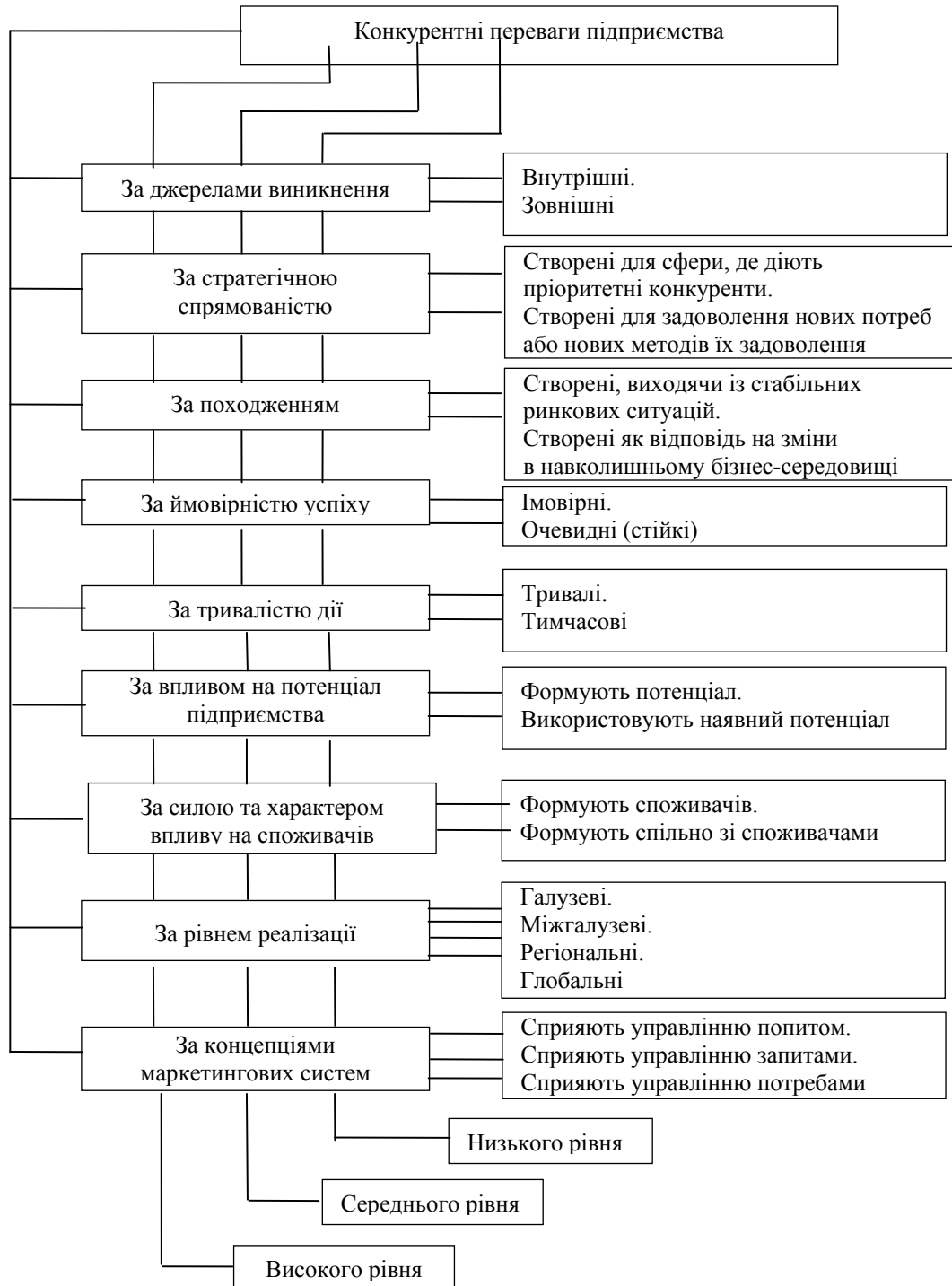


Рис. 1. Класифікація конкурентних переваг підприємства

Щоб бути успішним підприємством, потрібно майстерно управляти всіма конкурентними перевагами. Узагальнивши, їх можна класифікувати за такими характерними ознаками:

- джерелами їх виникнення (внутрішні та зовнішні);
- стратегічною спрямованістю (діють в одній сфері із загальними конкурентами чи зовсім іншій);

- походженням (самостійно створюються підприємством чи диктується змінами навколишнього маркетингового середовища);
- тривалістю дії (тимчасові та тривалі);
- вплив на потенціал (формується новий чи на основі наявного (існуючого));
- характером впливу на споживачів (формують споживачів чи формуються споживачами);
- рівнем реалізації.

Підхід, запропонований автором, пов'язаний з тим, що кожна з конкурентних переваг підприємства, виділена Безсмертним С.Ю., може бути класифікована за однією з ознак, як: низького, середнього або високого рівня.

Висновки: Проаналізувавши наведені трактування категорії “конкурентні переваги”, можна зробити висновок, що конкурентна перевага в кожній конкретний період часу, це, насамперед здатність підприємства якнайкраще застосувати свої обмежені ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку, ніж конкуренти. Тобто потрібно визначити, куди вигідніше спрямовувати ресурси, які можливості підприємства слід розвивати, щоб забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності.

Запропонована класифікація конкурентних переваг, систематизована за укрупненими ознаками, може виступати теоретичною базою для детального вивчення конкурентних переваг ринкових суб'єктів господарювання, розробки методів їх оцінки.

Література

1. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / О. І. Драган. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
2. Лупак Р. Л. Конкурентні переваги як наслідок відтворення підприємством ресурсних можливостей / Р. Л. Лупак, Л. О. Приходько // Наук. вісн. НЛТУ України. – Л., 2010. – Вип. 20.6. – С. 252.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с англ. под ред. В. В. Колганова. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
4. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Управление конкурентоспособностью организации : учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
6. Безсмертний С. Ю. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства / С. Ю. Безсмертний // Вісн. НУ “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 714. – С. 174–179.

References

1. Drahan O. I. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: teoretychni aspekty : monohrafiia / O. I. Drahan. – K. : DAKKKiM, 2006. – 160 s.
2. Lupak R. L. Konkurentni perevahy yak naslidok vidtvorennia pidpriemstvom resursnykh mozhlyvostei / R. L. Lupak, L. O. Prykhodko // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – L., 2010. – Vyp. 20.6. – S. 252.
3. Lamben Z.-Z. Menedzhment,oryentirovannyi na rynok / Z.-Z. Lamben ; per. sanhl. podred. V. V. Kolhanova. – SPb. : Pyter, 2004. – 800 s.
4. Klymenko S. M. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva: navchalnyi posibnyk / S. M. Klymenko, O. S. Dubrova, D. O. Barabas, T. V. Omelianenko, A. V. Vakulenko. – K. : KNEU, 2006. – 527 s.
5. Upravlenye konkurentosposobnostiu orhanyzatsyy : uchebnyk. – 2-e yzd., uspr. y dop. – M. : Eksmo, 2005. – 544 s.
6. Bezsmertnyi S. Yu. Sutnist ta klasyfikatsiia konkurentnykh perevah pidpriemstva / S. Yu. Bezsmertnyi // Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politehnika”. Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – 2011. – # 714. – S. 174–179.

Надіслана/Written: 6.06.2013 р.
Надійшла/Received: 9.06.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СУДОХОДНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО ФРАХТОВОГО РЫНКА

Розглянуті питання стійкого розвитку судноплавних компаній, методи збільшення їхньої ефективності, стратегічні принципи ведення бізнесу. Розглянуто зовнішні фактори, що впливають на стійкість і ефективність судноплавних компаній та шляхи їх подолання. Розглянуто зв'язок між станом і структурою ринку, поведінкою судноплавної компанії та її результатами. Запропоновано комплексний підхід до вирішення проблеми стійкості судноплавних компаній за рахунок створення стратегій управління на різних рівнях; розглянуті етапи їх побудови та оцінка їх ефективності.

Ключові слова: ефективність, стратегічне управління, стійкість судноплавних компаній.

А. Е. ZADEREY

Odessa National Maritime Academy

EFFICIENT STRATEGY AND DEVELOPING OF MARINE SHIPPING COMPANY UNDER UNSTABLE CONDITION OF FREIGHT MARKET.

Abstract –The paper discusses the issues of stable development of shipping companies, methods to increase their effectiveness, strategic business principles. Considered external factors affecting the stability and efficiency of shipping companies and ways to overcome them. The relation between the state and the market structure and the conduct of the shipping company and its performance. A combined approach to the problem of the stability of shipping companies by establishing management strategies at various levels, the stages of its construction, and evaluation of their effectiveness.

Key words: efficiency, strategic management, stability of shipping companies.

Постановка проблемы. Целью любого бизнеса является не просто достижение производственных целей, а их формирования на принципах устойчивого позиционирования. Устойчивое развитие является основной целью любого предприятия. В судоходной индустрии устойчивость в долгосрочном периоде также является приоритетной задачей. Критериями устойчивости судоходной компании может служить: постоянный рост её рыночной стоимости, выраженная компетентность компании, сохранение сферы рынка, в которой компания работает и другие. Для достижения оптимальной устойчивости судоходной компании в конкурентной среде, ей необходимо обладать высоким технико-экономическим уровнем. Судоходным компаниям следует развивать те направления, которые по сравнению с конкурентами обеспечивают преимущества в технологии доставки грузов, уменьшения средних эксплуатационных издержек, сокращение времени полного обслуживания грузопотоков, контроля сектора оперирования.

Проблемы принятия экономических решений судоходными компаниями обусловлены постоянными изменениями конъюнктуры фрахтового рынка. Судовладельцы и их менеджеры должны постоянно отслеживать тенденции рынка и пытаться предвидеть, в каком из секторов будет наблюдаться увеличение или уменьшение спроса, и инвестировать ресурсы в наиболее перспективные направления. Однако какими бы опытными ни были сотрудники судоходных компаний, результат участия во фрахтовом рынке невозможно задать с высокой степенью точности [1]. Нестабильность международной экономики и фрахтового рынка как её составляющей можно проследить в период с 2007 по 2009 годы. В 2007 г., во время активного спроса на тоннаж, многие судовладельцы совершенно логично делали заказы на постройку новых судов. При этом срок выполнения заказов колебался от 18 месяцев до трёх лет [6]. После экономического кризиса 2009 г. в результате предварительных заказов на международном фрахтовом рынке оказались сотни тысяч тонн невостребованного тоннажа. Всё это наводит на мысль, что оптимальной стратегии поведения на рынке не существует. Большинство специалистов в области ведения морского бизнеса сходятся во мнении, что судоходные компании должны придерживаться политики диверсификации и эластичности [1, 3, 6, 9].

Анализ последних исследований и публикаций. Подчиняясь общим принципам стратегического управления, эффективная стратегия управления развитием судоходной компании в условиях нестабильного фрахтового рынка, тем не менее, имеет свои особенности.

В целом этим проблемам посвящается значительное количество исследований и публикаций [1, 2] в которых сформулированы основные закономерности управления функциональной экономической устойчивостью предприятия. В зависимости от реальных условий и стадий цикла формируется временные ориентиры выбора стратегии судоходных компаний [6, 8]. Однако остаются не в полной степени раскрытыми вопросы диверсификации в пределах долгосрочных стратегий.

Формулирование цели статьи. С учетом изложенных проблем целью данной статьи является раскрытие особенностей создания эффективной стратегии управления развитием судоходной компании в условиях нестабильного фрахтового рынка.

Изложение основного материала исследования. Для осуществления активной и успешной экономической деятельности, сохранения устойчивости и получения прибыли каждая судоходная компания должна выработать стратегию поведения на рынке. Стратегия играет важную роль в судоходстве, поскольку она облегчает определение возможных направлений для ведения бизнеса, даёт объективный взгляд для решения бизнес-задач, предоставляет основу для улучшения внутреннего и внешнего сотрудничества, оказывает помощь в управлении предпринимательской деятельности, сводит к минимуму негативное влияние от возникающих угроз, помогает принять наилучшие решения, управляет эффективным распределением ресурсов и обучает слаженности управления судоходным бизнесом. Стратегия не является единым неизменяемым сводом правил, она лишь показывает общее направление развития компании. К тому же стратегия может проявляться на разных уровнях: корпоративная стратегия, деловая стратегия (или бизнес-стратегия) и функциональная стратегия [6]. Процесс создания стратегии включает в себя стратегический анализ, формулировку стратегии, а также её внедрение и контроль.

Стратегия судоходной компании должна быть основана на существующих тенденциях в судоходной индустрии. Основные экономические и политические условия судоходной индустрии влияют на структуру рынка, которая в свою очередь влияет на поведение судоходных компаний и на результаты их деятельности [5]. Рассмотренная парадигма структура – поведение – результаты показана на рис. 1.

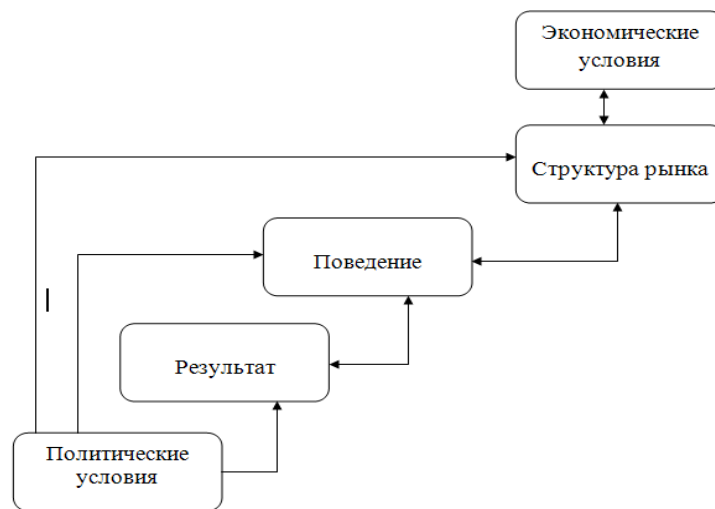


Рис. 1. Парадигма “структура–поведение–результат”

В эпоху глобализации и жесткой конкуренции, стратегические решения имеют определяющее значение в вопросе устойчивости судоходной компании. Отношения между стратегией и результатом имеют первостепенное значение для судоходства. Судоходные компании должны применять принципы стратегического управления [4] в различных аспектах своего бизнеса, потому что они:

- помогают судоходным компаниям выявлять бизнес-перспективы и располагать их в приоритетном порядке;
- помогают перевозчикам в контроле их деятельности;
- сводят к минимуму негативное воздействие внешних угроз на судоходные компании;
- помогают судоходным компаниям принимать более обоснованные решения для осуществления заранее определенных организационных целей и задач;
- дают указания менеджменту судоходных компаний относительно эффективного распределения ресурсов для улучшения их общей эффективности и результативности;
- обеспечивают судоходные компании методами и способами, позволяющими благополучно переносить изменения динамического рынка;
- обучают судоходные компании быть последовательными в ведении их бизнеса.

Одним из основных факторов, влияющих на успешность стратегии судоходной компании, является соответствие стратегических элементов существующей бизнес-среде. Таким образом, первый шаг в разработке стратегии судоходной компании является мониторинг и анализ возможностей и угроз, существующих в бизнес-среде. Грузоотправители и грузополучатели используют услуги одних и тех же судоходных компаний, но при этом они находятся в разных странах. Таким образом, менеджеры судоходных компаний должны быть осведомлены о тенденциях мировой бизнес-среды, чтобы определить перспективы и угрозы для их бизнеса.

Разработка стратегий должна быть отражением потребностей рынка и конкурентной ситуации в судоходном рынке. Как правило, для различных рыночных условий более подходящими, как правило, оказываются различные стратегии. Разработка успешной стратегии для судоходной компании требует понимания следующих вопросов:

– имеющиеся ресурсы компании, её возможности и стратегии;
 – политические, экономические и технологические тенденции, оказывающие влияние на морское судоходство;

- сильные и слабые стороны конкурентов;
- потребности, желания и характеристики существующих и потенциальных клиентов.

Другой определяющий фактор, влияющий на успешность стратегии, это организаторские способности для эффективной реализации стратегии. Эффективная реализация зависит от того, согласуется ли стратегия с ресурсами компании, организационной структурой, координацией усилиями и системой контроля. Контроль, вероятно, самый важный, но и наиболее пренебрегаемый элемент в процессе стратегического управления. Он требует создания эффективной и действенной системы для мониторинга прогресса в рамках бюджетных ограничений и для ликвидации отклонений, если результат не такой, как было запланировано. Оценка и контроль процесса могут также служить в качестве основы для проведения анализа и оценки тенденции рынка морской торговли.

Измерение результата является краеугольным камнем любой стратегии, потому что оно помогает менеджерам оценить достижения основных целей торгового мореплавания в выбранном и устанавливает объем и направления возможных действий по улучшению. В связи с этим измерение производственного результата организации получило широкое отражение в литературе [5, 6, 9]. Очень важно, конечно, чтобы поддерживать конкурентную производительность и добиться выполнения целей с течением времени. Измерение результата на протяжении времени вместе с оценкой факторов, которые влияют на эффективность (внутренние и внешние факторы производственной среды) будут являться следствием стратегий и подходов, принятых менеджерами судоходной компании. Общая схема разработки стратегий показан на рис. 2 [6].

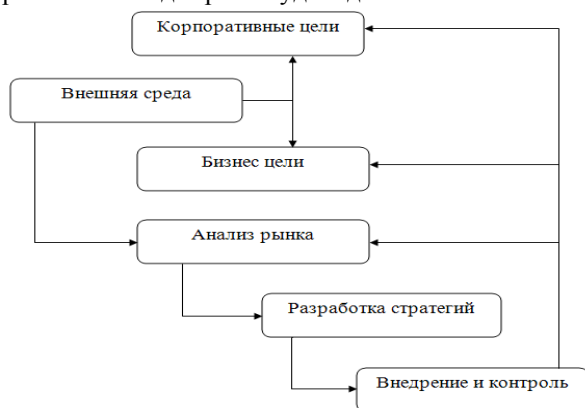


Рис. 2. Принцип создания стратегии судоходной компании

Постоянное совершенствование в операционной эффективности необходимо для достижения более высокой доходности.

С другой стороны, стратегическое позиционирование означает осуществление действий отличных от тех, которые осуществляют конкуренты или выполнение аналогичной деятельности по-разному. Конкурентная стратегия учит отличаться от других. Это означает, умышленный выбор другого комплекса мероприятий для того, чтобы предоставить уникальное сочетание потребительских ценностей.

Одним из главных вопросов при разработке стратегии судоходной компании является вопрос о структурной организации компании. В настоящее время в торговом судоходстве, а особенно – в секторе линейного судоходства наблюдаются тенденции монополизации и активного сотрудничества. Выбор формы сотрудничества зависит от ситуации на рынке [1, 6]. Наиболее распространённые варианты сотрудничества судоходных компаний – это слияния, временные товарищества, альянсы и сети. Также возможно естественное расширение предприятия – ситуация, когда оборот бизнеса растёт и компания сохраняет свою устойчивость на рынке без слияния с другими компаниями.

Слияние судоходных компаний может привести к господству над рынком и привести к повышению эффективности от роста масштаба производства. Ярким примером слияния может служить объединение судоходных компаний Maersk Sealand и P & O Nedlloyd в 2005 г. Сегодня корпорация A.P. Moller-Maersk Group является крупнейшим оператором контейнерных перевозок в мире [8].

Особого внимания заслуживает такой тип сотрудничества, как сеть. Основным фактором, побуждающим судоходные компании к созданию сетей, является получение дополнительных ресурсов. Стратегическая взаимозависимость, ситуация, в которой ресурсы или возможности одной компании выгодны для других компаний, но не являются их собственностью [6], может быть создана между участниками линейного судоходства. Например, компании линейного судоходства создают сети вместе с железнодорожными операторам, чтобы расширить ареал предоставления своих транспортных услуг. С точки зрения компаний линейного судоходства, есть много преимуществ от вступления в сеть линейного судоходства.

Выводы. Устойчивость судоходной компании в условиях фрахтового рынка является сложной функций множества переменных. На устойчивость влияют колебания конъюнктуры фрахтового рынка, экономические и политические факторы, геополитическое положение компании, существующие партнёры и множество других. Фрахтовый рынок является нестабильной средой, поэтому невозможно с абсолютной точностью предвидеть положение компании в будущем. Для достижения устойчивого положения и эффективного результата компания должна обладать высоким технико-экономическим уровнем и оптимизировать свою операционную, финансовую и инвестиционную деятельность.

Главной мерой по достижению устойчивого положения на рынке является разработка стратегий по управлению компанией. При этом стратегии разрабатываются на трёх уровнях: корпоративные, бизнес-стратегии и функциональные. Стратегии облегчают определение возможных направлений для ведения бизнеса, дают объективный взгляд для решения бизнес-задач, предоставляют основу для улучшения внутреннего и внешнего сотрудничества, оказывают помощь в управлении предпринимательской деятельности, сводят к минимуму негативное влияние от возникающих угроз, помогают принять наилучшие решения, управляют эффективным распределением ресурсов и обучает слаженности управления судоходным бизнесом.

Создание стратегий является сложным творческим процессом, который включает в себя стратегический анализ рынка, собственно разработку стратегии и её введение и контроль. Контроль выполнения стратегий невозможен без измерения результатов судоходных компаний. Данное измерение даёт ответ на вопрос, является ли судоходная компания устойчивой и эффективной, а также предоставляет данные для прогнозирования положения судоходной компании на рынке в будущем. Именно на этой основе возможно становление Украины как морской державы. Поэтому и требуется перманентное уточнение условий развития всех подразделений глобальной морской транспортной индустрии страны.

Литература

1. Примачёв Н. Т. Принципы интеграции в торговом судоходстве : монография / Н. Т. Примачёв, А. Н. Примачев. – О. : Феникс 2006. – 360 с.
2. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии : монография / Н. Т. Примачёв, Н. Н. Примачева. – О. : ОНМА, 2011. – 372 с.
3. Николаева Л. Л. Коммерческая эксплуатация судна : учебник / Л. Л. Николаева. – О. : Феникс, 2006. – 754 с.
4. Brooks M. Sea change in liner shipping / M. Brooks // Pergamon. – Amsterdam, 2000.
5. Jawkins J. Strategies for Asia-Pacific shipping. Plymouth studies in contemporary shipping and logistics. Ashgate, Aldershot / J. Jawkins, R. Gray. – 2000.
6. Shipping and Logistics Management / Lun Yuen Ha, Lai Kee Hung, Cheng Tai Chiu Edwin. – 1st Edition, 2010. – 356 p.
7. <http://www.qfinance.com/sector-profiles/shipping>, свободный.
8. Review of Maritime Transport, 2011 Report by the UNCTAD secretariat // United Nations New York and Geneva, 2011. – 216 p.
9. Wayne K. Talley. The Blackwell companion to maritime economics / K. Talley. Wayne, 2012. – 768 p.

References

1. Primachev N. T. Printsypy integratsii v togovom sudokhodstve : monografiya / N. T. Primachev, A. N. Primachev. – O. : Feniks, 2006. – 360 s.
2. Primachev N. T. Effektivnost' razvitiya morskoy transportnoy industrii : monografiya / N. T. Primachev, N. N. Primacheva. – O. : ONMA, 2011. – 372 s.
3. Nikolaeva L. L. Kommercheskaya ekspluatatsiya sudna : uchebnik. – O. : Feniks, 2006. – 754 s.
4. Brooks M. Sea change in liner shipping. Pergamon / M. Brooks. – Amsterdam, 2000.
5. Jawkins J., Gray R. Strategies for Asia-Pacific shipping. Plymouth studies in contemporary shipping and logistics. Ashgate, Aldershot. – 2000.
6. Lun Yuen Ha, Lai Kee Hung, Cheng Tai Chiu Edwin. Shipping and Logistics Management. 1st Edition, 2010. – 356 p.
7. QFINANCE [Elektronnyy resurs] / Shipping industry. – Rezhym dostupa: <http://www.qfinance.com/sector-profiles/shipping>, svobodnyy.
8. Review of Maritime Transport, 2011 Report by the UNCTAD secretariat // United Nations New York and Geneva. – 2011. – 216 p.
9. Wayne K. Talley. The Blackwell companion to maritime economics / K. Talley Wayne. 2012. – 768 p.

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСІЇ ТА ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні аспекти місії та цілей підприємства. Розглянуто сучасні підходи до визначення місії підприємства та фактори її формування. Проаналізовано існуючі визначення цілей підприємств. Визначено та структуровано ключові фактори впливу при формуванні цілей підприємства. Наведена порівняльна класифікація оперативних та стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: місія, стратегічні цілі, оперативні цілі, ієрархія цілей.

V. S. KUBAREVA

National University "Lviv Polytechnic"

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE MISSION AND GOALS OF BUSINESS

Abstract – The purpose of this paper is the process of establishing and shaping the mission and goals of the company.

The theoretical aspects of the mission and goals of the company. The modern approach to the mission of the enterprise and the factors shaping it. The existing definition of business objectives. Defined and structured key factors influencing the formation of business objectives. The comparative classification of operational and strategic goals of the enterprise. The analysis of the publications of famous foreign and local scientists regarding the definitions of the mission and goals of the enterprise. Analyzes assessing the impact of the mission and goals of the enterprise. Shows the stages of business objectives. The characteristic of the installation process and the formation of goals and mission of the enterprise. Applying the mission defines the scope of the company determines the target market, sets goals to achieve desired results.

Key words: mission, strategic goals, objectives, hierarchy of objectives.

Постановка проблеми. Встановлення місії та цілей підприємства є важливою складовою стратегічного управління. Місія являється основою для встановлення цілей підприємства, окремих підрозділів та підсистем, місія відображає загальні принципи, подальші напрями розвитку підприємства, а цілі відображають кінцеві етапи розвитку (удосконалення) підприємства.

Не маючи конкретних орієнтирів діяльності підприємство не може успішно функціонувати в конкурентному середовищі. Не маючи чітко сформованих місії та цілей підприємства не можливо встановити пріоритети його розвитку та росту. Під час розроблення стратегій підприємства встановлюється баланс між зовнішнім та внутрішнім середовищем з метою досягнення цілей підприємства. Формулювання місії підприємства включає способи та методи, допомогою яких підприємство збирається розвиватись та вирішувати проблеми, усувати недоліки у майбутньому. Місія підприємства повинна відповідати на основне питання: "в ім'я задоволення чіх потреб підприємство існує?". Вирішення цього питання створює базу для планування діяльності підприємства [1, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У закордонних джерелах місію підприємства розуміють як: "лінію поведінки підприємства", "лінію діяльності підприємства [1, с. 47], філософію підприємства", "політику підприємства". Основні фактори, які впливають на встановлення місії підприємства за дослідженням Ф. Котлера такі [2]: історія та філософія підприємства; інтереси власників та керівництва підприємства; ринкове середовище існування підприємства; використовувані ресурси підприємства, які визначають його можливості та обмеження у діяльності; ділові якості персоналу та інші конкурентні переваги підприємства. Значний внесок у дослідження теоретичних засад місії та цілей підприємства внесли українські вчені Г.І. Кіндратська, З.І. Галушка, І.Ф. Комарницький, В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко, А.П. Міщенко, Н.Ю. Подольчак, П.Г. Клівець та ін. У працях цих авторів розкриваються сутність та значення місії та цілей підприємства, структура цілей, цільові пріоритети, охарактеризовано процес формування місії та цілей підприємства.

Ціль статті. Метою статті є процес встановлення і формування місії та цілей підприємства, а також оцінки впливу реалізації місії та цілей на підприємство.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим завданням керівництва при створенні стратегії, тобто при розробці напрямів розвитку підприємства, є формулювання його місії. Вчені Ансофф І., Виссема Х., Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. дають своє визначення місії підприємства [3–5]: місія підприємства – відповідь на питання: "У чому полягає наша діяльність і чим ми будемо займатись?"; місія – це поєднання образу компанії та її кредо; місія – "загальна нитка", що зв'язує в одне ціле усі види діяльності підприємства. Деякі з визначень місії підприємства наведені в таблиці 1 [2, 6–10].

Л.Д. Гітельман вважає, що місію підприємства слід розглядати із позиції стратегії бізнесу, філософії та етики. Таке використання стратегічного підходу дозволяє розглядати місію як стратегічний інструмент, що ідентифікує цільовий ринок діяльності підприємства. Якщо розглядати з позиції філософії та етики, то місія виражає принципи та цінності, відповідно до яких підприємство має намір функціонувати [11, с. 109].

У закордонних джерелах під місією розуміють як: "лінію поведінки підприємства", "лінію діяльності, філософію підприємства, а також як "політику підприємства".

Визначення місії підприємства

Автор	Визначення	Посилання
Кіндратська Г.І.	Місія підприємства – інструмент стратегічного управління, визначає основні орієнтири підприємства, що є важливими для задоволення конкурентних позицій	[6, с. 55]
Клівець П.Г.	Місія підприємства – сукупність найзагальніших настанов і цілющих установок, які характеризують мету існування (призначення) підприємства і принципи його діяльності	[7, с. 35]
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.	Поняття місії підприємства охоплює декілька можливих варіантів, які заперечують і часто доповнюють один одного. Часто місію підприємства ототожнюють із загальною метою	[2]
Тренев Н.Н.	Місія – це глобальна ціль, спрямована на задоволення тієї потреби, заради якої існує підприємство	[8]
Шегда А.В.	Місія – це сформульована вищим керівництвом і оприлюднена загальна стратегічна мета підприємства, зміст її існування з погляду інтересів громадськості	[9]
Герчиков В.	Місія – система основних цілей, які ставить перед собою підприємство на визначеному етапі свого розвитку та діяльності	[10]

Засновник та керівник Ешрідського центру стратегічного менеджменту Е. Кемпбелл, Р. Коха та ін. запропонували свою модель місії підприємства [12], яка включає мету, стратегію, цінності та стандарти, саме вони є факторами місії, які взаємодіють між собою, а місія є результатом цих відносин.

Проводячи порівняльну характеристику визначень “місія підприємства” можна зробити висновок, що місія підприємства дозволяє узгодити напрям і пріоритети розвитку підприємства, зрозуміти, яке місце підприємство прагне зайняти на ринку.

Значення місії підприємства полягає в тому, що вона дає змогу: продемонструвати визначальні елементи та характеристики підприємства, забезпечивши при цьому його цілісність, яка складається з багатьох елементів; деталізувати статус підприємства, забезпечити напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях; формувати погляди вищого керівництва на довгострокові плани розвитку підприємства; публічно повідомляти про поведінку підприємства у зовнішньому середовищі, її переконання та цінності та визначити принципи роботи підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища; знижувати ризик недалекогоглядного управління та прийняття необґрунтованих рішень; визначити наміри підприємства стосовно потреб споживачів, ринків, технологій; мотивувати ефективну, злагоджену, інтегровану роботу працівників, стимулювати їх до досягнення загально корпоративних цілей; здійснювати політику зростання та фінансового забезпечення; формувати цілі, завдання керівникам середньої ланки; полегшити підготовку підприємства до майбутніх змін.

Щоб місія відповідала основним принципам діяльності підприємства перед її формуванням потрібно здійснити аналіз проблем середовища (соціальних, культурних) в якому функціонує підприємство, аналіз потреб споживачів, з яким воно збирається співпрацювати в майбутньому, тобто адресувати свої товари чи послуги, а також аналіз власних можливостей та ресурсів. В умовах ринкової економіки місія повинна показувати в яких напрямках підприємство повинно функціонувати для максимального задоволення потреб споживачів. Формуючи місію поєднують образ та кредо підприємства. Образ підприємства виражає її “конструкцію” і дає відповідь на питання: з якою метою створено підприємство, для чого воно існує. Кредо формулюється з метою уточнення уявлення конкретних суб'єктів про підприємство.

Місія підприємства повинна включати основні питання: “хто ми?”, “що ми будемо робити (робимо)?”, “де ми перші?”. Аналізуючи ринкове середовище місії потрібно визначити що ми будемо задовольняти, хто буде задовольняти та як. Маючи чітко сформовану місію підприємству легше дається формування та реалізація стратегії, підвищується конкурентоспроможність, шляхом подолання проблем.

Формування місії підприємства – це складний процес, який має на меті чітко охарактеризувати призначення підприємства, способи існування його у конкурентному середовищі, сприяє розумінню персоналу основної мети. Після визначення місії підприємства можна формувати довго-, середньо- та короткострокові цілі, реалізація яких буде сприяти підприємству до досягнення бажаних результатів. Місія є основою для встановлення цілей всього підприємства, окремих підрозділів і підсистем.

Деякі з визначень “цілей” наведені в таблиці 2.

Проаналізувавши визначення “цілей підприємства” різними вченими, можна зробити висновок, що процес визначення цілей підприємства є досить важливим етапом планування, який спрямовує всю подальшу діяльність підприємства на досягнення цих цілей, а невірність визначення цілей може призвести до негативних наслідків підприємства. Система цілей визначає положення підприємства у зовнішньому середовищі, проте цілі підприємств можуть відрізнятись. Класифікація цілей підприємств наведена у таблиці 3 [6, с. 59; 13, с. 168].

Таблиця 2

Визначення цілей підприємства		
Автор	Визначення	Посилання
Кіндратська Г.І.	Ціль – це конкретний стан окремих характеристик підприємства, якого вона прагне досягти протягом певного періоду	[6, с. 58]
Міщенко А.П.	Цілі підприємства – це конкретні кінцеві стани, або шукані результати, яких хотіла б домогтися група, працюючи разом	[13, с. 322]
Герасимчук В.Г.	Ціль визначає конкретний кінцевий стан економічної системи, встановлює напрями розвитку бізнесу і соціальної сфери, дає змогу сформулювати систему пріоритетів, раціонально розподілити обмежені ресурси, сконцентрувати зусилля в конкретній сфері	[7, с. 99]
Гаврилишин Б.Д.	Ціль – основа побудови критеріїв оцінки діяльності організації, виявлення проблем (різниця між бажаним і досягнутим рівнем) і прийняття відповідного управлінського рішення	[11, с. 883]
Стадник В.В.	Ціль – бажаний стан об'єкта або бажаний кінцевий результат діяльності	[14, с. 73]
Пилипенко А.А.	Цілі – це конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких є бажаним і на досягнення яких спрямована її діяльність	[13, с. 103]
Виханський О.С., Наумов А.И.	Ціль – конкретний стан окремих характеристик підприємства. На їх досягнення направлена її діяльність, оскільки вони є бажаними для підприємства	[15]

Таблиця 3

Класифікація цілей підприємства	
Ознака класифікації	Група цілей
Період установалення	Довго-, середньо-, короткострокові
Характер діяльності	Зростання, стабільність, скорочення
Зміст діяльності	Економічні, організаційні, наукові, соціальні, технічні, політичні
Функціональні сфери діяльності	Маркетингові, фінансові, кадрові, виробничі, інноваційні, адміністративні
Середовище	Внутрішнє та зовнішнє
Вимірюваність	Якісні та кількісні
Повторюваність	Постійні, разові
Ієрархія	Вищі, підпорядковані
Пріоритетність	Основні, другорядні
Стадії життєвого циклу	Проектування і створення об'єкта, зростання, зрілість завершення життєвого циклу об'єкта

Стратегічні цілі підприємства мають свою специфіку, їх порівнюють з оперативними (фінансовими) цілями. Порівняльна характеристика стратегічних та оперативних (фінансових) цілей наведена в таблиці 4 [15, с. 114].

Таблиця 4

Порівняння оперативних (фінансових) та стратегічних цілей підприємства	
Оперативні (фінансові) цілі:	Стратегічні (організаційні) цілі:
<ul style="list-style-type: none"> – прискорене зростання доходів; – прискорене зростання грошових надходжень; – більш високі дивіденди; – більш широкі можливості отримання прибутку; – зростання прибутку на вкладений капітал; – підвищення надійності облігацій та ставок по кредитах; – збільшення притоку грошових засобів; – підвищення ціни акцій; – досягнення надійного фінансового стану підприємства; – диверсифікація бази отримання прибутку; – стабільний дохід у періоди економічних спадів 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання частки ринку; – більш сильне та надійне становище в своїй галузі; – підвищення якості продукції; – зниження витрат виробництва в порівнянні з основними конкурентами; – підвищення репутації підприємства серед споживачів; – поліпшення обслуговування споживачів; – визначення підприємства лідером в галузі технологій або інновацій; – підвищення конкурентоспроможності на глобальному ринку

Порівнюючи оперативні (фінансові) та стратегічні цілі підприємства можна зробити висновок, що фінансові цілі відповідають за збільшення таких показників, як обсяг прибутку, розмір дивідендів, а стратегічні відповідають за збільшення частки ринку підприємства, зменшення витрат, покращення якості продукції, а також обслуговування споживачів. При стратегічному управлінні цілі потрібно встановлювати не тільки для підприємства в цілому, але й окремо для кожного рівня та ланки управління, кожного робітника, тільки в такому випадку підприємство буде розвиватись в правильному напрямку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз середовища підприємства дає змогу визначення місії, цілей та розробки стратегії підприємства. Застосовуючи місію підприємство визначає сферу діяльності, визначає цільовий ринок, встановлює цілі для досягнення бажаних результатів. За допомогою місії підприємство намагається виділитись за певними ознаками та особливостями серед конкурентів. Критерієм оцінювання досягнутих результатів стратегічного управління являються цілі підприємства, які відображають необхідність певних змін у внутрішньому середовищі підприємства, тобто його подальшої поведінки на ринку. Ціль є вирішальним етапом для ефективної роботи підприємства.

Література

1. Василенко В. А. Стратегічне управління : навч. посібник / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 896 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
4. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Кіндратська Г. І. Основи стратегічного менеджменту : навч. посібник / Г. І. Кіндратська. – Л. : Кінпаті ЛТД, 2000. – 264 с.
7. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
8. Тренев Н. Н. Стратегическое управления : учеб. пособие / Н. Н. Тренев. – М. : ПРИОР, 2002. – 288 с.
9. Шегда А. В. Менеджмент : навч. посібник / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.
10. Герчиков В. Мисия организации и особенности политики управления персоналом [Электронный ресурс] / В. Герчиков. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/missiya-organizatsii-i-osobennosti-politiki-upravleniya-personalom>
11. Гаврилишин Б. Д. Економічна енциклопедія : у 3 т. / Б. Д. Гаврилишин. – К. : Академія, 2002.
12. Юркевич Я. Корпоративное кредо / Я. Юркевич // Менеджмент и менеджер. – 2001. – № 1. – С. 11–13.
13. Пилипенко А. А. Менеджмент : підручник / А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко, І. П. Отенко. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 457 с.
14. Стадник В. В. Менеджмент : посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
15. Виханський О. С. Менеджмент / О. С. Виханський, А. И. Наумов. – М. : Гардарика, 1998.

References

1. Vasy`lenko V. A. Strategichne upravlinnya : navchal`ny`j posibny`k / V. A. Vasy`lenko, T. I. Tkachenko. – K. : CzUL, 2003. – 396 s.
2. Kotler F. Markety`ng. Menedzhment / F. Kotler. – SPb. : Py`ter Kom, 1998. – 896 s.
3. Ansoff Y`. Strategy`cheskoe upravleny`e / Y`. Ansoff ; sokr. per. s angl. ; nauch. red. y` avt. predy`sl. L. Y`. Evenko. – M. : Ekonomy`ka, 1989. – 519 s.
4. Vy`ssema X. Menedzhment v podrazdeleny`yax fy`rmy` (predpny`nematel`stvo y` koordynaciya v de-centralny`zovannoy kompany`y`) / X. Vy`ssema ; per. s angl. – M. : Y`NFRA-M, 1996. – 288 s.
5. Tompson A. A. Strategy`chesky`j menedzhment. Y`skusstvo razrabotky` y` realy`zacy`y` strategy`y` : ucheb. dlya vuzov / A. A. Tompson, A. Dzh. Stry`klend ; per. s angl. ; pod red. L. G. Zajceva, M. Y`. Sokolovoj. – M. : Banky` y`by`rzhny`, YuNY`TY`, 1998. – 576 s.
6. Kindrats`ka G. I. Osnovy` strategichnogo menedzhmentu : navch. posibny`k / G. I. Kindrats`ka. – L`viv : Kinpati LTD, 2000. – 264 s.
7. Gerasy`mchuk V. G. Strategichne upravlinnya pidpny`emstvom. Grafichne modelyuvannya / V. G. Gerasy`mchuk. – K. : KNEU, 2000. – 360 s.
8. Trenyev N. N. Strategy`cheskoe upravleny`ya : uchebnoe posoby`e dlya vuzov / N. N. Trenev. – M. : Y`zdatel`stvo «PRY`OR», 2002. – 288 s.
9. Shegda A. V. Menedzhment : navchal`ny`j posibny`k / A. V. Shegda. – K. : Znannya, KOO, 2002. – 583 s.
10. Gerchy`kov V. My`sy`ya organy`zacy`y` y` osobennosty` poly`ty`ky` upravleny`ya personalom [Elekt. resurs] / V. Gerchy`kov. – Rezhy`m dostupu: <http://www.hr-portal.ru/article/missiya-organizatsii-i-osobennosti-politiki-upravleniya-personalom>
11. Gavry`ly`shy`n B. D. Ekonomichna ency`klopediya u tr`ox tomah / B. D. Gavry`ly`shy`n. – K. : Akademiya, 2002.
12. Yurkevych Ya. Korporaty`vnoe kreda / Ya. Yurkevych // Menedzhment y` menedzher. – 2001. – # 1. – S. 11–13.
13. Py`ly`penko A. A. Menedzhment: pidruchny`k / A. A. Py`ly`penko, S. M. Py`ly`penko, I. P. Otenko. – X. : INZhEK, 2005. – 457 s.
14. Stadny`k V. V. Menedzhment : posibny`k / V. V. Stadny`k, M. A. Joxna. – K. : Akademvy`dav, 2003. – 464 s.
15. Vy`xans`ky`j O. S. Menedzhment / O. S. Vy`xans`ky`j, A. Y`. Naumov. – M. : Gardary`ka, 1998.

Надіслана/Written 17.05.2013 р.

Надійшла/Received: 20.05.2013

Рецензент: к.е.н., доц. М. М. Мамчин

ІННОВАЦІЙНИЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Управління інвестиційною і інноваційною діяльністю стало найважливішою складовою будь-якого сільськогосподарського підприємства, орієнтованого на стратегічний успіх в тяжких конкурентних умовах ринкової економіки. Таким чином, тісний взаємозв'язок інвестицій і інновацій на підприємстві не дозволяє розглядати ці процеси окремо один від одного, оскільки вони є самостійною сферою економічної діяльності підприємства, пов'язаною з фінансуванням і управлінням процесами оновлення всіх елементів функціонування суб'єктів господарювання в ринковій економіці.

Ключові слова: інновації, інвестиції, аграрний сектор, рослинництво, тваринництво.

A. P. KUPRIK

Lugansk National Agrarian University

INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Abstract – Ukraine, carrying out deep market transformations, must purposefully provide a transition from extensive to progressive innovative investment development of economy. Research of the modern state of investment-innovative to development and development of the system of measures on activation of activity of agricultural enterprises of Ukraine. Three terms which enable countries to move up upwards on a technological stair is: 1) political stability, 2) presence of large class of businessmen, engineers, technicians and skilled workers, 3) the proper system of education is for preparation of well-educated specialists. A development of investment strategy process includes raising of aims of investment activity; determination of it priority directions and forms; optimization of structure of mouldable investment resources and their distributing; making of investment policy on the most essential aspects and support of mutual relations is with an external investment environment.

Key words: innovations, investments, agrarian sector, plant-grower, stock-raising.

Постановка проблеми. Широкомасштабна інноваційна та інвестиційна діяльність в сучасних умовах є фундаментом стабільного і ефективного економічного зростання як окремо взятої галузі, так і країни, в цілому. Україна, здійснюючи глибокі ринкові трансформації, повинна цілеспрямовано забезпечувати перехід від екстенсивного до прогресивного інноваційно-інвестиційного розвитку економіки.

Підвищення ефективності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств має особливе національне значення. Оскільки саме тут в даний час створюється майже третина валового внутрішнього продукту країни. В той же час агропромислове виробництво в Україні з продуктивності і ефективності переважно відстає від всіх країн-членів Європейського Союзу. Тому тільки на основі інноваційного розвитку можна радикально підвищити ефективність сільського господарства і конкурентоспроможність продовольчої продукції [7].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інноваційного і інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств знайшли віддзеркалення в працях В.І. Богачова, В.Г. Ткаченко [7], М.Д. Безуглого, І.В. Присяжнюка [2], П.Т. Саблука, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка [6], Н.О. Довгошея [3], Б.О. Сеніва [4], В.Б. Смолінського [5] та інших економістів аграріїв. Проте, досвід свідчить про те, що накопичення нових наукових знань малоефективне, якщо вони не перетворюються на нові технологічні засоби або прогресивні ресурсозберігаючі технології, впровадження яких здійснює виробництво. Це заважає перетворенню агропромислового виробництва на рушійну силу науково-технічного прогресу в країні.

Формулювання цілі статті. Дослідження сучасного стану інвестиційно-інноваційних розвитку і розробка системи заходів щодо активізації діяльності сільськогосподарських підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо оцінювати внесок агропромислового комплексу в економіку країни у фінансовому вимірюванні, то його частина у виробництві валової продукції країни (102 з 917 млрд грн) складає більше 11 % і ця частина в 2011 р збільшилася на 16,2 %. Проте сучасний аграрний сектор економіки поки що не використовує свій потенціал повною мірою (табл. 1).

Основним чинником підвищення ефективності виробництва рослинництва є врожайність сільськогосподарських культур, яка за останні 20 років на жаль знаходилась на дуже низькому рівні щодо минулих років. Так, врожайність зернових в 2009 р. знизилася до 29,8 ц/га, або на 17,4 %, соняшнику залишилася на тому ж рівні, і лише овочі і плоди підвищили врожайність на 21,62 % відповідно.

Таблиця 1

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні

Продукція	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011/2010 р.
Виробництво валової продукції, всього, млрд грн	102,1	100,5	116,8	+16,2 %
У т.ч. рослинництво	61,6	58,7	74,0	+26 %
тваринництво	40,5	41,8	42,8	+2,3 %

За роки незалежності нашої держави ситуація яка склалася в галузі тваринництва несприятлива, у зв'язку із слабкою адаптованістю її до умов ринкової економіки (табл. 2). Так, в деяких галузях бачимо тенденцію зростання, а в деяких спад [6, 10].

Таблиця 2

Виробництво продукції тваринництва в Україні

Рік	с/х угіддя, тис. га	Вирощування, тис. т					Вирощування, тис. т м'яса всього	Виробництво, тис. т		
		КРС	свині	птахи	вівці	інші		молоко	шерсть	яйця, млн шт.
Всі категорії господарств										
2010 р.	36521	653,8	915,5	1278,8	40,7	47,9	2936,7	11248,5	4,2	17052,3
2011 р.	36488	640,3	978,8	1403,9	39,4	50,0	3112,4	11078,5	4,0	18933,0
Сільськогосподарські підприємства										
2010 р.	20727	174,6	411,8	1047,2	3,5	1,4	1638,5	2216,6	0,7	10249,6
2011 р.	20590	163,8	458,6	1161,3	3,6	1,7	1789,0	2297,5	0,7	11933,0
Домогосподарства										
2010 р.	15794	479,2	503,7	231,6	37,2	46,5	1298,2	9031,9	3,5	6802,7
2011 р.	15898	476,5	520,2	242,6	35,8	48,3	1323,4	8781,0	3,2	7000,0

Інновації і інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого і стійкого функціонування підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії і важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

Щодо аграрного сектора економіки, як основного об'єкту дослідження, інновації, є реалізацією в господарську практику результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і птахів, нових технологій, в рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птахів, нових або таких, що поліпшили продукти харчування, матеріалів, нових форм організації і управління різними сферами економіки, нових підходів, до соціальних послуг, які дозволяють підвищити ефективність виробництва [3, с. 19].

Безперечно, стан інноваційної і інвестиційної діяльності аграрних підприємств в Україні не в найкращому стані. Багато експертів вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку є брак фінансових ресурсів. Насправді існує ряд інших не менш важливих причин. Таких як спад платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію з боку держави і підприємницького сектора. Непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів через невміння держави фінансово грамотно направити грошові потоки та інші економічні і політично-правові проблеми. Крім того, всі проблеми можна розділити на чотири основні групи [4, с. 240–243].

По-перше, відсутня обґрунтована і дієва інноваційна політика держави. Відмова України на початку незалежності від пріоритетного науково – технологічного розвитку, відсутність системи державних пріоритетів, виключення з числа основних продуктивних сил, – науки, передової освіти і інновацій, – є головною проблемою для прискореного розвитку економіки держави.

По-друге, немає системного управління інноваційним процесом з боку держави. Розподіл сфер управління цією сферою між декількома відомствами приводить до відсутності загальних цілей, неузгодженості дій, розпилювань людських і фінансових ресурсів. Таке управління ніколи не було направленим на вирішення загальнонаціональних завдань, оскільки мали галузевий характер.

По-третє, нормативно – правова база регулювання інноваційної діяльності є фрагментарною, не цілісною, суперечливою і тому недосконалою. В Україні прийнято понад 100 законодавчих, нормативно – правових урядових актів і різноманітних відомчих документів, які не є взаємоузгодженими і не формують єдине законодавче поле інноваційної діяльності.

По-четверте, проблемою є відсутність фінансового механізму інноваційної діяльності. Основним джерелом фінансування витрат на інновації є власні засоби підприємств (реінвестиційні засоби). В той же час, в розвинених країнах в “підживленні” інноваційної діяльності визначальну роль грає розгалужена і достатньо динамічна мережа приватних інвестиційних фондів. Через відсутність чіткої системи правил і гарантій приватний капітал ще не рухається в бік інноваційної сфери.

Особлива роль в посиленні інноваційної активності в аграрній сфері і вирішенні перерахованих проблем належить державі, яка при виробленні економічної, науково-технічної і соціальної політики визначає пріоритети базисних інновацій на федеральному і регіональному рівнях, формує ринковий механізм її реалізації. Тому потрібно удосконалити традиційну односторонню орієнтацію. Для цього потрібно активніше використовувати всі досягнення НТР, її агротехнічні, технологічні, організаційно економічні і інші інноваційні напрями [5, с. 289].

Зважаючи на викладене вище і перспектив співпраці України з країнами Світової організації торгівлі і ЄС, курс на інноваційний розвиток національного АПК варто розглядати як стратегічне завдання, а всі заходи, які передбачають в цьому напрямі, як пріоритетні. Тобто їх повинні фінансувати, насамперед, не тільки з державного і місцевих бюджетів, але і за рахунок засобів приватних інвесторів, оскільки йде мова про якісно новий чинник зростання агропромислового виробництва і ефективного вирішення продовольчої

проблеми в державі. Застосування новітніх досягнень науки і техніки, прогресивних технологій і високо-технологічних розробок, випуск нового і екологічнобезпечного вигляду продуктів споживання, які мають підвищений попит на внутрішньому і зовнішньому ринках, дадуть можливість досягти високої ефективності сільського господарства і мати потрібні засоби для вирішення складних завдань соціального розвитку і інфраструктурної перебудови села. Для підвищення ефективності інновацій потрібна державна підтримка і законодавче забезпечення. Для активізації цього важливого напрямку і наукового забезпечення створена і активно функціонує аграрна дорадча служба, яка надає консультації всім зацікавленим з різних сільськогосподарських питань. Заснована спеціальна служба сервісу – агромагазин, де підприємці можуть не тільки придбати відповідний товар, але і отримати консультації дорадчої служби і провідних науковців з відповідних напрямів виробництва.

Однією з найважливіших передумов ефективного господарювання під час впровадження інноваційної моделі розвитку економіки є інвестиційна політика, обачливе використання засобів, планування звернення, і прогноз прибутку. В період впровадження інтенсивних інвестицій простежується активний розвиток технічного прогресу, зростання продуктивності і зниження капіталоозброєності виробництва [1, с. 138; 9].

Важливим чинником підвищення ефективності інноваційної діяльності є кредитування сільськогосподарського виробництва. На теперішній час сільськогосподарським товаровиробникам недоступні банківські кредити через високі процентні ставки. В Україні немає спеціалізованого банку для фінансування і кредитування сільськогосподарських товаровиробників (табл. 3, 4).

Таблиця 3

Обсяг залучених кредитів сільськогосподарських підприємств (млрд грн)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р (оцікуване)
Обсяг залучених кредитів, всього	10,1	12,7	16,2
в т.ч. пільгових	1,4	3,9	7,5
Із загального обсягу кредитів:			
довгострокові	3,1	3,8	6,1
короткострокові	7,0	8,9	10,1

Таблиця 4

Загальна потреба сільського господарства України в кредитних засобах

Показник	Сума, млрд грн
Річний дефіцит оборотних коштів, всього	147,7
Зокрема: у рослинництві	97,5
у тваринництві	50,2
Річний дефіцит засобів для інвестицій в основні засоби	56,8
Загальна потреба в кредитах на рік (для виконання всіх технологічних етапів)	204,5
Зокрема: у рослинництві	122,2
у тваринництві	82,3

Проте, ми бачимо, що кредити ростуть, але їх дійсно не вистачає для задоволення потреб підприємств і можливості розробки і впровадження інноваційної продукції або технологій.

У сільськогосподарському виробництві інвестиції прямують насамперед на: заміну застарілого і зношеного обладнання; впровадження нової технології і застосування сучасної техніки і обладнання; розширення виробництва сільськогосподарської продукції; розвиток нового вигляду виробництв.

Формування інвестицій в сільському господарстві здійснюється на економічній основі з урахуванням швидкості повернення вкладених засобів. А це можливо лише за умови збільшення виробництва високоякісної продукції і зниження її собівартості (табл. 5).

Таблиця 5

Інвестиції в основний капітал сільського господарства і основних джерел їх фінансування

(млрд грн)

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Інвестиції в сільське господарство, всього	9,3	12,1	17,0
Зокрема за рахунок:			
– власних засобів сільськогосподарських товаровиробників	6,1	8,0	12,3
– повернутих і інших джерел	3,2	4,1	4,7

На сьогодні власні, повернуті і позикові інвестиційні джерела сільськогосподарських товаровиробників недостатні для задоволення їх інвестиційних потреб. Іноземні інвестиції в аграрний сектор економіки притягуються в обмежених об'ємах, а їх частина в загальних вкладеннях поки що незначна. За рахунок всіх джерел фінансування в 2010 р. в сільському господарстві України освоєно 12,1 млрд грн інвестицій, що на

16 % більше порівняно з попереднім роком. Власні засоби товаровиробників в структурі інвестицій в основний капітал сільського господарства займають 66 %, кредити – 23%, прями іноземні інвестиції – 3 %, засоби державного бюджету – 2 %, інші джерела – 6 %.

Інвестиції в основний капітал сільського господарства в 2011 р. склали понад 17 млрд грн. Процес поліпшення інвестиційного клімату і нарощування інвестицій стримує ряд чинників, найважливішими серед яких є: непослідовна і недосконала інвестиційна політика держави в аграрній сфері, в якій переважають принципи залишкового виділення бюджетних коштів; недосконалі механізми і схеми їх використання; нерозвиненість інноваційної інфраструктури, сильний знос і відсутність умов не тільки розширеного, але і простого оновлення основних засобів; несприятливі умови для розвитку малого бізнесу на селі; низька ліквідність інвестицій; не вирішені проблеми іпотеки; недостатнє фінансування заходів щодо розвитку дорожньої мережі на селі; недосконалий механізм економічних стосунків між галузями, що приводить до низької рентабельності капіталу і недостатньої інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки.

Загальна потреба сільського господарства України в кредитних засобах складає близько 205 млрд грн в рік [2, с. 25–26].

Висновки. Інвестиційний механізм забезпечує реалізацію цілей економічного і соціального розвитку підприємства АПК в цілому і окремих його структурних одиниць на перспективу; реально оцінює інвестиційні можливості підприємства, сприяє максимальному використанню його внутрішнього інвестиційного потенціалу і активного маневрування інвестиційними ресурсами; сприяє швидкій реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, які виникають в процесі динамічних змін чинників зовнішнього інвестиційного середовища; враховує можливі варіації розвитку неконтрольованих агропромисловим підприємством чинників зовнішнього інвестиційного середовища що дозволяє звести до мінімуму їх негативні наслідки для діяльності підприємства; виявляє переваги підприємства в інвестиційній діяльності в зіставленні з конкурентами; забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного і оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства АПК [9].

Для аграрних підприємств в найближчому майбутньому перспектива обліку інноваційного чинника повинно бути одним з вирішальних умов подальшого розвитку суб'єктів господарювання в аграрній сфері. На сьогодні звичайно існують багато проблем (серед яких брак фінансових ресурсів, нормативно правова база, відсутність державної підтримки, непривабливість вітчизняних підприємств, для іноземних інвесторів), які заважають ефективному і якісному розвитку підприємств. Проте інноваційний підхід дасть можливість підвищити ефективність інноваційної господарської діяльності підприємств аграрної сфери, а отже, сприятиме в досягненні стратегічних цілей підприємства. Виходячи з вище сказаного, здійснення інноваційної діяльності підприємствами аграрної сфери дасть можливість підвищити рівень їх конкурентоспроможності, укріпити позиції на міжнародному ринку аграрних товарів і поліпшити ефективність виробничо-господарської діяльності в цілому.

Для активізації інноваційної діяльності потрібно створити на регіональному рівні моніторингову систему для відстежування інноваційного потенціалу адміністративних територій і пошуку шляхів забезпечення сприятливого середовища для здійснення інноваційних процесів.

Процес розробки інвестиційної стратегії включає постановку цілей інвестиційної діяльності; визначення її пріоритетних напрямів і форм; оптимізацію структури формованих інвестиційних ресурсів і їх розподілу; вироблення інвестиційної політики по найбільш важливих аспектах і підтримка взаємин із зовнішнім інвестиційним середовищем.

Література

1. Баран С. І. Методи підвищення ефективності інноваційної діяльності в аграрному секторі / С. І. Баран // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 135–140.
2. Безуглий М. Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М. Д. Безуглий, Н. В. Присяжнюк. – К. : Аграр. наука, 2012. – 48 с.
3. Долгошея Н. О. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки / Н. О. Долгошея // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 17–22.
4. Сенів Б. О. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності в Україні / Б. О. Сенів // Українська наука: минуле, сучасне і майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 237–247.
5. Смолінський В. Б. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / В. Б. Смолінський // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2011. – № 21.2. – С. 286–290.
6. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – Дн. : ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
7. Ткаченко В. Г. Інвестиційні і інноваційні процеси в АПК України в умовах аграрної реформи / В. Г. Ткаченко, І. В. Богачев ; за ред. В. Г. Ткаченко, І. В. Богачева : монографія. – Луганськ : Книжковий світ, 2010.
8. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_8/63.pdf
9. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/bi/2012_1/83-86.pdf

References

1. Baran S. I. Metody pidvyshchennya efektyvnosti innovatsiyanoi diyal'nosti v agrarnomu sektori / S. I. Baran // Naukoviy visnyk NLTU Ukrayini. – 2009 r. – № 19. – S. 135–140.
2. Bezuglyy M. D. Suchasnyy stan reformuvannya agrarno-promyslovogo kompleksu Ukrayiny / M. D. Bezuglyy, N. V. Prisyazhnyuk. – K. : Agrar. nauka, 2012. – 48 s.
3. Dolgosheya N. O. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm innovatsiyanoi diyal'nosti v agrarnomu sektori ekonomiky / N. O. Dolgosheya // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti. – 2011 r. – № 3. – S. 17–22.
4. Seniv B. O. Problemy ta perspektyvy innovatsiyanoi diyal'nosti v Ukrayini / B. O. Seniv // Ukrayins'ka nauka: mynule, suchasne i maybutnye. – 2011 r. – № 16. – S. 237–247.
5. Smolins'kyy V. B. Problemy derzhavnogo regulyuvannya innovatsiyanoi diyal'nosti v agrarniy sferi ekonomiky / V. B. Smolins'kyy // Naukoviy visnyk NLTU Ukrayiny. – 2011 r. – № 21.2. – S. 286–290.
6. Strategichni napryamy rozvytku sil'skogo gospodarstva Ukrayiny na period do 2020 doli / Za red. Yu. O. Lupenka, V. Ya. Mesel'-Veselyaka. – Do. : NNTs “IAE”, 2012. – 182 s.
7. Tkachenko V. H. Investytsiyni i innovatsiyni protsesy v APK Ukrayiny v umovakh agrarnoyi reformy / V. H. Tkachenko, I. V. Bohachev ; pid red. V. H. Tkachenko, I. V. Bohacheva : monografiya. – Lugans'k : Knizhkoviy svit, 2010.
8. Holovenko O.V. Problemy ta perspektyvy innovatsiyanoi diyal'nosti agrarnogo pidpryyemstva.
9. http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_8/63.pdf Kushnir I.V., Formuvannya innovatsiyno-investytsiyanoi strategiyi.
10. http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/bi/2012_1/83-86.pdf Hrymblat S. O., Batyr' Yu. H. Kurs na investitsyonno-innovatsiyonnyy put' razvitiya sel'skogo khozyaystva Ukrainy.

Надіслано/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. В. М. Гончаров

**ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З БОКУ ДЕРЖАВИ
В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ**

Розглядаються напрями інноваційного розвитку України в сучасних умовах економічної кризи. Визначаються сутність та характерні особливості такого розвитку, необхідність отримання підтримки суб'єктів інноваційної діяльності з боку держави, характер такої підтримки, можливі позитивні наслідки та отримання економічного ефекту.

Ключові слова: інноваційні процеси, інновації в Україні, державна підтримка суб'єктів інноваційної діяльності, характер підтримки, державна економічна допомога, утворення умов розвитку інноваційної діяльності.

I. Y. LYTVYENKO
LLC "Svit techniky", Kyiv

**FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE FROM GOVERNMENT
AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT**

Abstract – The aim of the article is research of the condition of financial support of innovative activity in Ukraine in the current conditions and determination of the main directions of its improving, especially in the conditions of the economic crises.

The essence and characteristics of such development, the need for support for business innovation in the state, the nature of such support, the possible benefits and obtaining economic benefit are determined. One of direction of financial support from government is getting funds from public sources. In this case, the state can invest to innovation activities of enterprises through their investment resources drawn from other sources, including foreign ones. This source of funding is the main purpose of making a profit. But in a view of the risk of investment very important value have miscalculations of innovative project, the effects of its implementation and guarantees from the state.

Further development of economy of Ukraine in modern conditions is impossible without strong research and development of scientific and technological progress and enhances the innovation process as a whole in the state and the individualities.

Key words: innovative process, innovation in Ukraine, state support for business entities of innovation, character of support, state economic support, the formation conditions of innovation.

Постановка проблеми. Подальший розвиток економіки України в сучасних умовах неможливий без проведення потужних наукових досліджень, розвитку науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів як в цілому в державі, так і окремих суб'єктів господарювання. Подальший розвиток науково-технічного прогресу впливає на збільшення виробництва товарів та послуг, підвищення загальної продуктивності праці, економії матеріальних ресурсів, економії робочої сили, сприяє підвищенню конкурентоздатності продукції та підвищенню задоволення попиту споживачів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження розвитку інноваційних процесів займаються багато вчених, економістів та спеціалістів. Серед них потрібно виділити А. Гальчинського, Ю. Бажана, В. Геєця, Б. Губського, Б. Кваснюка, О. Колосова, В. Семіноженка, Л. Федулову, А. Фукса, А. Чухна та ін. Головна увага в їх дослідженнях приділяється загальним проблемам розвитку інноваційних процесів в світі та в Україні, фінансове забезпечення цих процесів. Визначається місце та значення державної підтримки цих процесів і головним чином це стосується фінансової складової. Але така підтримка стосується не тільки допомоги фінансовими ресурсами, але і проведення різних заходів, в тому числі і приймання безпосередньої участі в діяльності суб'єктів інноваційної діяльності.

Метою статті є дослідження стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах і визначення головних напрямків його удосконалення, особливо в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Мета фінансування інноваційної діяльності повинна бути ідентична цій діяльності. При цьому потрібно дотримуватись окремих вимог, до яких можна віднести наступні:

1. Забезпечення фінансування витрат інноваційного проекту в повному обсязі;
2. Фінансування повинно базуватись на обґрунтованості інноваційного проекту, гарантованості досягнення визначеної мети як в цілому, так і окремих його частин;
3. Фінансування повинно бути гнучким, тобто оперативно змінюватись при зміні наукового дослідження, забезпечувати оперативність перерозподілу відповідних фінансових ресурсів;
4. Комплексність фінансування в цілому інноваційного проекту та окремих його частин. Воно повинно охоплювати широкий спектр всіх науково-технічних заходів, використання не тільки відповідного обладнання, техніки, а також різноманітної інформації;
5. Фінансування повинно здійснюватись, як правило, з одного джерела, що підвищує ефективність вкладання грошових ресурсів та їх використання. Також це підвищує якість контролю з боку інвестора, який проводить відповідне фінансування.

На думку окремих авторів ефективність фінансування в значному ступені залежить від визначеного фінансового механізму [1, с. 265]. На думку Микитюк П.П. та Селів Б.Г. фінансовий механізм складається з

двох частин – фінансове забезпечення та фінансового регулювання. Але фінансове забезпечення авторами розглядаються з точки зору джерел фінансування, але це питання не розглядається з точки зору суб'єктів фінансування (держава, приватний сектор, корпоративні організації та підприємства, іноземні інвестори тощо). До фінансового регулювання автори відносять крім податків та внесків та різноманітні позики та субсидії, які по своїй сутності є джерелами фінансування.

Окремі автори розглядають фінансовий механізм як сукупність методичних, організаційних та правових положень і заходів для досягнення визначених відповідними програмами цілей та використання завдань, які поставлені [2]. При цьому потрібно відзначити, що при здійсненні фінансування інноваційної діяльності фінансовий механізм повинен будуватись на визначених принципах: визначеність мети; наявність грошових коштів або альтернативних джерел інвестування; склад фінансових ресурсів для проведення інноваційної діяльності; наявність стимулюючих мотивів та систем заходження суб'єкта в проведенні інноваційної діяльності; контроль за використанням фінансових ресурсів.

З точки зору діючого законодавства [3] фінансування інноваційної діяльності поділяється на кошти держбюджету України, кошти місцевих бюджетів та бюджет автономної республіки Крим, кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, внески та запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти (інновації) фізичних та юридичних осіб, інші джерела, які не заборонені законодавством України.

В таблиці 1 наводяться інформаційні дані по джерелах фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств та питома вага фінансування з різних джерел і, в тому числі, з державного бюджету в загальному валовому внутрішньому продукті. Так, за період з 2000–2011 рр. на 26 одиниць зменшилась кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Найбільшу питому вагу займають підприємства, які здійснюють свою діяльність за рахунок власних коштів, причому вона в 2001 р. збільшилась на 11,7 пункти. На 66,7 % збільшилась кількість підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність за рахунок кредитів. І навпаки, зменшилась кількість підприємств та їх питома вага, які фінансуються за рахунок державного бюджету та іноземних інвестицій.

Таблиця 1

Джерела фінансування інновацій промислових підприємств в Україні

Показник	2000 р.		2005 р.		2010 р.		2011 р.	
	Усього	Питома вага	Усього	Питома вага	Усього	Питома вага	Усього	Питома вага
1. Загальна кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, в т.ч. за рахунок коштів:	1705	–	1193	–	1462	–	1679	–
– власних;	1102	64,6	889	74,5	1043	71,3	1281	76,3
– держбюджету;	31	1,8	31	2,6	23	1,6	27	1,6
– іноземних інвесторів;	22	1,3	19	1,6	11	0,8	11	0,7
– кредитів;	33	1,9	75	6,3	36	2,5	50	3,0
– інші джерела.	517		179		349		310	
2. Розподіл загального обсягу фінансування за джерелами, в т.ч. за рахунок коштів:	1757149,2	100,0	5751562,9	100,0	8045495,2	100,0	14333891,9	100,0
– власних;	1399343,9	79,6	5045390,9	87,7	4775235,7	59,3	7585550,7	52,9
– держбюджету;	7720,2	0,4	28056,8	0,5	87001,0	1,1	149169,4	1,0
– іноземних інвесторів	133055,0	7,6	157939,8	2,7	2411395,6	30,0	56870,6	0,4
– кредитів;	109993,1	6,3	409689,6	7,1	626107,6	7,8	5489485,7	38,3
– інші джерела.	107037,0	6,1	110485,8	2,0	145755,3	1,8	1052815,3	7,4
3. Розмір обсягу фінансування на одне підприємство за джерелами, в т.ч. за рахунок коштів:	1030,6	–	4821,1	–	5503,1	–	8537,2	–
– власних;	1269,8	–	5675,4	–	5371,5	–	5921,6	–
– держбюджету;	249,0	–	905,1	–	3781,7	–	5524,8	–
– іноземних інвесторів;	6047,9	–	8312,6	–	219217,8	–	5170,5	–
– кредитів	3333,1	–	5462,5	–	17391,9	–	109789,7	–

Таблиця складена автором на підставі статистичного збірника Державної служби статистики України “Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році” (табл. 8.16 та 8.17) [4].

В таблиці 1 наводяться інформаційні дані по джерелах фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств та питома вага фінансування з різних джерел і, в тому числі, з державного бюджету в загальному валовому внутрішньому продукті. Так, за період з 2000–2011 рр. на 26 одиниць зменшилась кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Найбільшу питому вагу займають під-

приємства, які здійснюють свою діяльність за рахунок власних коштів, причому вона в 2001 р. збільшилась на 11,7 пунктів. На 66,7 % збільшилась кількість підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність за рахунок кредитів. І навпаки зменшилась кількість підприємств та їх питома вага, які фінансуються за рахунок державного бюджету та іноземних інвестицій.

Дещо інша ситуація склалась з розподілом загального обсягу фінансування з різних джерел. Взагалі найбільшу питому вагу займають власні кошти, хоча вона і зменшилась з 79,6% в 2000 році до 52,9% в 2011 р. Незначну питому вагу займає держбюджет. Але суттєво збільшилось фінансування з такого джерела як кредити. В умовах зменшення фінансування за рахунок власних коштів, особливо іноземних, незначного фінансування з державного бюджету (в 2011 р. всього 1%), реальним джерелом залишаються кредити, які головним чином можливо взяти в комерційних банках.

Аналіз показників інноваційної діяльності у промисловості України у 2007–2011 рр. свідчить про повільну динаміку за більшістю напрямів (табл. 2). Так, інноваційна діяльність в Україні характеризується повільними темпами зростання кількості інноваційно активних підприємств у промисловості, чисельність яких у 2011 р. зростає лише на 14,1 % порівняно з докризовим 2007 р., а також незначними обсягами реалізованої інноваційної продукції – її частка в загальному обсязі реалізованої промислової продукції знизилась з 6,7 % у 2007 р. до 3,8 % у 2011 р.

Таблиця 2

Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності в Україні, млрд грн	10,8	12,0	7,9	8,0	14,3
Кількість інноваційно активних промислових підприємств / % до загальної кількості промислових підприємств	1472/14,2	1397/13,0	14,11/12,8	1462/13,8	1679/16,2
Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах, найменувань	2526	2446	2685	24408	3238
Обсяги реалізованої інноваційної продукції, млрдгрн / % до загального обсягу реалізованої промислової продукції	40,2/6,7	45,8/5,9	31,4/4,8	33,7/3,8	42,4/3,8

Джерело: збірники Держстату “Наукова та інноваційна діяльність в Україні” за 2009–2011 рр. [4].

Найвищий інноваційний потенціал міститься у машинобудуванні, харчовій, хімічній та нафтохімічній галузях, які мають найбільші частки інноваційно активних підприємств та є лідерами за освоєнням виробництва інноваційної продукції та впровадженням нових технологічних процесів. Це пояснюється, насамперед, історично високим науковим потенціалом цих галузей, наявністю кваліфікованих кадрів, вищим порівняно з іншими галузями рівнем витрат на інноваційну діяльність.

Серед зазначених джерел фінансування інноваційної діяльності головним повинен залишатися держбюджет. Це пов'язано з тим, що по своїй суті інноваційна діяльність є довгостроковим вкладанням грошових ресурсів при достатньо високому ступені ризику. Тому при такому фінансуванні особливі вимоги приділяються інноваційному проекту та контролю за його здійсненням [5]. Всі джерела фінансування за Рахунок державного бюджету умовно можна поділити на прямі та непрямі.

До прямих можна віднести вкладання грошей в інноваційний проект (цільовий кредит), утворення спільних інноваційних підприємств, залучення інвестиційних коштів, залучення коштів інших державних структур, лізингова діяльність та лізингові операції. До непрямих відносяться надання пільг по податках, митні пільги, покращання умов реалізації товарів, банківське кредитування через зменшення відсотків за наданий кредит. Найбільш простою, але не самою ефективною є безпосереднє надання коштів для розвитку інноваційного проекту об'єднанням та підприємствам у вигляді різноманітних кредитів та позик. В цьому випадку може застосовуватись безвідсотковий кредит. Але при видачі такої позики потрібно достатньо ретельне обґрунтування інноваційного проекту з розрахунком кінцевих наслідків з метою отримання прибутку. Також цей напрямок потребує достатньо чіткого контролю за використанням виданих грошових ресурсів.

Більш ефективним заходом можна вважати утворення спільних підприємств з визначеною долею Державних коштів. В цьому випадку держава має можливість направляти витрачання грошових ресурсів та контроль за їх використанням через своїх представників в керівництві підприємства. Крім того можна оперативно здійснювати перерозподіл грошових ресурсів по різних напрямкам вкладання виходячи з конкретної економічної та виробничої ситуації. Допомога може бути також у вигляді руху виробленого продукту на внутрішньому та зовнішньому ринках, при отримання сировини, матеріалів, обладнання, їх транспортуванні тощо.

Одним з напрямків фінансової підтримки з боку держави є залучення інвестиційних коштів з державних джерел. В цьому випадку держава може інвестувати інноваційну діяльність підприємств за рахунок власних інвестиційних ресурсів, які залучені з інших джерел, в тому числі й іноземних. При цьому джерелі фінансування головною метою стає отримання прибутку. Але з урахуванням ризикованості інвестицій цієї діяльності дуже велике значення має прорахунки інноваційного проекту, наслідків його здійснення та гарантії з боку держави.

Особливе місце займає питання державних гарантій за використанням фінансових ресурсів при використанні грошей поза державних фондів – пенсійного, соціального страхування, зайнятості та інших. Головним завданням при використанні цього напрямку є їх повернення та отримання хоча б невеликого

прибутку. Але при цьому потрібно вирішити проблему строку надання. Використання грошових ресурсів цих фондів як правило короткостроковий (на строк не більш одного року), в той час як інвестиційна діяльність може дати позитивний результат тільки через декілька років (в середньому до трьох років).

Як один з напрямків прямого фінансування можна вважати проведення лізі нової політики, коли за рахунок державних фінансових ресурсів оплачується закупівля основних фондів, їх доставка в Україну, встановлення та запуск у виробництво. Особливо це важливо тому, що в більшості потребується новітнє обладнання, використання новітніх технологій, техніки, яке коштує достатньо великих грошових ресурсів і потребує вкладання грошей. При застосуванні непрямих методів державного фінансування найбільш ефективних є надання різних пільг. Згідно з статтею 18 Закону України "Про інноваційну діяльність" такі джерела фінансування відносяться до інших джерел, які не заборонені діючим законодавством.

Більшості підприємствам, які здійснюють інноваційну діяльність, достатньо проблематично отримання державного кредиту (реально це можливо тільки великим підприємствам, які мають державне значення та виконують державні програми). В більшості випадків кредити та різні позики можливо отримати в комерційних банківських установах. З урахуванням того, що більша частина грошових ресурсів комерційних банків складаються з кредитів Національного банку України, держава може знизити свої відсотки, якщо комерційні банки видають кредити на інноваційні цілі.

Важливим економічним важелем є податкова та митна політика. З урахуванням строків в середньому інноваційного проекту на протязі трьох років, на цей час можливо звільнити такі підприємства від сплати податку на прибуток, податок на додану вартість, плати за майно, зниження ставок відрахування в різні соціальні фонди. Особливо це стосується продукції, яка експортується на зовнішні ринки або проводить заходи по виходу та закріплення на ринку. При проведенні митної політики можна назвати пільги або звільняти від виплати митного платежу при імпорту сировини. Матеріалів, а також техніки, технологій та інше, які використовуються при проведенні інноваційної діяльності на весь час її проведення. Потрібно провести заходи по спрощенню процедури проходження митного контролю, прискорення цієї процедури, причому це стосується не тільки імпорту, а і експорту вже готових виробів.

Держава має можливість за рахунок покращання умов виходу на ринки, особливо інших країн, сприяти закріпленню на цих ринках та зменшувати витрати підприємств. Особливе значення має допомога в отриманні різноманітної інформації, в тому числі і ту, яка носить закритий характер.

Висновки. Подальший розвиток економіки України неможливий без активізації інноваційних процесів, базою якого є науково-технічні розробки, проведення різноманітних наукових досліджень. Розвиток інноваційних суб'єктів господарювання самостійно стикається з багатьма проблемами і головною з яких є дефіцит фінансових та інших матеріальних ресурсів. Залишаються і різні організаційно правові проблеми. Вирішення їх в більшості випадків можливо тільки на рівні держави, яка повинна надавати інноваційним підприємствам відповідну підтримку. Тільки в цьому випадку можливо розраховувати на позитивний результат.

Література

1. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навч. посібник / П. П. Микитюк, Б. Г. Селів. – К. : ЦУЛ, 2009. – 392 с.
2. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : навч. посібник / С. В. Онишко, Т. В. Паєтенко, Н. І. Швабій. – К. : КНТ, 2008. – 256 с.
3. Про інноваційну діяльність : закон України зі змінами та допов. // Відом. Верх. Ради України. – 2002. – ст. 206.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році : стат. зб. Державної служби статистики України. – К. : Державна служба статистики, 2012.
5. www.ukrstat.gov.ua.
6. Статистичний щорічник Україна у 2011 році : стат. зб. Державної служби статистики України

References

1. Mykytyuk P. P. Innovatsiyna diyalnist : navchalnyu posibnyk / P. P. Mykytyuk, B. H. Seliv. – K. : TSUL, 2009. – 392 s.
2. Onyshko S. V. Finansove zabezpechennya innovatsiynoi diyalnosti : navch. posib. / S. V. Onyshko, T. V. Payetenko, N. I. Shvabiy. – K. : KNT, 2008. – 256 s.
3. Pro innovatsiynu diyalnist : zakon Ukrainy zi zminamy ta dopovnennyamy // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2002. – st. 206.
4. Naukova ta innovatsiyna diyalnist v Ukraini u 2011 rotsi : Statystychniy zbirnyk Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky, 2012.
5. www.ukrstat.gov.ua
6. Statystychnyy shchorichnyk Ukraina u 2011 rotsi : Statystychn. zbirnyk Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy.

Надіслано/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 23.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

В. Я. МАРЕЧИК, С. М. НЕВМЕРЖИЦЬКА
Київський національний університет технологій та дизайну

РОЗВИТОК УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена визначенню сутності потенціалу, його об'єктних та суб'єктних складових. Розглянуто еволюцію трактування терміна "потенціал" в економіці. Здійснено аналіз складових потенціалу підприємства, розглянуто управлінський потенціал та цикл його формування. Увага акцентується на розвитку управлінського потенціалу у керівників, запропонована низка компонентів, через які можна розвинути управлінський потенціал. Визначено сукупність здібностей та якостей, необхідних керівникові для здійснення ефективної управлінської діяльності.

Ключові слова: потенціал, суб'єктні складові потенціалу, об'єктні складові потенціалу, управлінський потенціал, розвиток управлінського потенціалу у керівників.

V. Y. MARECHYK, S. M. NEVMERZHYTS'KA
Kyiv National University of Technologies and Design

DEVELOPMENT OF MANAGERIAL CAPACITY, AS A PLEDGE OF SUCCESSFUL OPERATION OF THE COMPANY

Abstract – Purpose of the article is to determine the nature of the potential, its objective and subjective components. The evolution of interpretation of term "potential" is considered in an economy. The analysis components of the capacity are considered administrative capacity and cycle its formation. Attention is focused on the development of management capacity in leaders proposed a number of components through which you can develop management capacity. Defined set of abilities and qualities, which are necessary manager for the implementation of effective management activity. Thus, successful functioning of enterprise, his competitiveness depends on many factors, but main human. In our view, research of administrative potential, that consists in determination of the most effective methods of his forming and development, is the theoretical and practical issue of the day of modern economic science.

Key words: potential, subject constituents of potential, objective constituents of potential, administrative potential, development of administrative potential.

Одним з важливих завдань, рішенням якого в даний час слід займатися державі і, більшою мірою, самим підприємствам, є завдання формування нової системи прогнозування і планування розвитку територіальних комплексів, галузей, окремих підприємств, нарешті, структурних одиниць цих підприємств. В умовах жорсткої конкуренції керівники фірм постійно шукають шляхи, що ведуть до стійкого та стабільного становища підприємств, прагнучи досягнення максимально лідируючих позицій. До цих шляхів можна віднести: оновлення асортименту продукції, розробку нових технологій, збільшення ефективності виробництва за умови зменшення витрат, забезпечення зростання якості та надійності нових виробів при зниженні цін на нові види продукції; підвищення виробничої, творчої віддачі, активності персоналу при зменшенні чисельності працівників і покращенні продуктивності праці. На управлінцях усіх рівнів лежить відповідальність за створення ідеального варіанта майбутнього для підприємства і вживання заходів щодо запобігання невдач.

Особливості механізму формування та використання потенціалу на підприємствах вимагають з'ясування ряду методологічних аспектів, зокрема підходів до визначення його суті та змісту. В наукових працях Т. Артемєвої, М. Вудкока, І. Репіної, О. Олексюка зосереджена увага на сутності потенціалу, розглянуто термін "потенціал" у всіх його аспектах [5, 7]. В той же час, приділено недостатню увагу аналізу ефективності використання потенціалу. У зв'язку з цим постає необхідність здійснення цього аналізу, що містить в собі ряд завдань: аналіз економічної сутності потенціалу, його тлумачення, стану, структури, прогнозування, ефективності використання, а також його загального впливу на головні показники роботи підприємства.

Постановка завдання. Категорія "потенціал" є складною і неоднозначною. Аналіз наукових праць виявив суперечності у визначенні сутності потенціалу. Актуальність даної категорії зумовила вибір мети даної статті – проаналізувати сучасний стан розроблення поняття "потенціал" та зосередити увагу на управлінському потенціалі, який є, на нашу думку, найефективнішим.

Результати та їх обговорення. Насамперед, розглянемо становлення терміна "потенціал". Вивчення еволюції наукового розуміння терміна "потенціал" дає змогу зробити висновок, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у двадцять років минулого століття. Терміни "потенціал", "потенційний" означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

З огляду на викладене, пропонуємо таке визначення цієї категорії:

Потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив

розвитку системи підприємства в зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.

У таблиці 1 наведено еволюцію трактування терміна «потенціал» в економіці з посиланням на авторів та час дослідження.

Таблиця 1

Еволюція трактування науковою думкою терміна “потенціал” в економіці [5]

Автор	Рік	Визначення
Воблий К.Г.	1924	Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
Вейц В.	1927	Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
Струмилін С.Г.	1954	Економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Нємчинов В.С.	1967	Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Анчишкін О.І.	1973	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Абалкін Л.І.	1981	Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив’язана до місця й часу.
Архангельський В.М.	1983	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі
Репіна І.М.	1998	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Олексюк О.І.	2001	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Краснокутська Н.С.	2004	Потенціал підприємства – можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів
Добикіна О.К.	2007	Потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних), навичок і можливостей керівників, фахівців та інших категорій виробничого персоналу для виконання робіт (послуг), одержання максимального доходу або прибутку і забезпечення функціонування й розвитку підприємства
Адамик В., Вербицька Г.	2008	Стратегічний потенціал підприємства характеризується аналізом внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення конкурентних переваг і потенціалу для їх розробки

Термін “потенціал” в перекладі з латинської мови означає – “міць, сила”. Більшість вчених-економістів, які досліджують це питання, основний зміст терміна розкривають як “потужність, сукупність засобів, необхідних для реалізації поставленої мети”.

Базовим для цієї категорії слугує термін “потенція”. Потенція – (лат. *potentia* – сила) – прихована можливість, здатність, сила, що може виявитися при відомих умовах [6, 7].

Під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найсуттєвіших, стійких (інваріантних) зв’язків між елементами. На думку М. Ф. Овчинникова, структура – це “інваріантний” аспект системи [4]. В. І. Крем’янський також звертає увагу на те, що структура виражає не всю сукупність зв’язків об’єкта, а тільки його найсуттєвіші зв’язки: “Структура є розгорнуте вираження сутності” [10].

В економічній літературі наявні різні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, однак з урахуванням у ньому різної кількості складових. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в другому – засоби праці і робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу і природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Є й значно ширші поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описами систем збирання, обробки і використання інформації, досвіду господарювання, використовуваної енергії тощо. Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, де поряд з ресурсним розглядаються ще й інші аспекти структури, що дає повніше уявлення про його елементний склад [3].

Взагалі, до елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов’язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших із цих елементів становить дуже складну проблему, що підтверджується безліччю різних думок науковців з цього приводу [3].

Об’єктні складові пов’язані з матеріально-речовинною та особистою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування.

До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення (рис. 1).

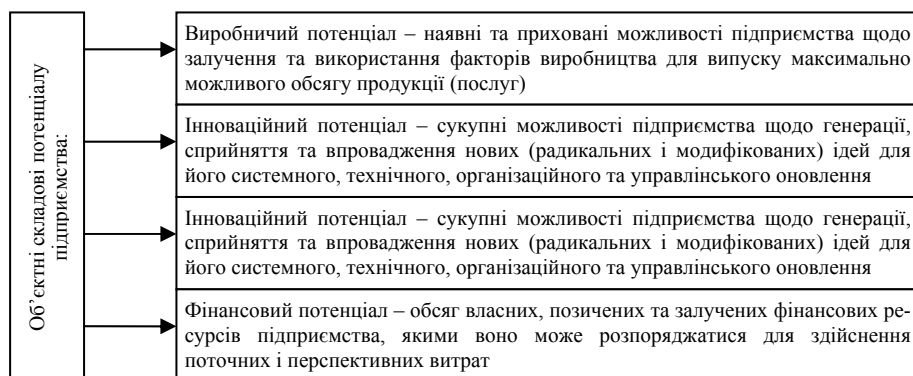


Рис. 1. Об'єктні складові потенціалу підприємства [5]

Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за розміром потенціали, часто суттєво різняться за результатами діяльності. За цих умов (за браком зовнішніх “перешкод”) різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим рівнем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, за інших однакових умов, величина результату буде тим більшою, чим вдалішим буде організаційно-економічне забезпечення досягнення заданих цілей. Наукове забезпечення виробництва та міра його ефективності також залежать від якості управління.

До суб'єктних складових потенціалу підприємства відносяться: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал (рис. 2).

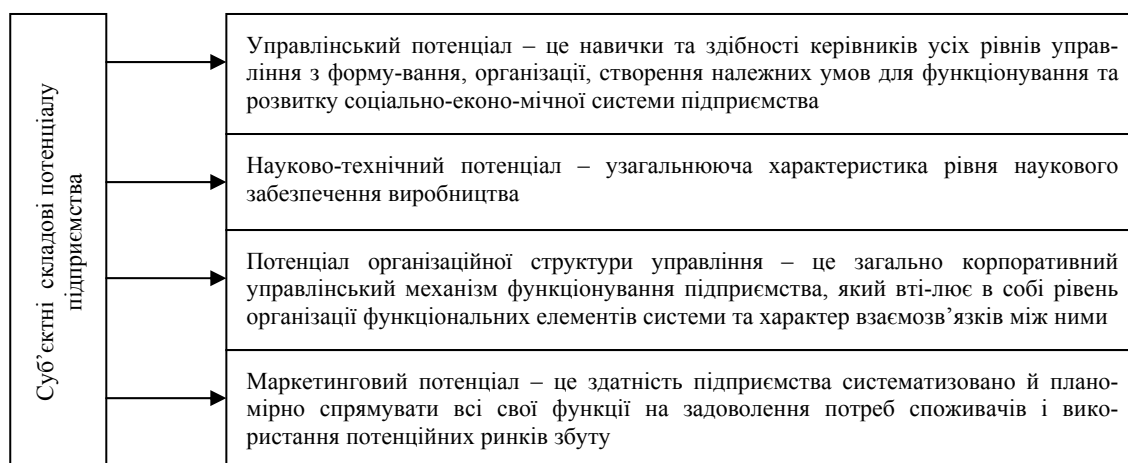


Рис. 2. Суб'єктні складові потенціалу підприємства [5]

Проаналізувавши наведені визначення потенціалу, на нашу думку, одним з найвпливовіших та найефективніших є управлінський потенціал, оскільки він потребує менше витрат ресурсів та фінансів підприємства, але, в той же час, більше вимог до створення належних умов для функціонування та розвитку соціально-економічної системи підприємства.

У дослідженні Г. Дерябіної управлінський потенціал особистості трактується як “ресурс управлінських можливостей людини, здатність конкретної людини до здійснення управлінських дій, управлінської діяльності в цілому” [9].

Також управлінський потенціал визначається як сукупність ділових та особистісних якостей і можливостей керівника, які можуть бути приведені в дію й використані для вирішення управлінських завдань, досягнення поставлених цілей. Професійно значущі якості або групи якостей, властиві управлінцям, досліджували К. Абульханова-Славська, В. Асєєв, О. Борисова, Н. Зайцева, А. Кітов, Т. Корнілова, Р. Кричевський, В. Чернишов, М. Вудкок, Д. Френсіс та ін. [7].

Сутність управлінського потенціалу, як сукупності засобів і можливостей підприємства в реалізації конкурентної ринкової діяльності, полягає в максимальній можливості використання прогресивних теоретичних напрацювань в області управління. Управлінський потенціал містить в собі потенціал управління кожного керівника організації, який виявляється та застосовується при використанні потенціалу управлінської групи.

Залежно від ролі у господарському процесі, управлінський потенціал можна розділити на основний (знання, кваліфікація і досвід менеджерів, корпоративні таємниці, програми та інформаційні продукти, довгострокові бізнес-угоди тощо) та той що забезпечує (організаційна структура, корпоративна культура, ціннісні установки, психологічні здібності менеджерів).

На нашу думку, краще ділити керівників на керівників за внеском (керівників підрозділів, побудованих на функціональній основі) і керівників підрозділів, орієнтованих на результат.

Такі керівники не стільки ставлять задачі підлеглим, обумовлюючи при цьому їх особистий внесок, скільки націлюють персонал на досягнення результату.

В організації, орієнтованій на результат, керівник повинен проявити наступні якості:

– широке загальне уявлення про положення справ за рамками власного підрозділу, усвідомлення змін в зовнішньому середовищі і можливостей їх використання;

– чутливість до ситуацій всередині і ззовні організації;

– творчий підхід та вміння мотивувати як самого себе, так і персонал в цілях досягнення результатів;

– бажання і здатність співпрацювати;

– розуміння результатів, а також вміння планувати і виконувати плани;

– здатність йти на ризик;

– позитивне відношення до роботи, до самого себе та до колег;

– здатність ухвалювати рішення;

– готовність дати оцінку одержаним результатам і визначити програму розвитку підрозділу і персоналу [8].

Можна оцінити наявність цих якостей у керівника та зрозуміти чи проявляє він зацікавленість в орієнтації на результат. Також критерії оцінки для управлінців можна розділити на три групи:

1) критерії, що характеризують професійні якості управлінця;

2) критерії, що дозволяють оцінити управлінця в його сфері діяльності – це критерії, завдяки яким можна побачити здатність рухатися в зовнішній сфері;

3) рівень амбіцій. Цей критерій взагалі не розглядається в літературі як необхідна характеристика для управлінця, хоча завжди враховується професіоналами.

Перша категорія характеристик пов'язана із: здатністю менеджера управляти підлеглими; знаннями основних технологій сучасного менеджменту; знаннями відповідної сфери діяльності.

Виходячи з ресурсного підходу до визначення потенціалу, під професійним потенціалом фахівця треба розуміти відновлювану самоврядну систему його внутрішніх ресурсів, що виявляються в професійних досягненнях. Ключовою якістю професійного потенціалу є його системність, що дозволяє розмежувати поняття ресурсу, резерву і потенціалу виходячи з того, що потенціал включає не тільки сукупність ресурсів, але і систему управління ними, має свідомий і несвідомий рівень. Друга категорія критеріїв, що оцінюють здатність рухатися в зовнішньому середовищі, пов'язана із стратегічним баченням управлінця, його здатністю діяти в невизначеній ситуації та створювати нові сфери діяльності, нові схеми організації діяльності.

І, якщо перша категорія критеріїв дозволяє оцінити менеджера, побачити, як він діє усередині організації, як організовує свою діяльність і діяльність інших людей, то друга група дозволяє пізнати управлінця як гравця більш широкого простору, де зустрічаються конкуренти, партнери, інші зовнішні суб'єкти діяльності, дозволяє визначити здатність управлінця міняти ситуацію в умовах невизначеності, вносити корективи, будувати свою стратегію і її реалізовувати.

В управлінській діяльності часто з'являються чинники, які ускладнюють або унеможливають досягнення керівником очікуваних результатів. Англійські дослідники М. Вудкок і Д. Френсіс до таких чинників відносять: невміння керувати собою, незнання власних психофізіологічних можливостей, соціально-професійного потенціалу; нечіткі особисті цілі; зупинений саморозвиток; невміння розв'язувати проблеми; дефіцит творчого підходу; невміння впливати на людей; недостатнє розуміння особливостей управлінської діяльності; слабкі навички керівництва; невміння навчати; низька здатність організовувати групу [2].

Процес формування управлінського потенціалу можна розділити на декілька етапів. У кожному конкретному випадку, порядок їх здійснення, тривалість кожного етапу можуть відрізнятись у часі, але охарактеризувати їх можна наступним чином.

Наслідком перших двох етапів є корегування організаційних комунікацій і можлива зміна інформаційного простору. Для здійснення нових функцій менеджера необхідна інформація, а її отримання пов'язане з новими контактами, які можуть змінити систему комунікацій що склалася на певному підприємстві.

Вимоги до інформації, що висуваються на різних етапах формування управлінського потенціалу, а також тип і характер інформації, що підтримує цей процес, можуть бути різними. Так, на першому етапі, при постановці цілей, ведучу роль грають дані зовнішнього характеру: тенденції розвитку економіки в цілому і конкретних ринків, стан конкурентного середовища і динаміка платоспроможного попиту тощо. Інформація внутрішнього характеру: дані про стан виробничого і кадрового потенціалів, якості продукції тощо, особливо важливі при виробленні критеріїв оцінки ступені досягнення цілей.

Другий етап, коли відбувається розподіл функцій і повноважень в системі управління, також не може здійснюватися без інформаційної підтримки. Кожна ланка системи управління одержує не тільки визначений баланс повноважень і відповідальності, але й інформаційних потоків і ролей в інформаційній сис-

темі організації. Аналіз розподілу функцій, повноважень і відповідальності повинен виявити носіїв потенціалу управлінської дії, осіб, що здійснюють найістотніший вплив на всі аспекти діяльності організації. Зосередження потенціалу реакції спостерігається на вищому рівні управління у організацій, що мають централизовану систему управління. При цьому потенціал реакції розрізнений по функціональних областях: постачання, виробництво, збут і маркетинг, фінанси, кадри тощо.

Третій етап формально закріплює інформаційні ролі за ланками системи управління, що повинно частково формалізувати інформаційну систему організації. Цей етап полягає в створенні системи внутрішнього і зовнішнього документообігу, який повинен підтримувати систему розробки та ухвалення управлінських рішень.

На четвертому етапі відбувається збагачення інформаційної системи новими показниками, що характеризують діяльність організації в цілому та окремих її ланок. Наприклад, підприємство торгівлі, що функціонує в рухомому конкурентному середовищі, повинно особливу увагу приділяти асортименту продукції. В цьому випадку, такі показники, як частка новинок в загальному обсязі збуту продукції є для нього надзвичайно важливими для оцінки гнучкості і пристосовності до ринкових змін.

На п'ятому етапі здійснюється доповнення створеної інформаційної системи новими показниками. Це показники ефективності та результативності, окупності науково-практичних досліджень та розробок.

Найприйнятнішим концептуальним підходом до визначення використання управлінського потенціалу є той, який припускає прибуткову реалізацію не тільки раніше набутих професійних, творчих здібностей менеджерів, але і певні дії по їх постійному вдосконаленню і розвитку. Плідність такого підходу полягає в тому, що він ставить вживання управлінського потенціалу в пряму залежність від рівня і характеру управління цим процесом.

Таким чином, основною проблемою стійкого розвитку підприємства, зокрема малого, залишається проведення ефективної кадрової політики, спрямованої на пріоритетне інвестування в розвиток управлінського потенціалу підприємства.

Розвиток управлінського потенціалу ми пропонуємо здійснювати поетапно – розвиваючи та розкриваючи у керівників його структурні компоненти (табл. 2).

Таблиця 2

Структурні компоненти управлінського потенціалу керівників, власна розробка

Структурний компонент управлінського потенціалу	Основний показник	Метод визначення
Лідерський потенціал	Харизматичність, інтуїція, особиста ефективність, організаторські здібності	Ситуаційно-поведінкові тести
Інтелектуальний потенціал	Концептуальність мислення, масштабне бачення, аналітичні здібності, здібності до швидкого навчання	Спеціалізовані семінари Тести інтелекту
Комунікативний потенціал	Товариськість, вміння ставити задачі підлеглим, вміння вести ефективні переговори	Метод експертних оцінок. Опитувальники оцінки комунікативних якостей
Творчий потенціал	Здатність бачити нестандартні шляхи вирішення задачі, креативність	Цільовий метод оцінки
Емоційний капітал	Самосвідомість, цілісність, емоційна стійкість	Оцінка з урахуванням аналізу праці
Соціальний потенціал	Навики побудови відносин, автентичність, здатність викликати довіру	Комплексна методика
Особистісна зрілість	Рівень внутрішньої автономії і відповідальності	Комплексна методика
Цінності	Стиль керівництва і політика управління персоналом	Оцінка потенціалу керівника з боку підлеглих та вищого керівництва Оцінка ціннісно-орієнтаційної єдності

Крім цього, можна запропонувати наступні шляхи розвитку управлінського потенціалу: проведення тренінгів; відвідування семінарів; навчально-ознайомчі візити; надання консультацій експертами; навчання на робочому місці; створення і підтримка діяльності експертних, координаційних, дорадчих і робочих груп; проведення досліджень; конференції, "круглі столи". Періодичність проведення заходів визначається внутрішніми стандартами підприємства або за потребою.

Висновки. Розвиток завжди пов'язаний з потенціалом, оскільки розвиток це розгортання внутрішніх властивостей об'єкту. Управлінський потенціал відображає ще нереалізовані можливості, які є на шляху подальшого розвитку підприємства, тобто на шляху позитивних його перетворень.

Реалізація управлінського потенціалу можлива на основі продуманої стратегії управління соціально-економічними процесами, а також шляхом оперативного соціального управління, що забезпечує вирішення нагальних проблем, більш повне задоволення потреб менеджерів, досягнення загальних цілей членів трудового колективу.

Отже, успішне функціонування підприємства, його конкурентоздатність залежить від багатьох факторів, але головним є людський. Ефективне використання потенціалу персоналу, його постійний розвиток можливий лише при наявності відповідної вимогам сучасності системи управління такою важливою характеристикою як управлінський потенціал підприємства. Специфічність виробництва на більшості промисло-

вих підприємств змушує розробляти й впроваджувати спеціальні новітні технології виявлення й розвитку управлінського потенціалу в рамках власної організації. На наш погляд, дослідження управлінського потенціалу, яке полягає у визначенні найбільш ефективних методів його формування і розвитку, є актуальною теоретичною й практичною проблемою сучасної економічної науки.

Література

1. Господарський кодекс України : введ. в дію Постановою ВР № 1799-XII від 6.11.91 / Відомості Верх. Ради України.
2. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика / Вудкок М., Френсис Д. – М.: Дело, 1991. – 320 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / М. Вудкок. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
4. Овчинников Н. Ф. Принципы сохранения / Н. Ф. Овчинников. – М. : Наука, 1966. – 516 с.
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
6. Сучасний словник іноземних слів. Близько 20000 слів. – М. : Рус. яз., 1993. – 740 с.
7. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика / Н. И. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2000. – 420 с.
8. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія ; НАН України ; Ін-т економіки пром-ті / Б. Г. Шелегеда, Н. В. Касянова, А. Я. Берсуцький. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 219 с.
9. Дерябіна Г. В. Психологічні особливості розвитку управлінського потенціалу особистості : автореф. дис... канд. психол. наук : 19.00.01 / Г. В. Дерябіна. – К., 2008. – 19 с.
10. Кремянский В. И. Структурные уровни живой материи / В. И. Кремянский. – М. : Знание, 1969. – 345 с.

References

1. Hospodars'kyi kodeks Ukrayiny (Vvodyt'sya v diyu Postanovoyu VR # 1799-XII vid 6.11.91, VVR.
2. Vudkok M. Raskrepushchenny menedzher. Dlya rukovodytelya-praktyka / M. Vudkok, D. Frensys. – M. : Delo, 1991. – 320 s.
3. Krasnokut's'ka N. S. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka : navch. posib. / N. S. Krasnokut's'ka. – K. : Tsentr navchal'noyi literatury, 2005. – 352 s.
4. Ovchynnykov N. F. Pryntsyry sokhranenyya / N. F. Ovchynnykov. – M. : Nauka, 1966. – 516 s.
5. Fedonin O. S. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka : navch. posibnyk / O. S. Fedonin, I. M. Repina, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2004. – 316 s.
6. Suchasny slovnyk inozemnykh sliv. Blyz'ko 20000 sliv. – M. : Rus. yaz., 1993. – 740 s.
7. Yvanov N. Y. Ekonomycheskye aspekt proyzvodstvennoho potentsyala. Teoryya y praktyka / N. Y. Yvanov. – Donetsk : YEP NAN Ukrayny, 2000. – 420 s.
8. Sheleheda B. H. Stratehichne upravlinnya potentsialom pidpryyemstva : monohrafiya / V. N. Sheleheda, N. V. Kasyanova, A. Ya. Bersuts'kyi ; NAN Ukrayiny ; In-t ekonomiky prom-ti. – Donets'k : DonUEP, 2006. – 219 s.
9. Deryabina H. V. Psykholohichni osoblyvosti rozvytku upravlins'koho potentsialu osobystosti : avtoref. dys. kand. psykhol. nauk : 19.00.01 / H. V. Deryabina. – K., 2008. – 19 s.
10. Kremyansky V. Y. Strukturnye urovny zhyvoy materyy / V. Y. Kremyansky. – M. : Znanye, 1969. – 345 s.

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.
Надійшла/Received: 11.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено аналіз показників інноваційної діяльності та досліджено сучасний стан інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств. Визначено основні проблеми та фактори, що стримують інноваційну діяльність на підприємствах. Зроблено висновок про поглиблення негативних тенденцій інноваційних процесів у галузі машинобудування, а також, запропоновано ряд заходів та напрямів удосконалення інноваційної діяльності, які можуть сприяти активізації інноваційно-інвестиційної активності в машинобудівній галузі, та розвитку економіки України в цілому.

Ключові слова: інновації, розвиток, активність, машинобудування, аналіз.

V. V. MELNIK

Khmelnitskiy National University

STATUS AND TRENDS OF INNOVATION ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Abstract – The purpose of article is carrying out the analysis and research of a condition and tendencies of development of innovative activity of the enterprises of machine-building branch, and also identification of the main problems and ways of their decision. The analysis of indicators of innovative activity is carried out and the current state of innovative development of domestic machine-building enterprises is investigated. The main problems and the factors constraining innovative activity at the enterprises are defined. The conclusion is drawn on deepening of negative tendencies of innovative processes in mechanical engineering, and also a number of actions and the directions of improvement of innovative activity which can promote activation of innovative and investment activity in machine-building branch, and developments of economy of Ukraine as a whole is offered. So, low level of innovative activity of machine-building enterprises constrains development of branch and doesn't allow a domestic production to compete with foreign and to win new sales markets.

Key words: innovations, development, activity, machinery-building, analysis.

Постановка проблеми. Інтенсивність інноваційних процесів машинобудівної галузі є головною рушійною силою технологічного розвитку як окремих галузей, так і національної економіки України загалом. Використання передових технологій у виробництві, створення нових продуктів та послуг виступає передумовою досягнення високих конкурентних позицій як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Саме тому, в умовах сучасних економічних відносин проблема активізації інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств набуває першочергового та принципового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти сучасного стану та інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, оцінювали у своїх працях багато вітчизняних науковців. Серед них варто виділити роботи таких дослідників, як: Н.П. Ткачова, Я.А. Максименко, Т.О. Гусаковська, А.П. Колеснікова, Л.Г. Соляника, Ю.В. Великого, Т.М. Чумакова, І.А. Сільченко та ін. Зважаючи на вимоги сьогодення, а також постійну динаміку та зміни у машинобудівному комплексі, аналіз, дослідження та впровадження інновацій для підвищення конкурентоспроможності галузі вимагають подальшого вивчення та розробок.

Метою статті є проведення аналізу та дослідження стану і тенденцій розвитку інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі, а також виявлення основних проблем і шляхів їх вирішення, що дозволить в подальшому розробити заходи щодо удосконалення інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвинутій ринковій економіці машинобудівна галузь традиційно має соціально-орієнтований та інфраструктурний характер, і з урахуванням досягнень сучасного науково-технічного прогресу може регулювати конкурентні умови для більшості галузей промисловості. Жорсткість конкурентної боротьби, як на внутрішніх, так і на світових ринках, спонукає машинобудівні підприємства підвищувати інноваційну активність та збільшувати свій інноваційний потенціал, який є сукупністю науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних складових, що покликані забезпечити сприйняття й реалізацію нововведень, тобто впровадження інновацій.

За даними Державної служби статистики України, інноваційною діяльністю у галузі машинобудування в 2011 р. займалися 443 підприємства, або 24,46 % від загальної їх кількості. Проте, впроваджували інновації і ще менше – лише 389 підприємств (21,5 %). При цьому інновації переважно полягали у створенні та впровадженні у виробництво нової або значно удосконаленої продукції та виробничих процесів. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в 2011 р. склав майже 11,3 млрд грн, і становив лише 8,2 % від загального обсягу реалізованої продукції машинобудівної галузі. Це на 2,3 % менше ніж у минулому році, і майже удвічі менше, ніж за аналогічний період 2008 р; 178 підприємств впроваджували нові технологічні процеси, загальна кількість яких склала 1599, з них маловідходних та ресурсозберігаючих — 222 процеси; 272 підприємства впровадило 1527 найменувань інноваційних видів продукції, з яких 756 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо (табл. 1) [1].

Статистика інноваційної активності машинобудівних підприємств України

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Питома вага підприємств, що займались інноваційною діяльністю, %	21,97	20,17	23,27	21,18	21,09	22,16	24,46
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	17,0	19,0	20,4	18,8	18,6	19,8	21,5
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %	18,2	14,8	15,6	16,8	13,0	10,5	8,2
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	1223	1083	1255	1100	1266	1047	1527
з них нові види техніки	628	747	821	702	569	598	756
Впроваджено нових технологічних процесів	1273	798	755	996	1351	1428	1599
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	429	242	303	362	522	241	222

Наочно тенденцію інноваційно-активних підприємств можна простежити на рис. 1.

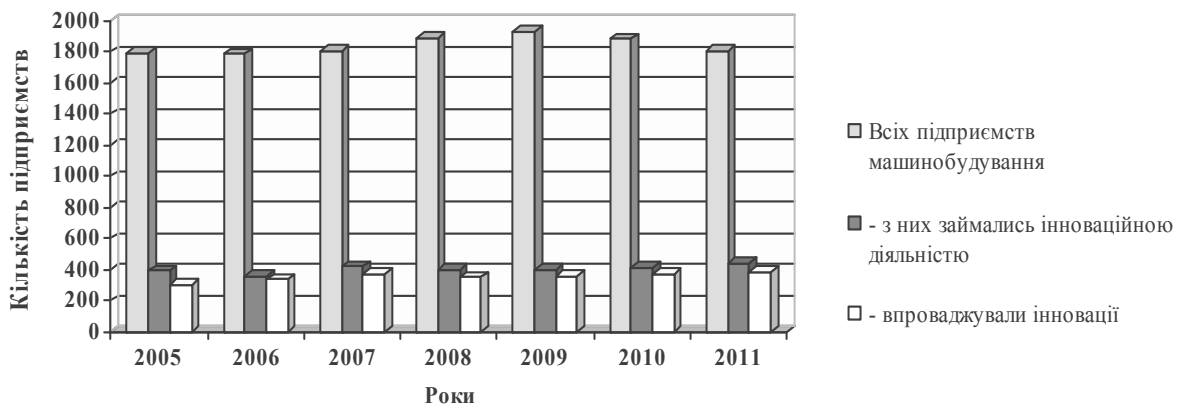


Рис. 1. Кількість інноваційно-активних машинобудівних підприємств в Україні [1]

Фінансування науково-технічної діяльності в Україні здійснюється в основному за рахунок коштів замовників, у тому числі вітчизняних та зарубіжних. Із державного бюджету дослідження фінансуються лише на 0,3–0,4 % від ВВП (замість 1,7 %, як цього вимагає законодавство України). І хоча витрати у відношенні на душу населення мають тенденцію щодо зростання за рахунок власних коштів організацій та коштів замовників, фінансування науково-технічної діяльності залишається вкрай недостатнім і це викликає стримування розвитку інноваційної активності підприємств [2]. Так, у 2005–2011 рр. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств були власні кошти цих підприємств (80–90 %), частка державного фінансування протягом останніх років залишалася досить незначною у загальній структурі і становила близько 3 % [1].

Успішний інноваційний розвиток машинобудування в Україні забезпечується конкурентоспроможністю продукції галузі на світовому ринку. Для цього необхідно підвищувати якість продукції, її надійність та довговічність, що в свою чергу потребує великих інвестиційних вливань у наукове забезпечення та оновлення технологічного парку виробництва. Нажаль, питома вага інвестицій в основний капітал з машинобудування у загальному обсязі інвестицій скорочується. А отже, випускати інноваційну та конкурентоспроможну продукцію на такій виробничій базі вкрай важко. Іншими словами, можна було б ще якось конкурувати за співвідношенням ціна/якість, при низьких матеріальних витратах, але не в умовах уже розпочатого (і прогнозованого на майбутнє) зростання цін природних монополій, що спонукає подорожчання сировини та матеріалів.

Витрати на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств за напрямками

Напрямок витрат	Рік						
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Загальна сума витрат, млн грн	1619,25	2137,08	2573,51	3000,51	2005,96	2541,62	2731,69
у тому числі за напрямками:							
– дослідження і розробки	475,49	771,21	519,53	408,01	472,42	632,88	656,92
– придбання нових технологій	11,34	28,5	95,44	133,94	102,68	58,54	96,85
– придбання машин та обладнання, пов'язаного з впровадженням інновацій	430,79	695,25	888,91	1264,06	815,88	1007,96	1248,64
– інші витрати	701,62	642,16	1069,63	1194,51	614,97	842,24	729,29

Джерело: [1].

Проаналізувавши дані інноваційних витрат машинобудівних підприємств (табл. 2) можна зробити висновок про “замкнутість” підприємств на своїх внутрішніх аспектах розвитку. Адже, збільшення витрат на дослідження і розробки (внутрішні НДР) у 2011 р. на 184,5 млн грн порівняно із 2009 р., супроводжувалось паралельним зменшенням витрат на придбання результатів НДР на 5,83 млн грн. Зростання в загальній структурі витрат обсягів придбання машин та обладнання, тобто в більшій мірі виробничих компонентів, визначає потенційний ріст динаміки традиційного виробництва.

Вагомим інструментом оцінки ефективності вкладання коштів у НДР є дослідження масштабності використання їх результатів в напрямку джерел отримання зовнішніх і внутрішніх НДР та передачі на ринки України і світу результатів власних досліджень [3]. Оскільки результати дослідницьких розробок машинобудівної галузі у вигляді нових технічних і технологічних рішень застосовуються у всьому національному господарстві, то дані показники доцільно розглядати у всій економіці України (табл. 3; 4).

Таблиця 3

Показники придбання нових технологій (технічних досягнень) в Україні та за її межами

Показник	В Україні						За межами України					
	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	*	**	*	**	*	**	*	**	*	**	*	**
Усього у т. ч. за формами придбання:	129	631	126	565	121	672	62	534	52	142	74	200
– права на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, моделей	16	62	14	52	14	54	4	4	3	28	3	16
– результати досліджень і розробок	35	346	33	136	31	143	7	37	4	12	5	11
– ноу-хау, угоди на придбання технологій	7	21	2	3	8	28	7	10	2	6	7	9
– придбання устаткування	82	178	85	239	88	329	48	478	43	93	62	145
– цілеспрямований прийом на роботу кваліфікованих фахівців	6	13	6	112	6	112	1	3	1	1	2	12
– інші	5	11	5	23	2	6	2	2	2	2	3	7

Джерело: [4].

Примітка. *Кількість підприємств, **кількість технологій.

Таблиця 4

Показники передачі нових технологій (технічних досягнень) в Україні та за її межами

Показник	В Україні						За межами України					
	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	*	**	*	**	*	**	*	**	*	**	*	**
Усього у т. ч. за формами передавання:	1	3	2	3	9	40	3	4	2	2	2	3
– права на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, моделей	–	–	–	–	3	6	1	1	–	–	–	–
– результати досліджень та розробок	–	–	2	3	4	24	1	1	–	–	–	–
– ноу-хау, угоди на передачу технологій	–	–	–	–	1	2	–	–	–	–	–	–
– продаж устаткування	1	3	–	–	2	8	1	2	2	2	2	3
– цілеспрямований перехід на роботу кваліфікованих фахівців	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
– інші	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Джерело: [4].

Примітка. *Кількість підприємств, **кількість технологій.

Проаналізувавши показники експортно-імпортних тенденції обміну технологіями можна дійти висновку про досить низьку активність підприємств на ринку трансферу технологій. Для прикладу, в 2011 р. лише п'ять підприємств купували результати досліджень та розробок за кордоном, а основна частка придбання припадає на устаткування. Разом з тим, останній задокументований факт передачі за кордон результатів наукових досліджень та розробок припадає на 2009 р. Це вказує на переважну декларативність афішованих програм міжнародного науково-технічного співробітництва та нагальну необхідність оптимізації шляхів реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств.

Висновки. Результати проведеного аналізу свідчать про негативні тенденції у машинобудівній галузі, а також низький рівень інноваційної активності машинобудівних підприємств, що обумовлено низкою причин, серед них:

– недостатній рівень державного фінансування та підтримки галузі, недоліки у податковій системі;

- слабка зацікавленість виробників у впровадженні нових розробок, а також нестача коштів для розроблення та впровадження нововведень;
- дефіцит власних інвестиційних ресурсів, а також відсутність чіткої інноваційної політики, спрямованої на вирішення конкретних економічних проблем, пов'язаних з недостатнім інвестуванням інноваційних процесів (у тому числі технологічних інновацій) на машинобудівних підприємствах;
- недосконалість механізму коротко-, середньо-і довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції машинобудування, а також високі ставки по кредиту;
- низькі обсяги інвестицій в цілому на розвиток галузі та на інноваційну діяльність [5];
- нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу);
- відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи.

Розглянуті вище проблеми розвитку інноваційної діяльності машинобудівної галузі дозволяють запропонувати ряд заходів, насамперед, у певних сферах державної політики, які сприятимуть збільшенню кількості інноваційно-активних підприємств, забезпеченню їх фінансової стабільності та необхідного рівня конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, а саме:

- розробити систему контролю показників, які б всебічно відображали хід реалізації інноваційних проєктів й дозволяли оцінити ефективність їх проходження всіх етапів життєвого циклу продуктової інновації;
- розробка нових та перегляд діючих відповідних законодавчих актів, які б регламентували стратегію введення інновацій;
- для більш активного впливу ринкового управління на інноваційний процес необхідно розширити масштаби співробітництва з іншими країнами, шляхом створення з ними спільних підприємств;

Також, було б доцільно при розрахунку податку, прибуток, що піддається оподаткуванню підприємств машинобудівного комплексу, зменшити на суму видатків, пов'язаних із підготовкою й освоєнням нових технологій та видів продукції, які розробляються за рахунок прибутку.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Максименко Я. А. Інноваційна діяльність як важлива складова конкурентної стратегії машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Я. А. Максименко, Т. О. Гусаковська // «DSpace». – Режим доступу: <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/464>
3. Колесніков А. П. Ефективність використання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / А. П. Колесніков // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_10/94.pdf
4. Статистичний збірник “Наукова та інноваційна діяльність в Україні” [Електронний ресурс] // “Ukrstat.org”. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publnauka_u.htm
5. Соляник Л. Г. Аналіз машинобудівного комплексу України: основні тенденції інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі [Електронний ресурс] / Л. Г. Соляник, Ю. М. Грачова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2008/Economics/36566.doc.htm

References

1. Ofitsynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Maksymenko Ya. A. Innovatsiyna diyal'nist' yak vazhlyva skladova konkurentnoyi stratehiyi mashynobudivnykh pidpryyemstv [Elektronnyy resurs] / Ya. A. Maksymenko, T. O. Husakovs'ka // «DSpace». – Rezhym dostupu: <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/464>
3. Kolesnikov A. P. Efektyvnist' vykorystannya innovatsiynoho potentsialu mashynobudivnykh pidpryyemstv [Elektronnyy resurs] / A. P. Kolesnikov // Natsional'na biblioteka Ukrayiny im. V.I. Vernads'koho. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_10/94.pdf
4. Statystychnyy zbirnyk “Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' v Ukrayini” [Elektronnyy resurs] // “Ukrstat.org”. – Rezhym dostupu: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publnauka_u.htm
5. Solyanyk L. H. Analiz mashynobudivnoho kompleksu Ukrayiny: osnovni tendentsiyi investytsiynoi ta innovatsiynoi diyal'nosti v haluzi [Elektronnyy resurs] / L. H. Solyanyk, Yu. M. Hrachova. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2008/Economics/36566.doc.htm

Надіслана/Written: 5.05.2013 р.

Надійшла/Received: 11.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. В. М. Нижник

ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МІСТА НА ЗАСАДАХ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

Розглянуто сутність, складові та основні принципи стратегічного планування міста. Доведено, що стратегічне планування міста та програмно-цільове бюджетування (ПЦБ) є комплексом тісно пов'язаних процесів, які зосереджуються на досягненні цілей та виконанні завдань, а також на оцінці результатів виконання. Запропоновано здійснювати аналіз економічної обґрунтованості проектів, розроблених з використанням ПЦБ, за допомогою індикаторів виконання, які дозволять поетапно оцінювати стан реалізації програм по досягнутих результатах. Визначено шляхи забезпечення збалансованості цілей, завдань та результатів при стратегічному плануванні соціально-економічного розвитку міста на засадах бюджетування.

Ключові слова: стратегічне планування; програмно-цільове бюджетування; програма; паспорт реалізації програми; індикатори виконання.

K. V. MIKHALOVA

Donbas National Academy of civil Engineering and Architecture, Makiyivka

APPROACH TO STRATEGIC PLANNING OF CITIES ON THE BASIS OF PROGRAM-TARGET OF THE BUDGETING

Abstract – The purpose of the article is to elucidate the role of program budgeting in the strategic planning of social and economic development, the characterization of its main components. Determined that a program-target budgeting (PTB) is one of today's latest technologies and methods of urban planning of economic and social development. It is proposed to analyze the economic feasibility of projects developed using the PTB, using performance indicators that will assess the state of implementation of programs achieved results at each stage. Particular attention is paid to the formation of local government as the main financial instrument that determines the balance between the goals, objectives and outcomes in the strategic planning of socio-economic development. Strategic planning of PTB and should be viewed as a set of closely related processes that focus on achieving the goals and objectives as well as the evaluation of performance.

Key words: strategic planning, program-budgeting, performance indicators, passport program, the local budget.

Постановка проблеми. Процес становлення та розбудови Української держави збігся у часі з реформуванням політичної системи та становленням демократичного інституту публічної влади – місцевого самоврядування, яке визначається як право та реальна спроможність містам самостійно вирішувати питання соціально-економічного розвитку, якого неможливо досягти без якісного стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням стратегічного планування економічного та соціокультурного розвитку міста присвячено цілу низку праць вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, серед яких слід відзначити С. Буковинського, А. Єпіфанова, В. Кравченка, К. Павлюка, В. Пікуляка, Т. Самошкіну, І. Януля та ін. [1–7]. Вище названі науковці у своїх дослідженнях розкривають актуальність та взаємопов'язаність таких понять як стратегічне планування та програмно-цільове бюджетування, характеризують основні складові, принципи стратегічного управління міста, визначають методи оцінки стану реалізації програм розвитку міста.

Формулювання цілі статті. Метою статті є з'ясування ролі програмно-цільового бюджетування в стратегічному плануванні соціального та економічного розвитку міста, визначення характеристик його основних складових, що сприятимуть ефективному здійсненню поставлених цілей та завдань, забезпеченню сталого розвитку міста та його громади.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні багато промислових міст України не до кінця перейняли провідний досвід щодо планування власного довгострокового розвитку, а здійснюють за інерцією планування соціально-економічного розвитку лише на один бюджетний рік, що негативно впливає на ефективність використання коштів, визначення пріоритетів економічної та соціальної сфер міста.

Стратегічне планування сприяє формуванню узгоджених поглядів, виробленню бачення гармонійного соціально-економічного розвитку відповідної території, оптимальному використанню обмежених ресурсів міста та слугує інструментом для діалогу влади з представниками інших секторів територіальної громади [8]. Стратегічне планування – це багаторівневий циклічний процес, тобто без якісного стратегічного плану вищого рівня управління (міністерства, відомства) неможливо скласти якісний стратегічний план розвитку міста. Основні принципи стратегічного планування соціально-економічного розвитку міста наведені в таблиці 1.

Стратегічне планування, кінцевим продуктом якого є стратегічний план розвитку міста, являє собою дієвий інструмент, спрямований на вирішення питань місцевого значення і відіграє значну роль в управлінні та розвитку міста. Стратегічний план – довгостроковий документ розвитку територіальної громади, який декларує напрями економічного та соціального розвитку на тривалу перспективу, принаймні на 10–15 років. Для того, щоб стратегічний документ не залишився лише паперовим носієм, варто розробити систему

програмно-цільових заходів щодо її ефективної реалізації та відстеження ходу виконання. Процес стратегічного планування передбачає розробку плану та його реалізацію за допомогою технології ПЦБ.

Таблиця 1

Основні принципи стратегічного планування

Комплексність	Охоплює всі аспекти діяльності установи і враховує всі без винятку можливості та резерви
Довгостроковість	Здійснюється на період у кілька років для того, щоб визначити головний напрям розвитку розпорядника коштів
Орієнтованість на досягнення цілі	Чітко поєднує дії головного розпорядника коштів та бажані результати
Аналітичність	Подає дані та наводить необхідне тлумачення інформації в аналітичному аспекті
Обґрунтованість	Наводить факти та обґрунтовує пропозиції
Орієнтованість на конкретні дії	Спрямоване на виконання конкретних завдань у конкретний термін
Лаконічність	Є достатньо стислим для того, щоб керівники вищого рівня могли швидко з ним ознайомитися, але одночасно містить достатньо інформації, щоб бути зрозумілим

Програмно-цільовий метод бюджетування (ПЦБ) є однією з сучасних новітніх технологій та методів планування міського економічного та соціального розвитку, яка застосовується в усьому світі та дозволяє установам розподіляти ресурси, орієнтуючись на ПЦБ – це детальний стратегічний план, у якому фінансові ресурси розподіляються для досягнення конкретних цілей та виконання завдань.

Стратегічне планування є одним із основних елементів впровадження ПЦБ у процесі планування соціально-економічного розвитку міста. Слід помітити, що стратегічне планування та ПЦБ є першорядними інструментами для забезпечення того, щоб короткострокові завдання співпадали з середньостроковими та довгостроковими цілями, і виділені кошти витрачалися найефективніше. З точки зору впорядкування, стратегічне планування є основною передумовою формування бюджету за програмно-цільовим методом.

Стратегічне планування та програмно-цільовий метод бюджетування доцільно розглядати як комплекс тісно пов'язаних циклічних процесів, які зосереджуються на досягненні цілей та виконанні завдань та на оцінці результатів виконання (рис. 2).

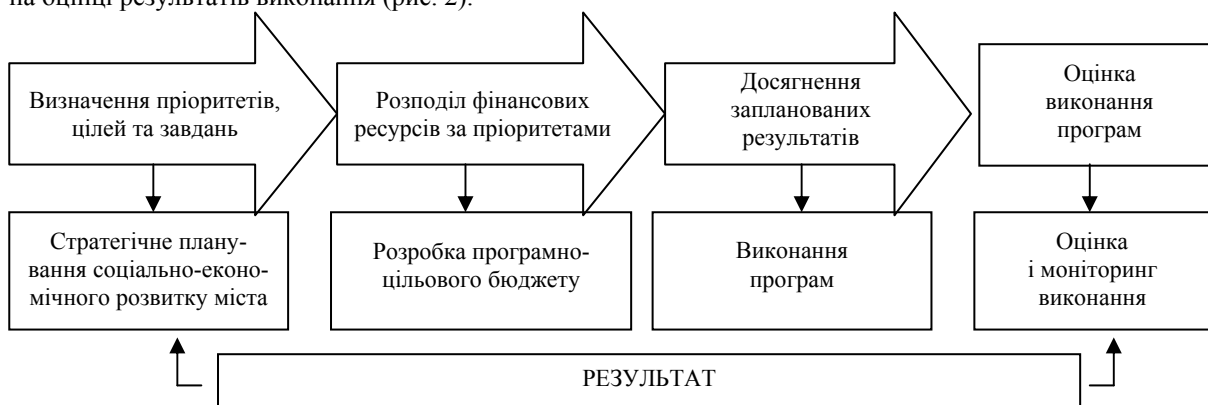


Рис. 2. Стратегічне планування та програмно-цільовий метод бюджетування як комплекс циклічних процесів

З наведеного випливає, що необхідність розробки програмно-цільових заходів на підставі стратегічних планів пов'язана з тим, що:

- стратегічний план розвитку міста допомагає приймати правильні рішення з урахуванням стратегічних цілей;
- в умовах соціально-економічних перетворень стратегічний план є найбільш дієвим інструментом, здатним консолідувати зусилля адміністрації й територіальної громади у вигляді єдиної програми розвитку, сформованої за цільовим підходом;
- розробка стратегічного плану сприяє поліпшенню іміджу міста, створює єдиний вектор зусиль всіх активних сил територіальної громади на здійснення запланованих цільових заходів.

Аналогічно до стратегічного планування, ПЦБ вимагає від установ визначення конкретних цілей та завдань та відповідних показників виконання. До того ж, ПЦБ передбачає структурування видатків у програми, які будуть фінансуватися окремо, та відповідатимуть за виконання конкретних цілей і задач.

Програма як комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення загальної мети, повинна включати оптимальну кількість програмних напрямів і має бути обмежена приблизно шістьма основними, в залежності від наявних людських та фінансових ресурсів. Це сприятиме тому, що увага осіб, відповідальних за прийняття рішень, зосереджуватиметься на абсолютно пріоритетних питаннях. Наявність програми розвитку дає повне уявлення про комплекс заходів і обсяг їх фінансування, дозволяє віднайти навіть за обмежених можливостей кошти на фінансування програми розвитку, не обмежуючись «латанням дірок».

Крім того, програма носить довгостроковий характер, а тому дозволяє фінансувати ті заходи, на реалізацію яких у річному бюджеті коштів не вистачає, протягом кількох років. Важливо також те, що розробка програми вимагає попереднього глибокого аналізу, що не є обов'язковим при стандартному підході до фінансування місцевих потреб.

При підготовці цільових програм слід дотримуватися того, що кожна програма повинна включати такі розділи: загальні положення (надається аналіз ситуації в даній галузі, вказується перелік нормативно-правових актів, які регулюють питання, що відносяться до даної сфери); цілі і задачі програми (дається обґрунтування ухвалення програми, розкриваються цілі і задачі програми); фінансово-економічне обґрунтування (вказуються обсяги і джерела фінансування програми); перелік конкретних заходів.

Пропонується здійснювати аналіз економічної обґрунтованості проектів, розроблених з виокремленням ПЦБ, за допомогою індикаторів виконання, які дозволять оцінювати стан реалізації програм по досягнутих результатах на кожному етапі.

Індикатори виконання програми – це комплекс об'єктивних якісних показників, що дають змогу оцінити віддачу від використання виділених коштів та економічність, визначити ступінь цільового призначення використаних коштів та відповідність програми до поставленої місії. Система індикаторів виконання програм має охоплювати наступні показники [8]:

– витрат – це статистична величина, що відображає необхідний обсяг фінансових ресурсів для виконання програми.

– робочого навантаження чітко описується контингент споживачів результатів програми.

– продукту вказують на обсяг виробленої у результаті виконання програми продукції чи наданих суспільних послуг.

– користі – найважче вимірюваний статистичний показник, в якому полягає стратегічна ідея програмно-цільового бюджетування – максимально прискорити розвиток міста, його соціально-культурної сфери, перетворити бюджет на рушійну силу для досягнення загальнодержавних та регіональних пріоритетів.

– ефективності використовуються для оцінки ефективності виконання програм, зіставлення результатів виконання програми в динаміці, відображають вартість одиниці виробленої продукції або наданих послуг.

– результату використовуються для визначення результатів діяльності розпорядника виділених коштів стосовно виконання програм.

Моніторинг результативності програм передбачає контроль за реалізацією програм, оцінку економічної ефективності від використання коштів, виявлення відхилень у ході виконання програми і оперативну розробку пропозицій щодо підвищення раціональності розподілу коштів. Одним із елементів моніторингу програм є паспорт реалізації програми – документ, що визначає суму коштів, необхідних для виконання програми, законодавчі підстави її реалізації, мету, завдання, напрями діяльності, відповідальних виконавців, результативні показники та інші характеристики, на підставі яких здійснюється контроль за цільовим та ефективним використанням коштів і аналіз виконання програми.

Таким чином, використання в процесі стратегічного планування розвитку міста прийомів програмно-цільового бюджетування відповідає вимогам реформування державної фінансової системи, особливо в умовах обмежених фінансових ресурсів, необхідності продуктивного розподілу бюджетних коштів та підвищення відповідальності за їх використання.

Висновки. Стратегічне планування є систематичним (неперервним) процесом за допомогою якого органи місцевого самоврядування розробляють прогнози та плани на майбутнє, визначають етапи та способи його досягнення, виходячи з місцевих ресурсів і потреб. Доцільність розробки стратегічних планів на з програмно-цільової технології пов'язана з тим, що створюється єдиний вектор зусиль всіх активних сил територіальної громади на здійснення розроблених цільових заходів та поліпшується імідж міста.

Стратегічне планування та програмно-цільовий метод бюджетування поєднуються у комплекс тісно пов'язаних циклічних процесів, які зосереджуються на досягненні цілей, виконанні завдань та на оцінці результатів виконання. Програма, складена за технологією ПЦБ, включає наступні розділи: загальні положення; цілі і задачі програми; фінансово-економічне обґрунтування; перелік конкретних заходів, які взаємопов'язані між собою, спрямованих на досягнення загальної мети. Оптимальна кількість програмних напрямів має бути обмежена шістьма основними, в залежності від наявних людських та фінансових ресурсів, що сприятиме зосередженню уваги на вирішенні пріоритетних питань.

У ході виконання програми дуже важливим є моніторинг результативності за допомогою паспорта реалізації програми та системи індикаторів виконання програм, що має охоплювати наступні показники: витрат, робочого навантаження, продукту, користі, ефективності, результату.

Подальших досліджень потребують питання узгодження системи показників ефективності стратегічного планування з системою показників ефективності реалізації проектів, що розробляються за технологією ПЦБ.

Література

1. Буковинський С. Фінансова підтримка місцевих бюджетів в умовах бюджетного унітаризму в Україні / С. Буковинський // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 38–41.

2. Єпіфанов А. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету / А. Єпіфанов // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 37–45.
3. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посібник / В. І. Кравченко. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 487 с.
4. Павлюк К. В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 70–73.
5. Пікуляк М. Й. Реформування системи органів місцевого самоврядування на підґрунті розмежування повноважень (на прикладі м. Макіївки) / М. Й. Пікуляк, Н. А. Ширкевич. – Донецьк : ТОВ “Алан”, 2005. – 472 с.
6. Самошкіна Т. Бюджетна децентралізація як шлях до Євросоюзу / Т. Самошкіна // Економіст. – 2012. – № 3. – С. 26–30.
7. Януль І. Є. Бюджетний процес в Україні та напрями його вдосконалення / І. Є. Януль // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 41–42.
8. <http://www.kds.org.ua/blog/babij-ov-tvorcha-robota-programno-tsilovij-metod-u-protsesi-strategichnogo-planuvannya-rozvitku>
9. Внедрение программно-целевого бюджета на уровне местного самоуправления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // www.urbanecomics.ru

References

1. Bukovyns'kyu S. Finansova pidtrymka mistsevykh byudzhetyv v umovakh byudzhetnoho unitaryzmu v Ukraini / S. Bukovyns'kyu // Finansy Ukrainy. – 2005. – № 9. – S. 38–41.
2. Yepifanov A. Teoretyko-metodologichni zasady udoskonalennya programno-tsil'ovogo metodu planuvannya vydatkiv byudzhetu / A. Yepifanov // Finansy Ukrainy. – 2011. – № 9. – S. 37–45.
3. Kravchenko V. I. Mistsevi finansy Ukrainy : navch. posib. / V. I. Kravchenko. – K. : T-vo “Znannya”, KOO, 1999. – 487 s.
4. Pavlyuk K. V. Otsinka vykonannya byudzhetnykh prohram: rezul'tatyvni pokaznyky / K. V. Pavlyuk // Finansy Ukrainy. – 2010. – № 2. – S. 70–73.
5. Pikulyak M. Y. Reformuvannya systemy organiv mistseвого samovryaduvannya na pidgrunti rozmezhuвання povnovazhen' (na prykladi m. Makiyivky) / M. Y. Pikulyak, N. A. Shyrkevych. – Donets'k : TOV “Alan”, 2005. – 472 s.
6. Samoshkina T. Byudzhetna detsentralizatsiya yak shchlyakh do Yevrosoyuzu / T. Samoshkina // Ekonomist. – 2012. – № 3. – S. 26–30.
7. Yanul' I. Ye. Byudzhetnyy protses v Ukraini ta napryamy yoho vdoskonalennya / I. Ye. Yanul' // Finansy Ukrainy. – 2011. – № 9. – S. 41–42.
8. <http://www.kds.org.ua/blog/babij-ov-tvorcha-robota-programno-tsilovij-metod-u-protsesi-strategichnogo-planuvannya-rozvitku>
9. Vnedrenie programmno-tselevogo byudzheta na urovne mestnogo samoupravleniya // www.urbanecomics.ru of performance-oriented budgeting at local government level // www.urbanecomics.ru

Надіслана/Written: 19.05.2013

Надійшла/Received: 21.05.2013

Рецензент: ст. наук. співроб., доц. М. В. Мельникова

**РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПОПИТУ
І ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ**

Проведено статистичний аналіз ринку праці в регіональному розрізі, визначено особливості формування попиту і пропозиції робочої сили на ньому. Запропоновано механізми регулювання ринку праці з урахуванням регіональних аспектів.

Ключові слова: регіональний аспект, попит, пропозиція, механізм регулювання ринку праці.

A. V. PIKHUR
Khmelnitsk Institute of Interregional Academy of Management a Personnel

**REGIONAL ASPECT OF ADJUSTING OF DEMAND AND SUPPLY OF LABOUR FORCE
AT THE MARKET OF LABOUR KHMELNYCHYNA**

The statistical analysis by market of labour in a regional cut is conducted in the article, the features of forming of demand and supply of labour force on him are certain. The mechanisms of adjusting of labour-market taking into account regional aspects are offered.

Key words: regional aspect, demand, suggestion, mechanism of adjusting of labour-market.

Постановка проблеми. Розвиток економіки значною мірою залежить від узгодженого розвитку та ефективного використання факторів виробництва. У сьогоднішніх умовах обмеження природних ресурсів розглянуте завдання, крім цих ресурсів, стосується і сфери зайнятості. Його вирішення у цій сфері повинно сприяти демографічному розвитку населення країни, забезпеченню зайнятості, яка характеризується відповідністю між попитом і пропозицією робочої сили, а також ефективному використанню людського потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблем регулювання ринку праці як на державному так і регіональному рівні, теорії та практики застосування регулюючих інструментів зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Васильченко, П. Василенко, Р. Колосова, Е. Лібанова, А. Нікіфорова, В. Павленков, В. Петюх, Т. Петрова та ін. Наукові дослідження цих авторів широко розкривають теоретичні аспекти регулювання ринку праці, його складових, дозволяють сформулювати необхідні рекомендації та висновки, пов'язані з раціональним розв'язанням проблем дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили. Водночас аналіз наукової літератури свідчить про наявність ряду питань, які потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілі статті. Метою написання статті є розробка механізму регулювання попиту і пропозиції робочої сили з урахуванням регіональних особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці може проявлятися через множинність своїх властивостей, що дає змогу розглядати кожний прозяв у вигляді цілісної системи з визначеною структурою та механізмом відносин між її складовими. Аналіз різних підходів до поняття ринку праці дає змогу визначити ринок праці як соціально-економічну категорію, що охоплює історично зумовлений механізм, через який відбувається реалізація комплексу соціально-трудова відносин і встановлення та дотримання балансу між працівниками, підприємцями, державою [1, с. 25].

Сучасна економіка – це економіка знань. Підвищення якості робочої сили, сприятливість її до процесу набуття знань, державне регулювання цього процесу дає змогу отримувати принципово нові переваги у конкурентній боротьбі, тому що дає змогу використовувати сигнали про перспективні технології, нові сподівання споживачів та попит. Дослідження ринку праці дає змогу стверджувати про позитивні зрушення на ринку праці щодо зниження рівня безробіття, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка показників зайнятості та безробіття по Хмельницькому регіоні*

Показник	2009 р.		2010 р.		2011 р.		Динаміка, %	
	тис. чол.	% до ЕАН	тис. чол.	% до ЕАН	тис. чол.	% до ЕАН	2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.
Зайняте населення	579,0	91,1	580,6	92,0	572,2	92,0	101,0	99,0
Безробітне населення	61,1	10,0	54,9	9,0	55,4	9,0	90,0	101,0

*Розраховано на підставі даних [2].

Дані таблиці 1 свідчать про те, що динаміка показників зайнятості в цілому має тенденцію до зменшення. Проте, різниця в рості зазначених показників є неістотною, що не могло не відобразитися на економічному зростанні України. Так, за даними розрахунків, зайнятість населення у 2010 р. порівняно з 2009 р. зросла на 1,1 %, а у 2011 р. порівняно з 2010 р. зменшилася на 1,0 %. Ці дані дають нам змогу простежити

тенденцію до зниження рівня зайнятості. Якщо розглядати безробіття населення, то можна сказати, що рівень безробіття у 2010 р. порівняно з 2009 р. знизився на 10 %, а у 2011 р. порівняно з 2010 р. зріс на 1,0 %. Можна зробити висновок, що показники безробіття та зайнятості є прямо залежними. Зниження одного з цих показників знижує показники іншого, і відповідно створює не сприятливі умови для покращення рівня життя населення.

Аналіз ринку праці Хмельниччини дає підстави аргументувати, що цій системі характерна невідповідність професійно-кваліфікаційної структури попиту на робочу силу її пропозиції. Загалом, ринок праці є надлишковим.

З рис. 1 можна зробити висновок про пропорційність у зменшенні потреби в окремих категоріях працівників, а також в їх зменшенні на обліку безробітних у службі зайнятих. Так, у 2010 р. кількість зареєстрованих громадян, незайнятих трудовою діяльністю порівняно з 2009 р. зменшилася на 11,9 тис. осіб, у 2011 р. порівняно з 2010 р. – 0,9 тис. осіб та у 2012 р. порівняно з минулим роком – на 4,7 тис. осіб. Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць у 2010 р. становить 5,3 тис. осіб, що на 1,7 тис. осіб менше ніж у 2009 р., у 2011 р. порівняно з 2010 р. – на 1,1 тис. осіб більше та у 2012 р. порівняно з 2011 р. потреба у працівниках зменшилася на 0,5 тис. осіб.

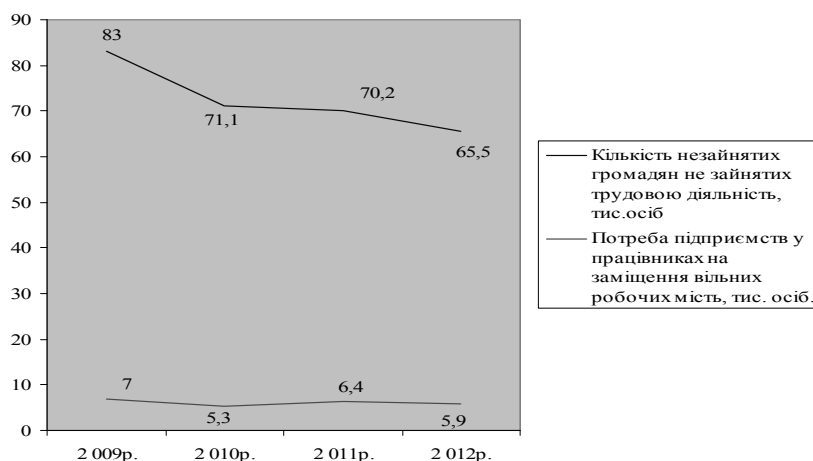


Рис. 1. Попит та пропозиція робочої сили на зареєстрованому ринку праці Хмельниччини (2009–2012 рр.)

Проведений аналіз свідчить про те, що потреба підприємств зменшується разом із зменшенням кількості зайнятого населення, хоча скорочення попиту на робочу силу з боку підприємств має відбуватися поряд із збільшенням кількості зайнятого населення. Однак ми маємо протилежну ситуацію, яка свідчить про порушення диспропорції між потребою підприємств і зайнятістю населення, а також про те, що підприємства наче завищують показники потреби у працівниках на заміщення вільних робочих місць.

Використовуючи дані рис. 1, розрахуємо навантаження на одне вільне робоче (рис. 2).

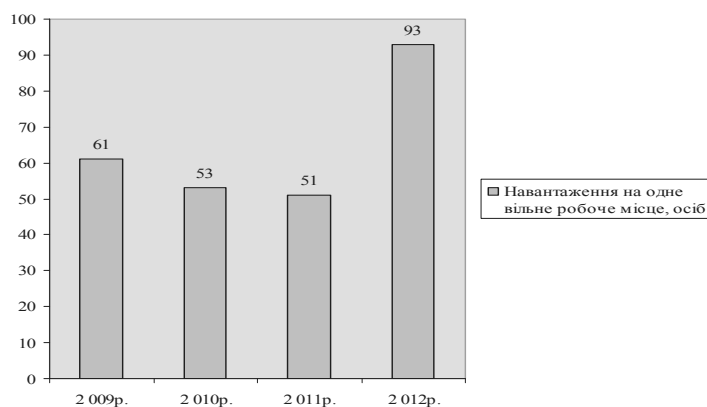


Рис. 2. Навантаження на одне вільне робоче місце (2009–2012 рр.)

Дані рис. 2 ще раз підтвердили, що пропозиція у разі перевищує попит і існуючі підприємства не можуть працевлаштувати усіх бажаючих. Як ми бачимо, найбільше навантаження на одне вільне робоче місце у 2012 р. на наш погляд, це свідчить про те, що підприємствам потрібні висококваліфіковані працівники технічних спеціальностей, і вузи країни мають підвищувати випуск спеціалістів технічних спеціальностей, а не економічних.

Таким чином, проаналізувавши загальні показники, що характеризують ринок праці Хмельниччини ми побачили негативну динаміку розвитку ринку праці, яка характеризувалася зменшенням зайнятого населення, збільшенням неактивного населення.

Подальший детальний аналіз ринку праці України виявив низку негативних тенденцій, та свідчать про його диспропорційність, а саме: зростання безробіття; зменшення кількості зайнятого населення у виробництві, та її збільшення у сфері послуг; різке скорочення попиту на робочу силу; багатократне перевищення пропозиції робочої сили над попитом; високе навантаження на 1 вільне робоче місце, яке збільшилось 1,5 у рази у 2012 р. порівняно з 2009 р.; зменшення кількості зайнятого населення у промисловості, сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві; висока частка попиту на робітників найпростіших професій свідчить про низький рівень розвитку технологічних виробництв, використання застарілих технологій, постійне зниження рівня освіти; необґрунтоване збільшення кількості зайнятого населення у секторі державного управління; диспропорція між потребою підприємств у робочій силі та зайнятістю населення.

Наведене свідчить про відсутність будь-якого регулювання ринку праці державою, яке виражається у дисбалансі попиту та пропозиції у різних видах економічної діяльності.

Висновки. Таким чином, дивлячись на виявлені проблеми розвитку ринку праці в Хмельницькому регіоні, пропонуємо, крім загальнодержавного регулювання попиту і пропозиції робочої сили, більше уваги приділяти регіональним. На нашу думку, до таких можна віднести розробку та реалізацію регіональних програм зайнятості та ведення регіональної політики працевлаштування, більше уваги приділяти активним заходам регулювання зайнятості, створенню економічно доцільних робочих місць, сприянню розвитку самозайнятості та альтернативних форм зайнятості. Регулювання попиту і пропозиції на ринку праці повинно ґрунтуватися на забезпеченні соціального партнерства суб'єктів ринку праці; дотриманні конституційних прав громадян на працевлаштування; сприянні забезпеченню ефективної зайнятості; гласності працевлаштування; соціальному захисті громадян, які є недостатньо конкурентоспроможними на ринку праці.

Для Хмельницького регіону необхідним є подолання прихованого безробіття, за забезпечення першочергового працевлаштування жителів міста, а в подальшому – і населення з інших регіонів, підвищення якості робочих місць, соціальних гарантій, розширення послуг та надання соціальних пакетів для іногородніх громадян і працівників вторинного ринку праці, забезпечення підвищення рівня зацікавленості у здійсненні трудової діяльності громадянами, активізації створення економічно доцільних робочих місць, під якими розуміється такі робочі місця, які дозволяють працівникові досягти високої продуктивності праці і мати достатній заробіток, а також проведення професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації робочої сили, зростання рівня гнучкості та трудової мобільності населення, розширення числа громадських робіт та підвищення їх привабливості, сприяння розвитку підприємництва, самозайнятості громадян та нерегламентованої зайнятості.

Наведені пропозиції носять загальний характер, а тому для проведення ефективної політики зайнятості та зниження рівня дефіциту робочих місць регіональним органам влади доцільно на основі детального аналізу ситуації, яка склалася на ринку праці, обирати для реалізації саме ті заходи, які будуть найкраще вирішувати існуючі проблеми. Підхід до формування політики та розробки програми зайнятості у регіонах повинен бути індивідуальним, враховуючи всі аспекти розвитку регіонального ринку праці та зовнішнього впливу із-за кордону, зі сторони інших областей та держави в цілому.

Проведений аналіз свідчить про те, що ринок праці Хмельниччини мав негативні тенденції, які мають бути враховані підприємствами при розробці довгострокових програм діяльності. Однак не слід забувати і про те, що ринок праці – це лише один із складових елементів економіки країни, який взаємодіє з усіма іншими, і який є індикатором загального положення в країні. Вирішення проблем, які виникли на ринку праці, потребують комплексного підходу, і вимагають поліпшення ситуації в усіх сферах економіки країни.

Література

1. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / І. Л. Петрова, В. В. Близнюк, Г. Т. Куліков [та ін.] ; за ред. І. Л. Петрової. – К., 2009. – 368 с.
2. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

References

1. Ukrayins'kyu rynek pratsi: osoblyvosti rozvytku ta efektyvnist' funktsionuvannya / I. L. Petrova, V. V. Blyznyuk, H. T. Kulikov [ta in.] ; pid red. I. L. Petrovoyi NAN Ukrayiny ; In-t ekon. ta prognozuv. – K., 2009. – 368 s.
2. Statystychna informatsiya Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 24.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Розглянуто теоретичні аспекти управління підприємством в конкурентному середовищі. Проведено оцінку конкурентоспроможності підприємств Хмельниччини, виявлено недоліки у їх роботі. Визначено основних конкурентів досліджуваних підприємств. Надано рекомендації щодо покращення конкурентоспроможності досліджуваних підприємств.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, нестабільне середовище.

FEATURES OF COMPANIES KHMELNYCHYNA IN UNSTABLE COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract – The theoretical aspects of management an enterprise are considered in a competition environment. The estimation of competitiveness of enterprises of Khmelnychna is conducted, defects are educed in their work. The basic competitors of the investigated enterprises are certain. Recommendations are given in relation to the improvement of competitiveness of the investigated enterprises.

Key words: competition, competitiveness, unstable environment

Постановка проблеми. Нестабільність середовища господарювання є характерною умовою розвитку підприємства в ринковій економіці. Характерними умовами сучасної діяльності підприємства є невизначеність ринку, термінів і умов поставок, поведінки власників, конкурентів, органів державної влади [1, с. 4]. Підприємство існує та розвивається в активному зовнішньому середовищі, пристосовується до його змін. Складність і нестабільність ринкового оточення вимагають від підприємства постійного вдосконалювання форм і методів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку адаптації механізму функціонування підприємств висвітлені такими дослідниками як Алексєєв С.Ю., Кравченко С.А., Степанова Ю.Л., Туріца Н.А. та ін. Практичні рекомендації щодо пристосування підприємства до зовнішнього оточення надані у роботах Ж. Крисько, В. Пономаренка, О. Раєвскої та ін. Але, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженням у галузі адаптивного управління, ще багато теоретичних питань потребують подальшого розгляду.

Формулювання цілі статті. Метою статті є з'ясування особливостей діяльності підприємств Хмельниччини в умовах нестабільного конкурентного середовища на основі SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислове підприємство є стійкою динамічною сукупністю спільно функціонуючих відносно автономних елементів. Щоб ця система працювала органічно і оперативно, реагувала на потреби ринку, необхідна постійна адаптація структури під вимоги навколишнього середовища і під внутрішні умови [2, с. 5].

В неповному переліку найбільш відомих промислових підприємств Хмельницької області слід відмітити ПАТ "Термопластавтомат", що спеціалізується на виробництві напівавтоматів обробки поліпористиролу – термопластів, ПАТ "АК" АДВІС", яке спеціалізується на виробництві запчастин та сільськогосподарської техніки, ПАТ "Красилівський машинобудівний завод", яке спеціалізується на виробництві газового устаткування, запчастин, ПАТ "Хмельницький механічний завод", що спеціалізується на продукції виробничо-технічного призначення, запасних частинах, ПАТ "Волочиський машинобудівний завод "Мотор Січ", що спеціалізується на виробництві агрегатів та деталей до авіадвигунів, НТК "Завод точної механіки", що спеціалізується на виробництві механічної продукції тощо.

Разом з тим, з огляду схожий характер розвитку та проблеми, з якими стикаються вказані підприємства, для подальшого аналізу обмежимося лише деякими з них з наступною екстраполяцією отриманих результатів на проблеми управління підприємствами галузі в нестабільному конкурентному середовищі.

Серед усієї сукупності підприємств, що продовжують функціонувати як формально так і фактично, виберемо, наприклад, ПАТ "Термопластавтомат" та ПАТ "АК" АДВІС".

У виробничій програмі ПАТ "Термопластавтомат" сформувались наступні основні напрями: термопластавтомати і реактопластавтомати нових серій, спеціальні ливарні машини; пакувальне обладнання (обладнання для виробництва полімерної тари та упаковок продукції харчової, фармацевтичної, нафтопереробної та інших галузей промисловості) в т.ч. і видувальне обладнання; обладнання для переробки відходів термопластичних матеріалів різної форми (литників, обрізків, бракованих виробів, блоків полімеризації, відходів плівки); обладнання для переробки сільськогосподарської продукції – переробки фуражного зерна); товари народного споживання (вироби із пластмас побутового призначення, котли водяні газові).

Відповідно до технічних вимог та великої кількості запасних частин та комплектуючих котлів опалювальних газових та конвекторів, невід'ємною частиною маркетингової політики підприємства є наси-

ченість асортименту, яка наприклад досягає по “Котлах” становить 22. Насиченість асортименту є типовою для всіх товарних груп. Широта асортименту становить 15.

В свою чергу між окремими групами існує висока гармонійність, яка забезпечує можливість використання єдиних каналів збуту та просування товарів. До таких асортиментних груп належать: конвектори та котли газові опалювальні. Гармонійність перерахованих груп товарів трохи нижча для термопластавтоматів. Для інших асортиментних груп канали просування та реалізації продукції не співпадають.

Сутнісна характеристика головних виробів підприємства виражає спеціалізацію підприємства. Основним товаром є термопластавтомати та запасні частини до подібної техніки виробництва СРСР та країн соціалістичного табору, що несе в собі характерний ризик пов’язаний з низькою купівельною спроможністю користувачів такого роду техніки та зменшення кількості підприємств – експлуатантів.

З іншої сторони спроби підприємства організувати виробництво котлів та конвекторів не призвели до покращення роботи підприємства, оскільки через низьку купівельну спроможність цільових споживачів не дали можливості забезпечити формування ринку цієї техніки.

Натомість до числа головних переваг асортименту продукції підприємства належить найнижчий рівень цін при відносно середньому рівні якості.

Аналогічна ситуація склалась і на ПАТ “АК”АДВІС”.

На наступному етапі розглянемо вплив зовнішнього середовища підприємства.

Успішне функціонування підприємств багато в чому залежить не тільки від його діяльності, але й від дій його конкурентів, постачальників, посередників, контактних аудиторій, від особливостей поведінки споживачів. Виявлення можливостей та загроз безпосереднього оточення підприємства є вихідним етапом розробки його стратегії. Тому з метою подальшого аналізу маркетингового середовища ПАТ “Термопластавтомат” розглянемо фактори мікросередовища, у якому воно безпосередньо функціонує.

Споживачі. ПАТ “Термопластавтомат” обслуговує різноманітні типи клієнтурних ринків: споживчий ринок, ринок виробників, ринок посередників, ринок державних установ. Однак основна доля обсягу реалізованої продукції приходить на ринок виробників.

Підприємство не повинно зупинятись на цьому і завойовувати нові ринки, в першу чергу шляхом використання маркетингових засобів.

Посередники. Діяльність ПАТ “Термопластавтомат” пов’язана з такими посередниками як фірми – організатори товароруку. До перших належать організації з автотранспортних перевезень, які займаються доставкою продукції від підприємства до його клієнтів. ПАТ “Термопластавтомат” користується послугами даних посередників порівняно часто. Окрім зазначених вище посередників підприємство користується послугами торгових посередників, які полегшують процес збуту його продукції на вітчизняному та міжнародному ринках. З більшістю агентських фірм та дилерів підприємство співпрацює досить давно і в основному не змінює їх, окрім випадків коли вони не виконують належним чином покладені на них зобов’язання, або коли перевищують надані їм повноваження. Основними посередниками підприємства є: “Автолюкс” (Хмельницький), фірма “Волиньголовпостач” (метали), фірма “Метал-плюс” (метал), ПП Автарк (феросплави), ПАТ “Вінниця-постач” (соляна, борна, сірчана кислоти, асбокартон).

Постачальники. До основних постачальників ДП “Новатор” належать: ДП “Кремнійполімер” (етилселікат), ДП “Коріон-сервіс” (модельний склад).

Вище перераховані постачальники були обрані підприємством за критеріями якості товарів, умов поставки, сервісного обслуговування та ціни. Але підприємство постійно знаходиться в стані пошуку нових постачальників або нових матеріалів через скрутний фінансовий стан.

Контактні аудиторії. До контактних аудиторій ПАТ “Термопластавтомат” належать:

- фінансові кола (“Укрсоцбанк”, “Приватбанк”, “Даніель”). Фінансові контактні аудиторії здійснюють значний вплив на здатність підприємства забезпечувати себе капіталом;
- місцеві засоби масової інформації, що розповсюджують інформацію про підприємство. В даному випадку підприємство повинно подбати, щоб засоби масової інформації більше і краще освітлювали її діяльність. Тому керівництво підприємства повинно стати щедрішими;
- контактні аудиторії органів державної влади та управління – Державна Податкова Інспекція, міськвиконком, Антимонопольний комітет, органи статистики, юстиції та ін;
- громадські організації – групи захисту навколишнього середовища, захисту прав споживачів та ін;
- місцеві контактні аудиторії (місцеві жителі);
- громадськість. Аналізованому підприємству необхідно постійно стежити за відношенням широкої публіки до своїх товарів та послуг. Хоча широка публіка і не виступає по відношенню до підприємства у вигляді організованої сили, але формує погляди на його імідж, що впливає на результати комерційної діяльності підприємства;
- внутрішні контактні аудиторії. До внутрішніх контактних аудиторій підприємства належать його власний персонал, а точніше його ставлення до підприємства. В загальному можна зазначити, що персонал ПАТ “Термопластавтомат” дуже негативно настроєний по відношенню до підприємства і його керівництва, а це, в свою чергу відбивається на настроях інших контактних аудиторій. Тобто керівники мають певну інформацію на роздуми у вільний час.

Для досягнення переваг в конкуренції на основі ціни, якості товарів або сервісу підприємствам необхідно враховувати можливі дії конкурентів. Загалом конкурентне середовище ПАТ “Термопласт-автомат” характеризується високою динамічністю, що значною мірою пов’язується специфікою діяльності підприємства, а точніше, прискореними темпами розвитку науки і техніки. В результаті того, що економіка України перейшла на ринкові засади функціонування, діяльність ПАТ “Термопласт-автомат” втратила як суто спеціалізований характер своєї діяльності, так і свій нішовий характер. Нова сучасна ринкова ситуація спонукає інші машинобудівні підприємства виходити на ринок з власними розробками конкурентоспроможними виробами, що призводить до додаткової конкуренції з ПАТ “Термопласт-автомат”.

Щодо загальної ситуації на ринку, то слід зауважити, що у ПАТ “Термопласт-автомат” є велика кількість конкурентів. Виробників термопласт-автоматів у країнах СНД можна поділити на дві основних групи:

1. Підприємства, які спеціалізуються на виробництві литевих машин. Характерними особливостями даних підприємств є значні обсяги випуску термо- та реакто-пласт-автоматів, висококваліфіковані працівники, наявність власних конструкторських підрозділів чи експериментального виробництва. Серед таких підприємств можна зазначити: “Пресмаш” м. Одеса, “Точлітмаш” м. Тирасполь Молдова, ПАТ “Термопласт-автомат” м. Хмельницький. У зв’язку з важким фінансовим станом виробництво “Пресмаш” та “Точлітмаш” практично зупинено.

2. Підприємства колишнього військово-промислового комплексу, які за програмами конверсії почали освоювати випуск литевих машин на основі документації нашого підприємства і/або німецької фірми “KUASY”. До таких підприємств належать: завод ім. Калініна (м. Санкт-Петербург, Росія), ПАТ “Красмаш” (м. Красноярськ, Росія), ПАТ “Савма” (м. Савелів, Росія), ВПО “Техніка” (м. Владимир, Росія), СКТБ “Техно-прибор” (м. Гомель, Білорусь).

Більшість дистриб’юторів пропонує нове обладнання на лізингових умовах на термін від 5 до 10 років, або обладнання що було в користуванні. Частка ринку цих компаній становить 15–18%. Приблизно 30% потреби ринку у термопласт-автоматах задовольняється за рахунок перепродажу обладнання нашого підприємства, що було в користуванні, перепродаж здійснюється підприємствами, які придбали обладнання ПАТ “Термопласт-автомат”, та посередниками.

Продукція ПАТ “Термопласт-автомат” має високу конкурентоспроможність на ринку країн СНД.

Висновки. Макроекономічна ситуація в країні незважаючи на відносну стабілізацію не призвела до динамічного зростання ринків машинобудування, чому об’єктивно не сприяє відсутність ринкової інфраструктури, галузевих інститутів, що оптимізують логістичні, збутові, інвестиційні та управлінські процеси.

Література

1. Алексеев С. Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия : монография / С. Б. Алексеев. – Донецк : ДонНУЭТ, 2007. – 170 с.
2. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / М. М. Буднік. – Х., 2002. – 19 с.

References

1. Alekseev S. B. Adaptivnoe upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya : monografiya / S. B. Alekseev. – Donetsk : DonNUET, 2007. – 170 s.
2. Budnik M. M. Adaptatsiya promyslovykh pidpriyemstv do rynkovykh umov gospodaryuvannya : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.06.01 / M. M. Budnik. – Kh., 2002. – 19 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 24.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

СИСТЕМА РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЗАГРОЗ ЗА СЛАБКИМИ СИГНАЛАМИ

Запропоновано систему тривірневого сигнального контролю як основи системи раннього попередження загроз по слабких сигналах. Розроблено механізм застосування сигнального контролю в цілях забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено способи сканування внутрішнього й зовнішнього оточення підприємства з метою пошуку слабких сигналів. Обґрунтовано критерії відмінності слабких сигналів від фонових шумів. Розроблено механізм дешифрування й посилення слабких сигналів. Структуровано зміст контрольних звітів за результатами аналізу слабких сигналів.

Ключові слова: система раннього попередження, фоновий шум, слабкий сигнал, сканування, верифікація, дешифрація, контроль, економічна безпека, контролінг.

M. N. RUBANOV

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Lugansk

THE SYSTEM OF EARLY WARNING THREATS BY WEAK SIGNALS

Abstract – The aim of the article is to develop the recommendations for constructing the system of early warning threats by weak signals. The system of three level signal control as the basis of the system of early warning threats by weak signals has been developed. The mechanism of application of signal control system for ensuring the economic security of enterprise has been proposed. The methods of scanning the internal and external environment of enterprise with a view to find the weak signals have been defined. The criteria of differences between weak signals and background noise have been proposed. The mechanism of weak signals decoding and strengthening have been developed. The content of control reports according to the results of weak signals analysis has been proposed. The system of early warning threats by weak signals is a barrier that prevents the threats of the economic security of enterprise, which, in turn, suggests the advisability of using this system in practice.

Key words: early warning system, background noise, weak signal, scanning, verification, decoding, control, economic security, controlling.

Постановка проблеми. Більшість з систем раннього попередження, що існують на сьогодні, є ефективними лише в тому випадку, якщо умови господарської діяльності підприємства тривалий час є відносно стабільними, оскільки, здебільшого, вони є ретроспективними, інакше кажучи, зверненими в минуле. Однак, в сучасних умовах господарювання вирішення проблемних ситуацій, що виникають в процесі господарської діяльності підприємства, на підставі минулого досвіду є не завжди можливим і не завжди доцільним. Нечисленні системи раннього попередження, які є перспективними, тобто, зверненими в майбутнє, спираються на прогнози розвитку умов господарської діяльності підприємства, в основі яких лежить екстраполяція тенденцій минулого періоду. Однак, екстраполяція даних не дозволяє отримати відомості, які б достатньою мірою відповідали реальним умовам господарської діяльності підприємства. Слід також зауважити, що системи раннього попередження, як правило, спираються на слабкі сигнали, однак існуючі на сьогодні способи прийому, аналізу та оцінки слабких сигналів в межах цих систем носять переважно декларативний характер і навряд чи можуть бути застосованими на практиці, оскільки не дозволяють розділити слабкі сигнали й фонові шуми, зокрема, через те, що характерні риси слабких сигналів ні в вітчизняній, ні в зарубіжній літературі не висвітлено в достатній мірі. Задача побудови систем раннього попередження, що дозволяють подолати зазначені обмеження, на наш погляд, може бути реалізована в межах контролінгу, що ґрунтується на побудові системи раннього попередження загроз за слабкими сигналами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні досвід впровадження систем раннього попередження є дуже незначним. Це пов'язано, насамперед, з тим, що теоретична база побудови даних систем, як в вітчизняній, так і в закордонній науці ще недостатньо розвинена. Окремі питання побудови даних систем розглядаються в працях таких дослідників, як А.В. Завгородня [2], С.І. Квітко [3], В.В. Колосова [4], К.А. Мачін [5], А.В. Мельник [6], О.О. Мороз [7], С.М. Петренко [8], С.Б. Сулоєва [9] В.М. Яценко [10]. Слід зауважити, що більшість робіт, присвячених даній проблематиці, спирається на праці І.Г. Ансоффа [1] зі стратегічного управління, в яких автором був запропонований ряд моделей, що характеризують поведінку фірми в умовах відхилення підприємства від поставлених перед ним цілей. При цьому слід зазначити, що в наукових роботах, присвячених економічній безпеці, дане питання, незважаючи на очевидність доцільності застосування систем раннього попередження з метою попередження загроз, розглянуто, на наш погляд, в недостатній мірі.

Формулювання цілі статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад і розробці практичних рекомендацій щодо побудови системи раннього попередження загроз економічній безпеці підприємства за слабкими сигналами.

Вклад основного матеріалу дослідження. Система раннього попередження загроз економічній безпеці підприємства – це інформаційно-аналітична система, призначення якої полягає в попередженні відхилень в діяльності підприємства від цільових орієнтирів, а в разі їх виникнення – в визначенні характеру їх впливу на стан економічної безпеки підприємства й обґрунтуванні найбільш прийнятних варіантів реа-

гування на них з боку підприємства. Дана система дозволяє відстежити просування підприємства до поставлених перед ним цілей, своєчасно виявити відхилення, що можуть виникнути в процесі господарської діяльності підприємства, а також вжити відповідних заходів щодо їх усунення.

Розробка зазначених заходів в даній системі носить превентивний характер, вона здійснюється тоді, коли загроза має потенційний характер, на відміну від більшості систем раннього попередження, в яких розробка заходів починається лише тоді, коли загроза набуває реального характеру. В даній системі оцінка можливого збитку здійснюється відразу ж після отримання сигналу про потенційну загрозу і перевірки цього сигналу на суттєвість. Потенційне відхилення розбивається на складові і передається до системи прийняття рішень. В випадку, якщо відхилення все ж відбувається або його не вдається передбачити з ряду причин, його також розбивають на складові, а отримані дані передають до системи прийняття рішень для розробки відповідних заходів протидії. Це може бути реалізовано за допомогою побудови системи багаторівневого сигнального контролю: попереднього, поточного й заключного.

Попередній контроль здійснюється безпосередньо перед реалізацією того чи іншого бізнес-процесу. Завдання попереднього контролю в системі контролінгу полягає в виборі підконтрольних показників. З усіх показників, що характеризують стан підприємства, повинні бути обрані найбільш істотні показники, що дозволяють оцінити ступінь вразливості підприємства за ключовими напрямками його діяльності. Зазначені напрями є своєрідними зонами відповідальності, що визначають критичні з точки зору економічної безпеки підприємства бізнес-процеси.

Поточний контроль здійснюється в ході виконання того чи іншого бізнес-процесу. Його завдання полягає в виявленні потенційних відхилень до того, як той чи інший процес буде завершений. В основі поточного контролю має бути закладено механізм сканування зон відповідальності з метою оцінки за прийнятими сигналами тієї чи іншої потенційної загрози. Дані сигнали можуть бути як істинними, так і хибними. Щоб визначити, чи є даний сигнал істинним, необхідна верифікація – перевірка істинності сигналів. Це потребує визначення способів ідентифікації слабких сигналів і розробки механізму відокремлення їх від хибних сигналів, а також від дій економічних агентів, які являють собою природну активність і не несуть в собі корисної інформації (фононих шумів).

С.Б. Сулоєва [9, с. 176] виділяє наступні критерії: сила сигналу (чим сильніший сигнал, тим меншою мірою дія економічного агента є доказом його намірів); ступінь вираженості (сильний сигнал, як правило, завжди можна виміряти кількісно, слабкий же сигнал оцінити кількісно практично неможливо); частота сигналізації (чим сильніше сигнал, тим вище частота його надходження, даний критерій також є критерієм відмінності сигналу від фонового шуму – одноразово отриманий сигнал, що не повторюється, є не чим іншим, як фоновим шумом); наявність негайних кумулятивних відхилень показників діяльності підприємства (в силу інерційності більшості економічних систем між часом надходження слабого сигналу і економічним явищем, інформацію про який він несе, існує певний часовий проміжок, яким необхідно скористатися з метою реалізації відповідних превентивних заходів).

Поточний контроль виконує такі функції: прийом сигналів з відповідних зон господарювання; верифікація отриманих сигналів; дешифрація отриманих сигналів; розрахунок можливих відхилень підконтрольних показників; передача результатів дешифрування до системи прийняття рішень.

Розглянемо дані функції докладніше. Для здійснення перших трьох з них може бути залучений експерт, який серед безлічі сигналів має виділити ті, які в подальшому можуть істотно вплинути на підприємство. Дані сигнали мають бути перевірені експертом на істинність і в випадку, якщо сигнал є істинним, експерт має перейти до його дешифрування.

З метою пошуку вихідних сигналів експерт займається вивченням внутрішнього і зовнішнього оточення підприємства, які здатні істотно вплинути на нього, інакше кажучи, сканує оточення підприємства. Сканування здійснюється за радіолокаційним принципом. Механізм сканування може бути як активним, так і пасивним. Активне сканування здійснюється за допомогою надсилання підприємством відповідного сигналу, що походить від експертної групи. Суб'єкти навколишнього середовища, зацікавлені в даному сигналі, реагують на отриманий сигнал і генерують відповідь в вигляді зворотного сигналу, що приймається експертною групою. Перевагою активного сканування є те, що воно дозволяє отримати відповідь зі сфер оточення підприємства, які не є самостійними джерелами сигналів. За його допомоги можна ввести в оману конкурентів або спровокувати їх на певні дії, пославши заздалегідь хибну інформацію і відстеживши їх реакцію на сигнал. Активне сканування дозволяє створити бажане майбутнє для підприємства за рахунок того, що інформація в сигналі здатна спонукати суб'єкта до дій, які є вигідними для підприємства. Для побудови системи активного сканування необхідно визначити зони сканування, сформулювати перелік активних сигналів і способи їх доведення до цільової групи. Пасивне сканування являє собою прийом сигналів, що генеруються оточенням самостійно. На відміну від активного сканування, пасивне сканування націлене не на пошук загрози, а на її очікування. Звісно, на практиці не застосовується тільки один з розглянутих видів сканування, зазвичай вони використовуються спільно.

За результатами сканування здійснюється перевірка отриманих сигналів на співвідношення “корисний сигнал – фоновий шум”. Під фоновим шумом розуміється сукупність хаотичних коливань активності суб'єктів, як ззовні, так і всередині підприємства, що викликані діяльністю агентів. Шум може бути зов-

нішнім (виникає в зовнішньому середовищі) або внутрішнім (виникає всередині підприємства). Отримавши інформаційну посилку, експертна група повинна видалити з отриманого сигналу зовнішні шуми і не внести при цьому в сигнал внутрішні шуми.

А.В. Завгородня [2, с. 74] серед критеріїв розмежування слабого сигналу і фонового шуму виділяє наступні: репрезентативність (критерій, що виокремлює корисний сигнал із загальної маси наявної інформації в разі здійснення вибіркового сканування, коли має місце розбіжність даних, отриманих за вибіркою показників, з даними, які були б отримані при проведенні з однаковим ступенем точності суцільного спостереження), ступінь відхилення (істинний сигнал повинен характеризуватися додатково порогом чутливості, тобто величиною відхилення показника, що не вимагає вжиття заходів протидії, будь-які сигнали, дія яких викликає відхилення підконтрольного показника на більшу величину, слід розглядати як істинні), інтенсивність (кількість повторень сигналу в одиницю часу, одноразово отриманий сигнал, як правило, є фоновим шумом і представляє собою природне коливання фону), спрямованість (сигнал, на відміну від шуму, повинен підкреслювати певну спрямованість процесів, які чітко характеризують певну тенденцію, яку можна описати за допомогою тієї чи іншої математичної моделі)

Тісно пов'язаним з верифікацією є процес дешифрації – надання вихідному економічному явищу, яким ініціюється сигнал, кількісної визначеності. Цей процес включає в себе наступні дії: визначення підконтрольних показників, на які здатне вплинути те чи інше явище, що ініціює сигнал, побудова логічного сценарію впливу цього явища на підконтрольні показники, розрахунок відхилень підконтрольних показників від цільових значень, визначення впливу відхилень підконтрольних показників на сукупний критерій економічної безпеки підприємства, розрахунок відхилення сукупного критерію економічної безпеки, передача результатів аналізу керівництву підприємства.

З метою дешифрації будується сукупність логічних сценаріїв ланцюжків явищ, ініційованих сигналом. Вони представляють собою ймовірнісні мережі подій, в яких вплив явищ, що ініціюють сигнали, на підконтрольні показники визначається на підставі якісних причинно-наслідкових критеріїв з наступним їх посиленням до тих пір, поки не стане можливим надати сигналам кількісної визначеності, що дозволить оцінити ступінь впливу цих явищ на стан підприємства. При цьому побудова ланцюжка здійснюється лише в тому випадку, коли сигнал, отриманий підприємством, є істинним.

З точки зору сили сигналів поточний контроль є контролем за сильним сигналам, оскільки сигнали про відхилення, аналізовані в поточному контролі, несуть в собі кількісну визначеність у вигляді прямих доказів можливості виникнення відхилень і не є зашифрованими. Перелік цих сигналів є постійним, частота їх надходження значна, відсутнього часового проміжку між надходженням сигналу і реалізацією явища, що ним ініціюється, немає. Перевага поточного контролю полягає в тому, що відхилення може бути виявлене до завершення бізнес-процесу, що дозволяє своєчасно його усунути.

З цією метою підконтрольні бізнес-процеси розбиваються на контрольні точки, за якими встановлюється постійне спостереження в ході поточного контролю. Дані точки є точками прийому, в яких приймаються сигнали про потенційні відхилення. Вони повинні бути розташовані так, щоб сигнали про відхилення значень індикаторів економічної безпеки могли бути однозначно кількісно представлені. Кожній контрольній точці привласнюється контрольний індикатор, який повинен характеризувати ті ділянки бізнес-процесу, в яких виникнення відхилень є найбільш ймовірним. Далі визначається перелік сигналів, що підлягають спостереженню у контрольних точках, здійснюється оцінка їх впливу на кожен з контрольних індикаторів і встановлюється поріг чутливості – масштаб відхилень, на які слід реагувати. Заключним етапом поточного контролю є формування контрольних звітів про відхилення. Кожному з виявлених відхилень присвоюється контрольний код, який дозволяє однозначно визначити причини виникнення відхилення і центр відповідальності. Складений контрольний звіт передається керівництву підприємства.

Порівняння фактичних результатів бізнес-процесу з цільовими результатами здійснюється за допомогою заключного контролю. Він дозволяє визначити фактичні відхилення, що виникли в ході того чи іншого бізнес-процесу, розрахувати величини зазначених відхилень і визначити причини їх виникнення.

Заклучний контроль має справу з даними минулого періоду, тому має низку недоліків. При заключному контролі бізнес-процес розглядається як “чорний ящик”, контрольований виключно на виході. В зв'язку з цим реакція системи управління на відхилення істотно запізнюється, оскільки на пошук причин виникнення відхилень потрібний тривалий час, в першу чергу, на послідовне відкручування назад бізнес-процесу для знаходження точки виникнення несприятливих тенденцій. Крім того, при інтерпретації відхилень передбачається, що тенденції минулого можна екстраполювати в майбутнє, тому висновки, зроблені в минулому, дозволяють застерегти від помилок у майбутньому. Однак, в сучасних умовах господарювання ситуація може розвиватися з точністю до навпаки і майбутнє може бути протиставлене минулому. Тим не менш, незважаючи на зазначені недоліки, заключний контроль може розглядатися як один з ключових бар'єрів проти відхилень. Він необхідний для виявлення тих відхилень, які не були виявлені на попередніх етапах контролю. При цьому, як і в інших випадках, механізм реагування запускається лише тоді, коли виявлене відхилення перевищує встановлені масштаби відхилення фактичних результатів від цільових показників. Для пошуку причин відхилень розробляється механізм внутрішнього аудиту бізнес-процесів, тобто зворотний покроковий перегляд бізнес-процесів. За результатами внутрішнього аудиту формується конт-

рольний звіт, який передається керівництву з метою прийняття рішення про усунення причин виникнення відхилення.

Прийняття рішень в даному випадку розглядається як реакція управлінської системи у відповідь на сигнали, що ініціюються тими чи іншими явищами, здатними призвести до суттєвого погіршення стану підприємства. Процес прийняття даних рішень включає наступні етапи: діагностика причин виникнення відхилень; визначення центрів відповідальності; обґрунтування способів усунення відхилень. З метою інформаційної підтримки прийняття рішень про усунення відхилень керівництву передаються відповідні контрольні звіти, що містять опис сигналів і бізнес-процесів, на які вони впливають, логічних сценаріїв впливу можливих відхилень на підприємство, результатів дешифрування сигналів із зазначенням величин потенційних і фактичних відхилень ключових індикаторів, причин виникнення відхилень і центрів відповідальності. На підставі даних, представлених в звіті, керівництвом приймається рішення про усунення відхилення. Реалізація прийнятих керівництвом рішень покладається на відповідні функціональні підсистеми підприємства. Завдання контролінгу в даному випадку полягає в координації процесу реалізації рішень з усунення відхилень. Перелік заходів та строків їх реалізації може бути закріплений в формі плану-графіка заходів з усунення відхилень.

Висновки. Система раннього попередження загроз за слабкими сигналами має ґрунтуватись на тривірневій системі контролю, що включає попередній, поточний і заключний контроль. Кожен з даних видів контролю є своєрідним бар'єром, що дозволяє попередити виникнення відхилень, здатних істотно вплинути на підприємство, що, в свою чергу, дозволяє зробити висновок про доцільність застосування даної системи на практиці.

Література

1. Ансофф І. Г. Стратегическое управление : монография / И. Г. Ансофф ; пер. с англ. Е. Л. Леонтьева, Е. Н. Строганов, Е. В. Вышинская [и др.] ; науч. ред. и авт. вступ. ст. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Завгородняя А. В. Адаптивное управление фирмой по слабым сигналам : дисс... д-ра экон. наук : 05.13.10 / Завгородняя А.В. – СПб. : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, 1999. – 468 с.
3. Квитко С. И. Создание системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05/ С. И. Квитко. – М. : Рос. гос. ун-т, 2007. – 22 с.
4. Колосова В. В. Оперативный и стратегический контроллинг на российских предприятиях : автореф. дисс... канд. экон. наук : 08.00.05/ В. В. Колосова. – М. : Рос. гос. технолог. ун-т им. К.Э. Циолковского, 2003. – 23 с.
5. Мачин К. А. Система раннего предупреждения на основе индикаторов контроля: интерактивно-адапционный подход к планированию производственной программы промышленного предприятия / К. А. Мачин // Ползуновский альманах. – № 1. – 2009. – С. 63–73.
6. Мельник А. В. Антикризисное управление организацией по слабым сигналам : автореф. дисс... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Мельник ; Акад. управления МВД РФ. – М., 2004. – 26 с.
7. Мороз О. А. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия : автореф. дисс... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. А. Мороз. – М. : Моск. гос. авиац. институт, 2008. – 23 с.
8. Петренко С. М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація : автореф. дис... д-ра экон. наук : 08.00.09 / С. М. Петренко. – К. : Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2010. – 36 с.
9. Сулоева С. Б. Стратегический контроллинг на промышленном предприятии: теория, методология, инструментарий : дисс... д-ра экон. наук : 08.00.05 / С. Б. Сулоева. – СПб. : С.-Петербург. политехн. университет, 2005. – 31 с.
10. Яценко В. М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В. М. Яценко, Н. О. Пронь // Зб. наук. пр. Черкас. держ. технолог. університету. Серія "Економічні науки". – 2009. – № 22 (2). – С. 3–7.

References

1. Ansoff I. G. Strategicheskoe upravlenie : monografiya / I. G. Ansoff ; per. s angl. E. L. Leont'eva, E. N. Stroganov, E. V. Vyshinskaya i dr. ; nach. red. i avt. vstup. stat'i L. I. Evenko. – M. : Ekonomika, 1989. – 519 s.
2. Zavgorodnyaya A. V. Adaptivnoe upravlenie firmoy po slabym signalam : dyss. dokt. ekon. 05.13.10 / A. V. Zavgorodnyaya. – Sankt-Peterburg : Sankt-Peterburhskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i finansov, 1999. – 468 s.
3. Kvitko S. I. Sozdanie sistemy monitoringa ekonomicheskogo sostoyaniya promyshlennogo predpri-yatiya : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / S. I. Kvytko. – M. : Rossiyskiy gosudarstvennyy universitet, 2007. – 22 s.
4. Kolosova V. V. Operativnyy i strategicheskyy kontrolling na rossiyskikh predpriyatiyakh : avtoref. dyss. ... kand. ekonomicheskikh nauk : 08.00.05 / V. V. Kolosova. – M. : Rossiyskiy gosudarstvennyy tekhnologicheskyy universitet im. K. E. Tsyalkovskogo. – 2003. – 23 s.

5. Machin K. A. Systema rannego preduprezhdeniya na osnove indikatorov kontrolya : interaktivno-adaptatsyonnyy podkhod k planirovaniyu proizvodstvennoy programmy promyshlennogo predpriyatiya / K. A. Machin // Polzunovskyy al'manakh. – № 1. – 2009. – S. 63–73.
6. Mel'nik A. V. Antikrizisnoe upravlenie organizatsiyey po slabym signalam : avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / A. V. Mel'nik // Akademiya upravleniya MVD RF. – M., 2004. – 26 s.
7. Moroz O. A. Monitoring ustoychivogo razvitiya promyshlennogo predpriyatiya : avtoreferat diss... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / O. A. Moroz. – M. : Moskovskiy gosudarstvennyy aviatsyonnyy institut, 2008. – 23 s.
8. Petrenko S. M. Vnutrishniy kontrol' diyal'nosti pidpryemstv i yogo informatsiyne zabezpechennya: teoriya, metodologiya, orhanizatsiya : avtoref. dys... dokt. ekon. nauk : 08.00.09 / S. M. Petrenko. – Derzhavna akademiya statystyky, obliku ta audytu Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrayiny. – K., 2010. – 36 s.
9. Suloeva S. B. Strategicheskyy kontrolling na promyshlennom predpriyatii: teoriya, metodologiya, instrumentarii : diss. ... dokt. ekon. nauk : 08.00.05 / S. B. Suloeva. – Sankt-Peterburg : Sankt-Peterburhskiy politekhnicheskyy universitet, 2005. – 31 s.
10. Yatsenko V. M. Vnutrishniy kontrol' na pidpryemstvakh Ukrayiny: problemy rozvytku ta shlyakhy yikh vyrishennya / V. M. Yatsenko, N. O. Pron' // Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'kogo derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky", 2009. – № 22 (2) – S. 3–7.

Надіслана/Written: 22.05.2013 р.
Надійшла/Received: 26.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто основні методи та етапи впровадження системи стратегічного планування на сучасних підприємствах для забезпечення ефективного та конкурентоспроможного функціонування суб'єктів господарювання.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічне планування, стратегія, конкурентоспроможність.

O. M. STOILOVSKAYA

Odessa National Polytechnic University

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING IN MODERN ENTERPRISES

Abstract – Study of the relevance of implementing the principles and methods of strategic planning for ensuring the development and efficient functioning of a competitive and modern company. The basic methods and phases of implementation of the system of strategic planning in modern enterprises to ensure the efficient and competitive operation of the entities. Solve the problems associated with the need to provide competitive work of enterprises, not only today but in the future, depends on the development of methodologies and techniques of strategic control. Thus, we can draw conclusions that strategic planning can be a tool for effective management of the enterprise, which will be able to stabilize and improve the competitive position on the market.

Key words: strategic management, strategic planning, strategy, competitive.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України потребує створення умов ефективного переходу до ринкових відносин. Нові умови господарювання зумовлюють необхідність перегляду стандартних методів управління підприємством, удосконалення організаційних та структурних відносин. Забезпечення постійного розвитку підприємства пов'язане з освоєнням та впровадженням методів стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання стратегічного планування та управління розкривають у своїх працях такі науковці як Ансофф І., Мексон М.Х., Томсон А.А., Стрікленд А.Дж., Портер М., Хофер К., Пирс та Робінсон, Шендел та Хаттенс, Наливайко А. П., Шершньова З.Є., Василенко В.О., Ткаченко Т.І., Міщенко А.П., Пастухова В.В., Мізюк Б.М., Семенов Г.А. та ін.

Формулювання цілі статті. Метою статті є обґрунтування актуальності впровадження принципів та методів стратегічного планування для забезпечення сталого розвитку та ефективного та конкурентоспроможного функціонування сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення національної економіки характеризується динамічністю макроекономічної ситуації, посиленням конкурентної боротьби. В таких умовах підприємству потрібно аналізувати не тільки внутрішні проблеми, але вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища функціонування. Розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення нормальної роботи підприємства, не тільки сьогодні, але й у перспективі, залежить від ступеня освоєння методології і методів стратегічного управління.

Стратегічне управління – це управління яке гнучко та оперативно реагує на зміни в конкурентному середовищі, орієнтує виробництво на ці зміни та на зміни потреб споживачів, що в цілому дозволяє підприємству вижити та досягти поставлених цілей.

Основні особливості стратегічного управління:

– стратегічне управління не може дати точного і детального опису стану фірми та її положення у бізнес-середовищі, це сукупність якісних характеристик фірми, що стосуються майбутнього стану, її положення в конкурентному середовищі, потенціалу необхідного для виживання.

– система стратегічного управління – це певна філософія чи ідеологія бізнесу та менеджменту, що не повинна зводитися до набору формалізованих правил, процедур і схем.

– для впровадження системи стратегічного управління необхідні великі витрати часу і ресурсів, створення спеціального відділу моніторингу зовнішнього середовища, розробки та виконання стратегії.

– помилки при виборі стратегії призводять до поразки у конкурентній боротьбі [1, с. 43].

Вдосконалення системи управління потребує нових підходів до процесу планування: підприємство це відкрита система і необхідне постійне пристосування до змін у зовнішньому середовищі; плануванню повинен бути властивих дух підприємництва, тобто здатність ризикувати; планування безперервний процес.

Основні передумови переходу до стратегічного планування:

– наявність висококваліфікованих менеджерів;

– доступність інформації, необхідної для вивчення зовнішнього середовища;

– посилення інноваційних процесів на підприємстві;

– наявність або створення конкурентних переваг;

– інтеграція бізнесу в міжнародний економічний простір.

Стратегічне планування – найбільш важлива функція стратегічного управління. Файоль, визначаючи функції управління, розглядав планування як елементарну умову ефективного керівництва: план дій – це одночасно і передбачений результаті направлення дії, в якому необхідно слідувати, і етапи, які необхідно пройти, і методи, які необхідно застосовувати. Це своєрідна картина майбутнього, в якій найближчі події змальовані з деякою визначеністю, в той же час віддалені події носять ймовірний характер [2, с. 487].

Стратегічне планування – набір дій і рішень, вжитих керівництвом, що ведуть до розробки конкретних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей [1, с. 321].

Перехід до ринкових відносин надав можливість підприємствам самостійно господарювати в умовах ринку, тому особливої уваги набуває здатність цих підприємств так спланувати свою діяльність, щоб постійно розвиватись та отримувати прибуток. Кожне підприємство обирає ту чи іншу систему, робить акцент на окремих сторонах діяльності, вводячи цей орієнтир як основу планування, але процесу стратегічного планування притаманні основні етапи. Схематично ці етапи подано на рис. 1.

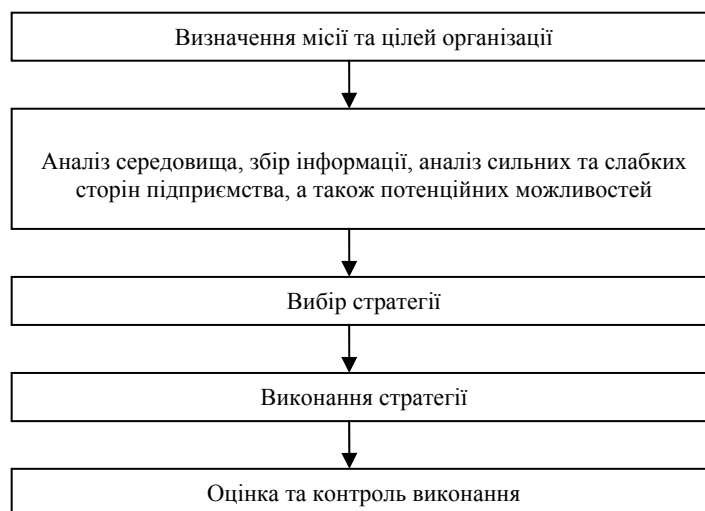


Рис. 1. Основні етапи стратегічного планування

Процес стратегічного планування ми починаємо з визначення місії та цілей організації.

Місія організації – це визначення конкретної причини існування організації – це твердження, що ідентифікує мету організації, методи її досягнення та групи адресатів, для яких працює наша організація.

Місія і цілі це орієнтир для всіх наступних етапів розробки стратегії, вибір їх є першим і найвідповідальнішим рішенням при стратегічному плануванні, результатом якого є визначені обмеження відповідно до напрямів діяльності організації, пов'язані з аналізом альтернатив її розвитку. Місія – це інструмент стратегічного керування, спосіб виділення даної фірми серед конкурентів, спосіб розпізнання споживачами фірми та її продукції. Що ж стосується цілей, то їх визначення покликане надати основу та стимул для подальшої діяльності. Інструментом для систематизації цілей на практиці є побудова “Дерева цілей”. Стратегічні цілі створюються, опираючись на ключові проблеми організації, так звані умови успіху в реалізації місії організації. Стратегічні цілі повинні бути тісно пов'язані між собою, доступними для перевірки, реальними, тобто можливими для реалізації в конкретних умовах роботи підприємства.

Другий етап – аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто оцінка стратегічного потенціалу та стратегічного клімату. При аналізі внутрішнього середовища потрібно ідентифікувати елементи організації, які свідчать про її силу, та можуть бути підставою для реалізації визначеної стратегії діяльності, а також елементи організації, котрі можуть бути перешкодою в досягненні поставлених цілей. Стратегія діяльності організації повинна бути побудована таким чином, щоб вона використовувала сильні сторони організації та компенсувала її слабкі риси. Аналіз стратегічного клімату потрібно проводити у декілька етапів:

- створюється список чинників, які можуть мати вплив на досягнення цілей;
- визначаються чинники, які створюють для нас додаткові можливості, а також чинники, які становлять загрозу або спричиняють труднощі;
- визначається як можна використати можливості та як протидіяти загрозам.

Певні труднощі виникають при визначенні які предмети оточення повинні стати об'єктом нашого зацікавлення, а які можна оминати. Можна розрізнити наступні категорії чинників: суспільно-культурні, правові, економічні, технологічні. Вплив кожного з факторів викликає необхідність постійно стежити за зміною факторів та приймати такі управлінські рішення, реалізація яких сприятиме постійній підтримці конкурентоспроможності підприємства, мінімізації негативного впливу та використання сприятливої кон'юнктури ринку.

Проаналізувавши умови в яких працює підприємство, а також засоби, які знаходяться в його розпорядження необхідно перейти до етапу визначення загальної стратегії та визначення конкретних цілей в

рамках цієї стратегії. Вибір стратегії – центральний момент стратегічно керування. Процес вибору складається зі стадій розробки, доведення й оцінки. На першій стадії створюються стратегії, на другій стратегії доопрацьовуються, на третій – аналізуються альтернативи. Наступним кроком буде вибір найкращого варіанта. Цей етап планування вимагає від його учасників найбільш творчого мислення. Група, яка займається плануванням повинна використовувати методи роботи, що полегшують процес творчого мислення, в т.ч. “мозковий штурм“, різні форми дискусій в малих групах, тощо.

Для того, щоб стратегія, опрацьована в процесі планування, була реалізована повинен існувати план її впровадження. Для цього стратегію слід перенести на відповідні тактичні плани, тобто плани конкретних дій, які описують що робить, як робить і які засоби необхідні для цього.

Останній етап – оцінка і контроль виконання. На цьому етапі основна увага приділяється вивченню результатів та ефективності прийнятої стратегії та порівнянню цих результатів з запланованими. Постійний моніторинг результатів допоможе визначити наскільки правильно визначені завдання і чи ведуть вони до обраної цілі. Аналіз перспектив, тенденцій, загроз, можливостей, позицій в конкурентній боротьбі може виявити що внесення змін до стратегічного плану є абсолютно необхідним. Етап оцінки і контролю служить зворотним зв'язком з попередніми процесами і допомагає коригувати вибрану стратегію для досягнення більш конкурентоспроможного положення підприємства.

Позитивною ознакою сучасного етапу розвитку України є посилення уваги керівництва підприємств до питань стратегічного управління та стратегічного планування. Передусім це пов'язано складними умовами нестабільності зовнішнього середовища. На сучасному етапі ринкової економіки керівники підприємств повинні самостійно визначати цілі функціонування та обирати шляхи досягнення поставлених цілей. Якщо підприємство націлено на довготермінове функціонування на ринку, то система планування діяльності повинна набути стратегічного характеру.

Головна проблема сучасних підприємств – відсутність стратегічного планування. Значною мірою це пов'язано з відсутністю у спеціалістів та керівників вітчизняних підприємств досвіду та знань переваг стратегічного планування. Одна з причин полягає в тому, що методи стратегічного планування, які використовуються у зарубіжній практиці, не адаптовані до вітчизняного ринку, і, як наслідок, результати їхнього використання виявляються не завжди задовільними. Інша причина полягає в неузгодженості методів і засобів планування, які використовуються, що, своєю чергою, пояснюється недостатньо повним розумінням значення існуючих взаємозв'язків засобів і методах стратегічного планування.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки що стратегічне планування може стати інструментом ефективного управління, завдяки якому підприємства зможуть стабілізувати свою діяльність і вдюконалити конкурентну позицію на ринку. Стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень. Але впровадження принципів стратегічного планування потребує модифікованого підходу, який врахував би вітчизняний та зарубіжний досвіди планування. Стратегічне планування вимагає значних витрат часу та ресурсів, але кінцевий ефект цього вартий.

Література

1. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посібник. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 336 с.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2011. – 728 с.
3. Кинг У., Кліланд Д. Стратегічне планування і господарювання / У. Кинг, Д. Кліланд ; пер. з англ. – М. : Прогрес, 1982. – 254 с.
4. Томпсон А. А. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії : підручник для вузів / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд ; пер. з англ. за ред. Л. Г. Зайцева, М. І. Соколової. – М. : Банки і біржі, ЮНІТІ, 1998. – 576 с.

References

1. Mishchenko A. P. Strategichne upravlinnya : navch. posib. / A. P. Mishchenko. – Kyiv : Tsentr navchal'noyi literatury, 2004. – 336 s.
2. Ivanilov O. S. Ekonomika pidpryyemstva : pidruchnyk / O. S. Ivanilov. – 2-ge vyd. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2011. – 728 s.
3. Kyng U. Strategichne planuvannya i gospodaryuvannya / U. Kyng, D. Kliland ; per. z angl. – M. : Prohres, 1982. – 254 s.
4. Tompson A. A. Stratehichnyy menedzhment. Mystetstvo rozrobky i realizatsiyi strategiyi : pidruchnyk dlya vuziv / A. A. Tompson, A. Dzh. Striklend ; per. z angl. pid red. L. H. Zaytseva, M. I. Sokolovoyi. – M. : Banky i birzhi, YuNITI, 1998. – 576 s.

Надіслана/Written: 28.05.2013

Надійшла/Received: 30.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. С. А. Бельтюков

**ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ
ДЛЯ ЦІЛЕЙ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Пропонується спеціальний підхід для вдосконалення існуючих методів розподілу витрат на основі аналізу бізнес-моделі виробничих процесів підприємств легкої промисловості. Для розподілу витрат пропонуємо використовувати об'єктно-орієнтований підхід, де інформаційними об'єктами є моделі матеріальних об'єктів. Запропонований підхід забезпечує підвищення точності вихідних даних для прийняття управлінських рішень та зменшення витрат на ведення обліку.

Ключові слова: витрати, об'єктно-орієнтований, автоматизація, аналіз.

D. D. SURMAY
JSC "Oschadbank", Mukachevo

**INNOVATIVE METHOD OF COST ALLOCATION
FOR THE PURPOSES OF MARGINAL ANALYSIS IN LIGHT INDUSTRY**

Abstract – To increase the adequacy of management decisions, we propose an approach to processing of economic information, which improves the accuracy of cost allocation. The approach is based on the analysis of the productive processes of the enterprises of Light Industry. New here is the complementation of the conventional models of the material objects by additional details, which required to performing regular automated tasks of management analysis. Our approach is calculation and automatic registration of indicators, which have not been taken into consideration, or could not be retrieved earlier. The proposed approach of cost allocation and cost accounting is universal. It can be used to make cost allocation of any resources into fixed and variable components for the relevant objects. As a result becomes possible: forming input information for making management decisions; to conduct the unification of methods of processing of economic information.

Key words: costs, object-oriented, automation, analysis.

В умовах нестабільного ринку особливо гостро постає питання ефективного управління витратами. Даною темою займалося багато вчених, серед яких А. Белл, А. Апчерч, П. Атамас, І. Бланк, К. Друрі, Н. Іванова, В. Ковальов, В. Лень, Л. Нападовська, О. Орлов, Є. Рясних, Т. Скоун, О. Стоянова, Ч. Хорнгрен, М. Чумаченко, А. Шеремет які вказують на доцільність використання методів маржинального аналізу для прийняття управлінських рішень. Такий підхід дозволяє проводити необхідне в сучасних умовах гнучке планування витрат [1]. Протягом останніх дванадцяти років, було проведено більше сорока наукових досліджень, присвячених практичному застосуванню і удосконаленню методів маржинального аналізу, що свідчить про актуальність даної теми [2].

Однією з основних причин повільного впровадження маржинального підходу на підприємствах є те, що визначаючи облікову політику підприємства в сфері управлінського обліку доводиться вибирати між достовірністю і трудоємністю. При проведенні поверхневого обліку, який практично не потребує додаткових витрат, результати аналізу містять в собі похибку, котра виникає через неточний розподіл витрат на постійну і змінну складову. Для отримання точного результату необхідно обліковувати значно більше параметрів діяльності підприємства ніж передбачено законодавством.

Більшість підприємств намагаючись впровадити маржинальний підхід до управління операційною діяльністю передбачувано йдуть шляхом меншого супротиву, використовуючи дані бухгалтерського обліку. Та незважаючи на інколи ідентичні назви показників управлінського і бухгалтерського обліку суть у них різна. Сучасний бухгалтерський облік вагомо віддалився в своїй фактичній реалізації від початкового значення. Сьогодні це система ретроспективного моніторингу діяльності підприємства. В той час як управлінський облік спрямований на побудову моделі діяльності підприємства в майбутньому. Крім сутнісної, і відповідно, кількісної різниці величин в цих системах, слід відмітити те, що бухгалтерський облік жорстко регламентований законодавством та не реєструє значної частини даних, що необхідна при прийнятті управлінських рішень.

Виходячи з такого підходу до впровадження управлінської інфраструктури на підприємствах, в ході аналізу діяльності, передбачувано виникає питання розподілу витрат з метою визначення собівартості. Незважаючи на те що основний недолік маржинального підходу в минулому а саме методи розподілу постійних витрат на одиницю продукції достатньо пророблені в працях О. Орлова, де пропонується розподіляти постійні витрати пропорційно маржинальному прибутку [3]. Саме проблема формування собівартості найчастіше і стає причиною відмови підприємства від впровадження маржинального підходу, оскільки застосування аналізу на основі даних бухгалтерського обліку призводить до неадекватних результатів.

Головною причиною такого результату є неточний розподіл витрат на постійну і змінну складову. В силу недостатності кількості та якості даних бухгалтерського обліку для проведення точного визначення змінної частини витрат логічним або емпіричним шляхами зазвичай використовують статистичні методи розрахунку.

Так змінну частину витрат намагаються визначити кількома найпоширенішими методами в порядку зростання складності і точності: метод візуального спостереження, метод мінімуму-максимуму та метод кореляційно-регресійного аналізу. Перший метод фактично є частиною емпіричного циклу, відповідно за його допомогою можна отримати тільки первинні, не перевірені та найменш точні дані, крім того за цим методом неможливо виділити змінну складову з витрат певного ресурсу. Метод мінімуму-максимуму дозволяє виділити явно змінну складову з витрат, проте точність його низька і значно залежить від величини і якості вибірки. Останній згаданий метод здатний виявляти навіть приховану присутність змінних витрат у загальних витратах певного ресурсу і може достатньо адекватно працювати навіть при малих вибірках, проте для цього методу критичним є якість вибірки, крім цього він більш трудомісткий ніж попередні. Спільним недоліком згаданих методів розподілу витрат є їх ретроспективність, що додає похибки при екстраполяції результатів для планування майбутніх подій.

З метою підвищення точності вихідної інформації для прийняття управлінських рішень ми пропонуємо застосовувати доповнений об'єктно-орієнтований підхід до інформації економічної предметної області в ході діяльності підприємства. Такий підхід дозволить визначити чіткий алгоритм обробки економічної інформації та автоматизувати операції обліку і аналізу які раніше автоматизації не підлягали.

Об'єктно-орієнтований підхід визначає концепцію сприйняття інформації в тому числі його можна застосувати і до економічної інформації. В межах цього підходу особливу увагу приділяють поняттям об'єктів і класів. Клас це абстрактний тип даних, котрий визначає інтерфейс та реалізацію всіх об'єктів що до нього належать. Клас визначає набір реквізитів об'єкта і набір методів які можна до об'єкта застосувати. Інформаційний об'єкт як екземпляр класу це інформаційна сутність у віртуальному просторі яка володіє заданою поведінкою, реквізитами і методами, які до нього можна застосувати. Метод це функція або процедура що належить класу і яку можна виконати з об'єктом – екземпляром класу.

В широкому розумінні суть пропонованого методу полягає у детермінації об'єктів і явищ дійсності в інформаційному просторі у вигляді інформаційних об'єктів. Кожен інформаційний об'єкт обов'язково належить до одного з існуючих класів об'єктів. Всі класи утворюють ієрархічну структуру де кожний дочірній клас утворюється за необхідності обробки групи екземплярів класу методами, що не характерні для решти екземплярів класу. Обов'язковою умовою є наслідування методів дочірніми класами. Кожен інформаційний об'єкт має власну стійку внутрішню структуру даних, котра забезпечує його сумісність з методами.

До прикладу можемо розглянути швейну машину як основний засіб при об'єктно-орієнтованому підході. Кожна конкретна швейна машина в такому випадку незалежно від марки і моделі, за умови функціональної однорідності належатиме до класу швейних машин, володітиме набором реквізитів і методів визначених в класі. Сам клас швейних машин ієрархічно підпорядкований батьківським класам: об'єкти — матеріальні цінності — основні засоби — машини та обладнання — швейне обладнання — швейні машини (рис. 1). Екземпляр класу "швейна машина" повинен бути вичерпно описаний реквізитами згідно потреб предметної області, де в межах одного реквізиту є тільки один тип даних та забезпечується принцип атомарності даних.



Рис. 1. Ієрархічна структура класів об'єктів

Виходячи зі згаданих принципів можливим є уніфікація методів обробки економічної інформації. За наявності уніфікованих методів досягається відразу дві цілі. По перше, спрощується модель господарських процесів що призводить до чіткішого визначення критеріїв розподілу витрат; по друге, така уніфікація спрощує автоматизацію обробки інформації.

Важливою рисою даного підходу є однократний облік і багатократне використання первинної інформації. Завдяки цьому досягається економія на обліку і діловодстві з одночасним підвищенням точності розрахунків. Завдяки цій особливості точність розрахунків підвищується в основному з причини несуперечливості вихідних даних, на відміну від сучасної облікової практики, котра забезпечує узгодженість вихідних даних тільки частково.

Таким чином, за умови вичерпності опису об'єктів дійсності в межах предметної області, ми можемо досягнути нового рівня точності в економічних розрахунках і моделюванні. Прикладом може стати розподіл витрат на постійну і змінну складові, де це раніше було на перший погляд економічно недоцільно.

При застосуванні нашого підходу можна, наприклад досягнути автоматизації розподілу витрат на електроенергію на постійну і змінну складову, спираючись на інформацію з технологічної схеми пошиву та технічного опису обладнання. Виходячи з норм часу вказаних в технологічній схемі пошиву ми можемо легко визначити час роботи і простою кожного екземпляру основних засобів задіяних у виробничому процесі. Сумуючи цю інформацію з даними про енергоспоживання під час навантаження і простою обладнання можна точно розрахувати змінну частину витрат на електроенергію на одиницю продукції. Постійну ж частину просто розрахувати маючи інформацію про енергоспоживання інфраструктурного обладнання і часу протягом якого воно використовується. Різницю від суми розрахованих постійних і змінних витрат вже можна розподілити будь-яким зручним способом, що незначно вплине на результати розрахунків оскільки залишок в такому випадку буде мізерний.

Фактичний розрахунок змінної частини витрат електроенергії пропонованим способом, як було згадано, вимагає в якості додаткової інформації тільки дані щодо енергоспоживання кожного основного засобу, що використовується підприємством. На переважній більшості виробничих підприємств в тому числі і на підприємствах легкої промисловості практикується принцип масового виробництва, що для нас означає наявність всього кількох груп основних засобів з майже ідентичними технічними характеристиками задіяних у виробництві (табл. 1), що значно спрощує розрахунки. Звісно з застосуванням автоматичних систем обліку заснованих на об'єктно-орієнтованому підході точність розрахунків тільки зростає.

Таблиця 1

Енергоспоживання основних засобів швейного виробництва

Тип основного засобу	Обсяг, Вт/год.
Швейні машини	180
Оверлочні машини	130
Машини для пришивання гудзиків	140
Машини волого-теплової обробки	4000
Підрубочні машини	230

За приклад для розрахунку змінних витрат на електроенергію ми можемо взяти технологічну схему пошиву блузи 26-024-272 (табл. 2).

Таблиця 2

Технологічна схема пошиву блузи 26-024-272

№ з/п	Зміст організаційної операції	Затрати часу, с	Частка активного машинного часу в операції, %	Затрати електроенергії на одиницю виробу, Вт
1	Запуск деталей крою в потік	32	0	–
2	Обметати обтачку переда по низу	65	30	0,70
3	Пришити обтачку по горловині спинки і перестрочити на 0,2 см	130	80	5,20
4	Намітити, заложити і закріпити складки по переду планки	200	40	4,00
5	Зшити виточки переда з обшивкою, перевірити симетрію складок	170	55	4,68
6	Зшити плечеві шви з тасьмою – 3 дет.	75	85	3,19
7	Вшити рукава у відкриту пройму з обтачкою переда	110	70	3,85
8	Зшити рукавно-бокові шви з вставкою	130	75	4,88
9	Розпошити рукава	108	80	3,36
10	Притачати обтачку по горловині переда і перестрочити на 0,2 см	160	70	5,60
11	Закріпити планку переда з обтачкою в розкол шва	130	60	3,90
12	Зробити закріпки по плечовим швам	0	0	–
13	Намітити і пришити розмірну марку і фірмову марки	90	40	1,80
14	Почистити виріб від виробничого бруду	50	0	–
15	Запрасувати горловину	45	90	45,00
16	Нарізати мотив	5	0	–
17	Приклеїти мотив на планку	15	0	–
18	Приклеїти мотив праскою	53	95	55,94
19	Готове прасування	140	70	108,89
20	Підігнати виріб по розміру	81	70	3,62
21	Переутюжити після чистки, переробки	54	80	48,00
Всього готовий до відвантаження:		1843	–	302,61

Таким чином можливо розрахувати обсяг електроенергії, яку можна віднести до змінних витрат. Більше того, з автоматизацією процесів обліку можливо розраховувати не тільки усереднені чи нормативні, як в нашому випадку, обсяги енергоспоживання, але стане можливим облік фактичних показників, що значно розширить можливості і підвищить точність планування. Виходячи з приведених розрахунків чітко

видно що при ціні в 0,9013 грн за 1000 Вт при виготовленні одиниці продукції на електроенергію буде затрачено 0,27 грн змінних витрат. Таким способом можна розподілити витрати на постійну і змінну складову для будь-яких ресурсів що використовуються на виробництві. Значення точності розподілу витрат зростає на ресурсозалежних виробництвах, до яких відносяться майже всі виробничі підприємства.

Подібні розрахунки значно підвищують точність інформації для прийняття управлінських рішень. Основна перевага об'єктно-орієнтованого підходу в цих розрахунках полягає в уніфікації методів обробки економічної інформації. Таким чином можливо набагато простіше порівняно з існуючими підходами автоматизувати такі розрахунки.

В перспективі об'єктно-орієнтований підхід до побудови економічної предметної області дозволить створити спеціалізований тезаурус та розширювати його методами латентно-семантичного аналізу, що призведе до виявлення прихованих залежностей між інформаційними об'єктами.

З іншого боку значною перевагою цього підходу є універсальність. При обліку інформаційних об'єктів можливо реалізувати різні облікові підходи в межах одного програмного забезпечення. Багатократне використання інформації при її однократному вводі призведе до додаткової економії на обліку при веденні, до прикладу, бухгалтерського, управлінського та податкового обліку одночасно, оскільки значна частина необхідної інформації співпадає. Більше того, спираючись на об'єктно-орієнтований підхід можливо побудувати інтегровану систему опису діяльності підприємства та діловодства.

Література

1. Орлов О. О. Нові підходи до розподілу умовно-постійних витрат / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних // Вісник ТУП., 2003. – № 2 ч. 1. – С. 77–79.
2. Назаренко Т. П. Аналіз стану наукових досліджень питань маржинального аналізу / Т. П. Назаренко // Вісник ЖТДУ, 2009. – № 1 (47). – С. 76–81.
3. Орлов О. О. Все традиционные методы распределения накладных затрат не только бесполезны, но и вредны / О. О. Орлов // Економіст, 2007. – № 1. – С. 56–61.

References

1. Orlov O. O. Novi pidhody do rozpodilu umovno-postijnyh vytrat / O. A. Orlov, E. G. Rjasnyh // Visnyk TUP, 2003. – № 2 ch. 1. – P. 77–79.
2. Nazarenko T. P. Analiz stanu naukovykh doslidzhen' pytan' marzhynal'noho analizu / T. P. Nazarenko // Visnyk ZTDU, 2009. – № 1 (47). – P. 76–81.
3. Orlov O. O. Vse tradyconnyie metody raspredelenyya nakladnih zatrat ne tol'ko bespolezni, no y vredni / O. O. Orlov // Ekonomist, 2007. – № 1. – P. 56–61.

Надіслана/Written: 23.05.2013 р.

Надійшла/Received: 27.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕМ
СУДОХОДНОЙ КОМПАНИИ**

Розглядаються актуальні питання управління ефективним позиціонуванням судноплавної компанії (СК) на фрахтовому ринку. Використовуються основні принципи і підходи до оцінки і вибору шляхів розвитку виробничого потенціалу СК в глобальному ринку морської торгівлі.

Ключові слова: ефективне позиціонування, ефективність капітальних вкладень, приріст чистої виручки, життєвий цикл СК, ефект адміністрування.

T. I. FRASINYUK
Odessa National Maritime Academy**PRINCIPLES OF MANAGEMENT EFFECTIVE POSITIONING OF THE SHIPPING COMPANY**

Abstract – the purpose of this article is to disclose and explain principles of management of the effective positioning of the the shipping company (SC) at the freight market. This article examines actual questions of management of the effective positioning of the shipping company at the freight market. Use the basic principles and approaches to estimation and choice of the productive capacity development ways of the SC in the global market of Maritime trade. The effect of administration is taken into account as institutional stimulate the development of the national merchant fleet criteria reduce the outflow of freight payments to foreign shipowners. Shows the classification of formation indicators, results and factors of the functional efficiency of shipping companies and ports. Shows the relationship of business efficiency with regard to out-of-system conditions and restrictions functioning.

Key words: effective positioning , efficiency of investments, the increase in net sales, life cycle of the SC, the effect of administration.

Постановка проблеми. Механізм позиціонування [1, с. 784] в будь-якому секторі ринку морської торгівлі повинен націлюватися на інтенсифікацію використання виробничого потенціалу СК і торгових портів. Основним результатом цього положення станеться оптимізація підприємницьких і внутрішніх результатів. Ця задача може вирішуватися на основі обґрунтування необхідних параметрів економічного зростання, стимулювання техніко-економічного рівня (ТЭУ) підприємств морського транспорту, а також раціонального співвідношення адміністрування і менеджменту. Кінцевою метою є ефективність використання інвестиційних ресурсів і праці.

В системі розвитку фірми увага звертається на чіткість управління результатами: "... тшательне формування стратегії приносить значительний економічний ефект хоча б в силу координації політики (якщо не дійствій) підрозділів фірми і орієнтування її на досягнення певної загальної сукупності цілей"[2, с. 23]. Однак необхідно враховувати складність реалізації господарських рішень за критеріями мінімізації ризику в умовах недостатності інформаційних потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В методах управління ефективністю не розкриті ряд принципових положень, що відображають здатність нивелювання негативного впливу зовнішньої ринкової середовища. Тому загальну ефективність господарювання можна розрахувати за обмеженими умовами. При цьому враховуються тільки результати виробництва, і часто ігнорується необхідність відображення потребних особливостей ринкового позиціонування підприємства. При визначенні абсолютної економічної ефективності окремих проектів шляхом порівняння ефекта з сукупністю ресурсів, використовуваних при виробництві, фактично ігнорується альтернативна стратегія застосування обмежених ресурсів. Принцип співвідношення результату і ресурсів відображає сутність категорії економічної ефективності і її критеріїв. При цьому в якості детермінанта ефективності економічного розвитку виступають інвестиційні ресурси [3–7].

Постановка задачі. З урахуванням викладених проблем метою даної статті є розкриття і обґрунтування принципів управління ефективним позиціонуванням СК на фрахтовому ринку.

Основний матеріал. Управління ефективністю морських транспортних підприємств ґрунтується на врахуванні принципових положень і закономірностей оптимізації функціональної діяльності в системі протирічливих ринкових обмежень. Проблема ефективного використання ресурсів виникає з початком конкурентних технологій і альтернативного їх використання в умовах обмеженості варіантів розвитку. Поступово в історичному плані формувалась методика оцінки ефективного розвитку і залучення інвестиційних засобів. При цьому слід розрізняти рівні і цілі розрахування ефективності.

На макроекономічному рівні головними залишаються управління продуктивністю праці, оптимальністю ВВП на душу населення, віддачею капітальних вкладень, раціональністю енергопотреблення.

На рівні окремих галузей і підприємств важливими показателями конкурентоспособності, що забезпечують ефективність функціонування, розглядаються продуктивність праці, середні витрати, норма прибутку і віддача капіталу.

Ефективність капітальних вкладень при цьому виражає приріст чистого результату відносно потоку капітальних ресурсів. При цьому кожен проект (величина інвестицій) формує диф-

ференцированные виды других потребностей социума. В транспортном комплексе отражается лишь увеличение объема и повышение качества транспортной работы на единицу инвестиционных ресурсов.

Прирост чистой выручки (ΔP_{rc}), определяющий целесообразность реализации конкретного проекта ($j = 1, 2, 3, \dots, n$) зависит от масштаба финансирования (K_j) и нормы прибыли (e_{nj}), которая обеспечивает нормализованные условия жизненного цикла предприятия:

$$\Delta P_{rc} = \sum e_{nj} \cdot K_j. \quad (1)$$

Стремительный рост объемов морских перевозок в период становления глобальных экономических отношений существенно повлиял на характер формирования капитальной стоимости флота и торговых портов и сбалансированности человеческого капитала.

При высоких темпах развития морской торговли возрастали затраты на использование и доставку природных ресурсов и расходы по экологии мирового океана. Именно в этом процессе формируется особая регуляторная роль администрирования со стороны глобальных организаций.

Целевой подход к оптимизации параметров экономического развития и обеспечения конкурентных условий работы СК предопределяет актуальность совершенствования процессов администрирования. В этом аспекте особое место занимает минимизация совокупных затрат на разработку, строительство и функциональную деятельность флота в течение нормативного жизненного цикла [7, с. 75].

Таким образом эффект администрирования является институциональным стимулированием развития национального торгового флота по критериям снижения оттока фрахтовых платежей иностранным судовладельцам:

$$E_{\eta+R} = \sum_{i=1}^{t_L} Q_f (P_{cf} - Cs_n)(1 + m_{pi})\alpha_{ti} + \sum_{i=n}^{t_L} Cs_{st} - K_{pr}, \quad (2)$$

где T_L – жизненный цикл реализации данного документа; Q_f – объем транспортной работы по стандартным условиям конкурентного позиционирования; P_{cf} – фрахтовая (тарифная) ставка сегмента приоритетного оперирования СК; Cs_n – себестоимость одной транспортной работы по стандартам затрат административного регулирования безопасности и предпринимательской деятельности; α_{ti} – коэффициент дисконтирования текущих денежных потоков по годам жизненного цикла; K_{pr} – капитальные вложения в развитие рассмотренного проекта позиционирования с учетом предпринимательских целей и администрирования по критериям безопасного торгового мореплавания; m_{pi} – мультипликатор формирования внесистемного эффекта налогового потока; ηCs_{st} – снижение оттока фрахтовых платежей иностранных СК.

Существуют альтернативные подходы к оценке и выбору путей развития производственного потенциала предприятия с учетом основных характеристик текущего состояния рынка морской торговли. Следует иметь в виду, что рыночный механизм ориентирован на выбор наиболее эффективных путей достижения высоких предпринимательских результатов. Такой подход согласуется с основными экономическими законами и предопределяет задачи совершенствования показателей оценки и планирования развития. Система должна базироваться на максимально эффективном использовании факторов производства.

При этом необходимо учитывать не только стремление к повышению эффективности функциональной и инвестиционной деятельности, но и проявление последствий закона снижающейся производительности или отдачи в конкретных условиях. Сложность реализации конкурентного развития как фактора эффективности производства предопределяет необходимость активизации развития на основе инновационных технологий. Для этого необходимо использовать специальные подсистемы управления.

Во избежание практики, основанной на концентрации внимания владельцев капитала на обеспечение его приоритетной эффективности, усиливается администрирование со стороны глобальных морских организаций по критериям социально-экономической справедливости, что жестко подчекивается содержанием Конвенцией МЛС [8].

Зависимость результатов макроэкономических и потребительских систем от четкости работы каждого звена производственной инфраструктуры, в частности СК, обуславливает необходимость соблюдения принципа непротиворечивости максимума предпринимательского результата и эффекта реализации услуг морского транспортного предприятия (МТП) для грузовладельцев, смежных видов транспорта, объединений и операторов транзитных грузопотоков. В свою очередь это определяет структуру показателей принятия экономических решений и оценки эффективности взаимодействия всех участников производства сферы услуг и подразделений, обеспечивающих воспроизводство экономического потенциала.

Управление эффективным позиционированием СК чаще всего ориентировано на оценку инвестиционной и производственной деятельности. Это достаточно четко просматривается в словаре Макмиллана, где сказано, что результаты деятельности отрасли: “степень достижения в отрасли целей, преследующих составляющими ее фирмами” [9, с. 63]. Они отражаются такими показателями как “прибыльность, технический прогресс, дизайн и качество продукции, а также темпы роста”.

На рис. 1 показана классификация показателей, результатов и факторов формирования эффективности функциональной деятельности судоходных компаний и портов. Отражены связи предпринима-

тельской эффективности с учетом внесистемных условий и ограничений функционирования. Вследствие раскрытия производственных и методологических аспектов совершенствуется система администрирования процессами, жестко связанными с эффективностью развития флота и портов в соответствии с хозяйственными задачами предприятий и стратегическими целями макросистем.

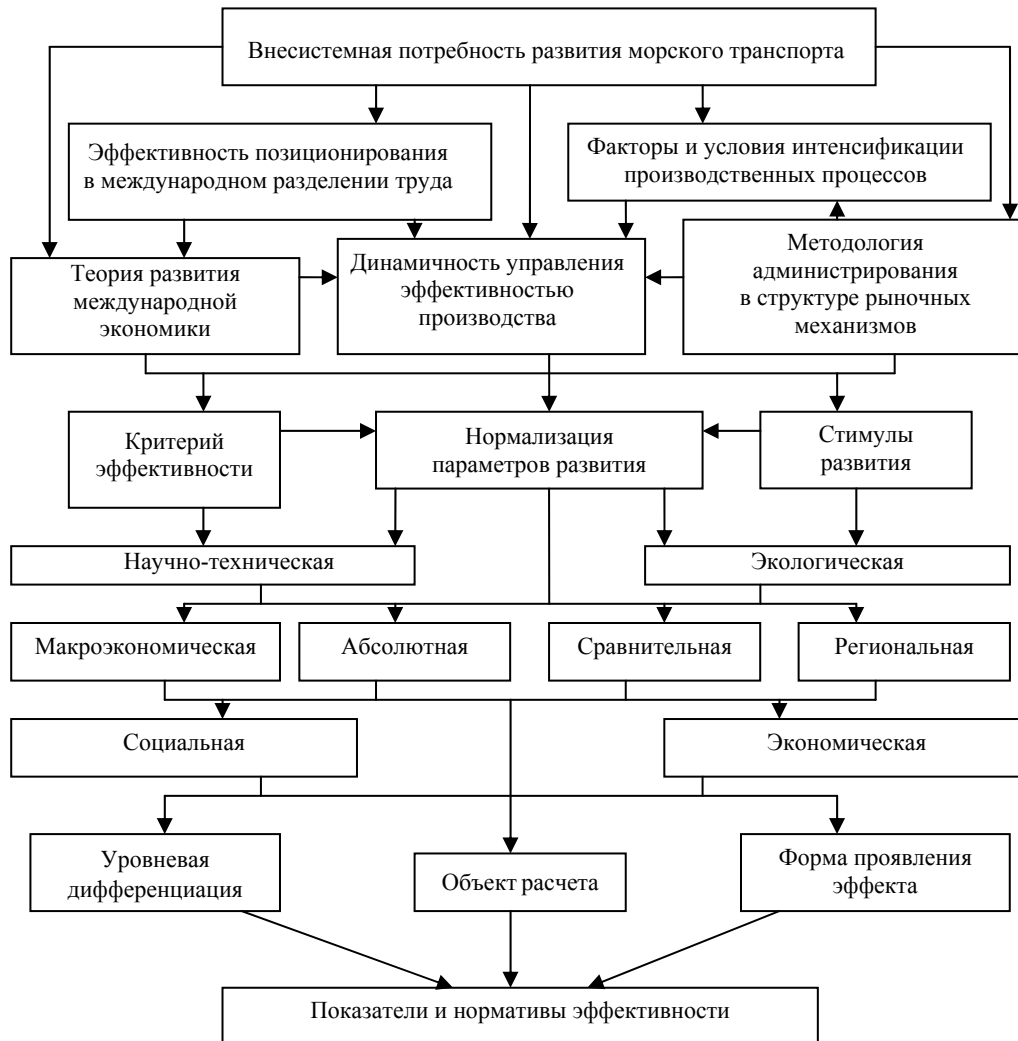


Рис. 1. Структура оценки эффективности развития морского транспорта

Управление эффективностью функциональной деятельности должно отражать работу морского транспорта в двух формах бытия и движения материи – в пространстве и во времени. Изменение ситуации в использовании флота следует учитывать на основе метода управления результатами инвестиционного процесса. В формировании эффективности выделяется уровень рациональности затрат труда и качества технических средств. СК и торговые порты должны ориентироваться на нормальное использование мощностей, обеспечивающее своевременность воспроизводства потенциала.

Важно избегать противоречивости методических подходов относительно выбора форм эффекта и норматива эффективности развития. Свобода подхода к дифференциации норматива управления эффективностью инвестиционных ресурсов и отражения стоимости денег во времени должны опираться на сбалансированность результатов.

Управление и оценка основывается на принципе расчета конечных результатов. Достаточно четко видна целесообразность отражения прироста результатов в форме интегрального эффекта. Он представляет собой алгебраическую сумму изменений стоимости объекта – эффект инвестиций и эффект функциональной деятельности за средневзвешенный нормативный срок службы, а также эффект грузовладельцев – снижение затрат на доставку и уменьшение потребности в оборотных средствах.

В этих условиях информационное обеспечение хозяйственных и инвестиционных решений на предприятиях морского транспорта формируется под влиянием ряда закономерностей. Особое место среди них занимает перманентная цикличность функционирования фрахтового рынка. При этом множество случайных воздействий внешней среды не гарантирует четкость информационного обеспечения, как в системе операторских решений, так и решений по реализации излишней провозной способности флота или пропускной

способности грузовых терминалов. Поэтому в структуре управления активами судоходной компании и торговых портов необходимо учитывать постоянные риски, которые предопределяют масштабы и принципы администрирования.

Выводы. Важнейшей проблемой управления величиной результатов и затрат по подразделениям морехозяйственного комплекса является преодоление разнонаправленности различных форм эффекта производственной деятельности и инвестиционного процесса. В качестве критерия управления интенсивностью развития рассматривается обеспечение удовлетворения потребности в работе транспортных предприятий при нормальном использовании ресурсов.

Зависимость результатов макроэкономических и потребительских систем от четкости работы каждого звена производственной инфраструктуры, в частности СК, обуславливает необходимость соблюдения принципа непротиворечивости максимума предпринимательского результата и эффекта реализации услуг морского транспортного предприятия (МТП) для грузовладельцев, смежных видов транспорта, объединений и операторов транзитных грузопотоков. В свою очередь это определяет структуру показателей принятия экономических решений и оценки эффективности взаимодействия всех участников производства сферы услуг и подразделений, обеспечивающих воспроизводство экономического потенциала.

Литература

1. Економічна енциклопедія / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт, Л. П. Белых. – М. : Банки и биржи \$ ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебник / И. А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, 1995. – 447 с.
4. Плужников К. И. Транспортное экспедирование : учебник / К. И. Плужников. – М. : Рос-Консульт, 1999. – 576 с.
5. Жихарева В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний : монография / В. В. Жихарева. – О. : Феникс, 2010. – 415 с.
6. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии : монография / Н. Т. Примачев, Н. Н. Примачева. – О. : ОНМА, 2011. – 374 с.
7. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации / И. К. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
8. Maritime Labour Convention (MLC). – 2006. – 110 p.
9. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильна. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.

References

1. Ekonomichna entsyklopediya / redkol.: S. V. Mochernyy (vidp. red.) [ta in.]. – K. : Akademiya, 2001. – T. 2. – 848 s.
2. Byrman G. Ekonomicheskyy analiz investitsyonnykh proektov / G. Byrman, S. Shmydt, L.P. Belykh. – M. : Banki i birzhi : YuNITI, 1997. – 631 s.
3. Blank I. A. Investitsyonnyy menedzhment : uchebn. / I. A. Blank. – K. : MP «ITEM» LTD, 1995. – 447 s.
4. Pluzhnikov K. I. Transportnoe ekspedirovaniye : uchebn. / K. I. Pluzhnikov. – M. : Ros-Konsul't, 1999. – 576 s.
5. Zhykhareva V. V. Teoriya i praktika investitsyonnoy deyatelnosti sudokhodnykh kompaniy : monografiya / V. V. Zhykhareva. – O. : Feniks, 2010. – 415 s.
6. Primachev N. T. Effektivnost' razvitiya morskoy transportnoy industrii : monografiya / N. T. Primachev, N. N. Primacheva. – O. : ONMA, 2011. – 374 s.
7. Adizes I. K. Upravlenie zhyznennym tsyklom korporatsii / I. K. Adizes. – SPb. : Piter, 2007. – 384 s.
8. Maritime Labour Convention (MLC) / 2006. – 110 p.
9. Synk D. S. Upravlenie proizvoditel'nost'yu: planirovaniye, izmereniye i otsenka, kontrol' i povysheniye / D. S. Synk per. s angl. ; obshch. red. i vstup. St. V. I. Danilova-Danil'na. – M. : Progress, 1989. – 528 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 24.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. Н. Т. Примачов

РАЦІОНАЛЬНЕ СПІВВІДНОШЕННЯ ОСНОВНИХ ТА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто співвідношення основних та оборотних активів і проаналізовано вплив на ефективність використання оборотних активів аграрних підприємств Старобільського району Луганської області, а також запропоновані деякі пропозиції щодо підвищення економічної ефективності використання основних і оборотних активів на підприємствах даного району.

Ключові слова: основні засоби, оборотні активи, ефективність, оптимальне співвідношення, аграрні підприємства.

G. O. KHUDYAKOVA

Lugansk National Agrarian University

RATIONAL CORRELATION BETWEEN FIXED AND CURRENT ASSETS OF AGRARIAN ENTERPRISES

Abstract – The main purpose of this article is to determine the effect of the correlation between fixed and current assets to the efficiency of current assets of agrarian enterprises. Rational correlation of the fixed and current assets is considered and influence on efficiency use of current assets of Starobelsk agrarian enterprises of Lugansk region is analyzed, and also some proposals are offered to increase of economic efficiency use the fixed and current assets at the enterprises of this region. The analytical material that is given testifies that the correlation between fixed and current assets significantly influences the efficiency of agrarian production. Only at full and timely security of fixed assets by current the reverse of normal activity agrarian production is carried out.

Key words: fixed assets, current assets, efficiency, optimal ratio, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування ринкового середовища в нашій державі особливо актуальним стає питання підвищення ефективності використання всіх наявних у підприємства ресурсів, невід'ємною та важливою складовою частиною яких є оборотні активи. Наявність оборотних активів є важливою умовою функціонування основних виробничих засобів, від ефективності використання яких залежить збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, підвищення рівня продуктивності праці, покращення дохідності та рентабельності аграрних підприємств.

Для забезпечення безперебійності процесу виробництва та збуту будь-яке підприємство, а особливо аграрне, поряд з оборотними активами повинно мати й основні засоби, тому що оборотні активи, не функціонують відокремлено, самі по собі, а лише в тандемі з основними засобами. Це викликано тією обставиною, що на аграрному підприємстві стабільний процес виробництва може здійснюватися лише за наявності всіх його чинників. Тому основні та оборотні активи виступають в ролі речових факторів виробництва, без наявності яких виробничий процес у закінченому вигляді відбуватися не може.

Співвідношення основних та оборотних активів частково або повністю залежить від технології виробництва, рівня спеціалізації та інтенсифікації, швидкості обігу оборотних активів. На сьогодні питанням раціонального співвідношення основних та оборотних активів приділяється мало уваги, як в теорії, так і на практиці. Потреба в оборотних активах, їх доцільне співвідношення з основними розраховується без належного економічного обґрунтування і саме тому ця тема є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробки теоретичного та практичного плану щодо особливостей формування та використання оборотних активів, їх відтворення, проблем формування і функціонування основних засобів викладені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Бечко В.П. [1], Білоусенка Г.Ф., Бланка І.О. [2], Бойка М.І., Бондіної Н.Н. [3], Будняк Л.М. [4], Голованова О.М., Демчук Л.А. [5], Дем'яненко М.Я. [6], Деркача Л.П., Дж. Ван Хорна, Івановського С., Саблука П.Т., Савицької Г.В., Чиж В.І. [7] та ін. Але разом з тим, питання раціонального співвідношень основних та оборотних активів, методика та методологія їх обґрунтування в сучасній економічній літературі висвітлені, на нашу думку, недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення впливу співвідношення основних та оборотних активів на ефективність використання оборотних активів аграрними підприємствами Старобільського району Луганської області, а також розробка та пропонування ряду заходів щодо підвищення ефективності використання як основних так і оборотних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою ознакою аграрного підприємства є наявність у нього відокремленого майна, яке забезпечує матеріально-технічну можливість його діяльності, економічну самостійність, платоспроможність. Матеріальною основою виробництва є засоби та предмети праці, які утворюють засоби виробництва. Звертаючи увагу на різницю у характері відтворення та функціонування в процесі виробництва, способі за допомогою якого вони перекладають свою вартість на новий продукт виробничі засоби поділяються на основні та оборотні (табл. 1).

Економічна діяльність підприємств в Україні відбувається в умовах обмеженості ресурсів, що обумовлює необхідність раціонального використання наявних у них засобів. У процесі господарської діяльності аграрних підприємств співвідношення між основними та оборотними активами формується під впливом

різноманітних факторів, а саме тому й має різноманітний рівень. Разом з тим, найбільший ефект від усієї сукупності активів, як основних так і оборотних, досягається лише тоді, коли вони знаходяться у оптимальному, раціональному співвідношенні.

Таблиця 1

Основні відмінні ознаки виробничих засобів

Ознака	Основний засіб	Оборотний засіб
Строк використання	Досить довгий строк використання у процесі виробництва, реалізації	Повністю використовуються у виробничому циклі, менш ніж за один рік
Натурально-речовинна форма	Не змінюють натурально-речову форму, зберігають свою споживчу вартість довгий час	Ззнають зміни натурально-речовинної форми під час процесу праці, споживча вартість предметів праці перетворюється в споживчу вартість готової продукції
Кругообіг засобів	Повний кругообіг здійснюють протягом декількох років	Здійснюють декілька кругообігів протягом одного року
Перенесення вартості	Свою вартість переносять поступово на продукт, частинами, протягом періоду корисного використання	Переносять свою вартість повністю та одразу на готовий продукт

Виробничі засоби ефективно функціонують тільки за умови оптимального співвідношення основних та оборотних активів. Чисельні вираження співвідношень між основними і оборотними засобами мають значні розбіжності. Більшість економістів оптимальним вважають таке співвідношення, коли на 1 грн основних засобів припадає 0,40–0,50 грн оборотних. Однак є й інші думки з цього приводу: одні рекомендують приймати в якості оптимального співвідношення між основними і оборотними активами 1:0,90, інші – 1:0,74. Дещо іншої точки зору щодо оптимального співвідношення між виробничими засобами дотримуються економісти Білорусії. Основна більшість з них вважає, що найбільша ефективність від функціонування всієї сукупності активів досягається лише тоді, коли на одиницю основних припадає одиниця оборотних [6, с. 68–69]. Загалом же, переважна більшість українських авторів найбільш оптимальним і раціональним співвідношенням вважає 1:0,50. Запропоноване економістами оптимальне співвідношення основних і оборотних активів забезпечить безперервний виробничий процес та порівняно високу ефективність сільськогосподарського виробництва. Звісно, різниці у величині рекомендованих співвідношень між основними і оборотними активами для аграрних підприємств неминучі, тому що в даному випадку істотний вплив на розмір цього показника мають такі фактори, як природно-кліматичні, економічні умови і рівень спеціалізації господарств [8, с. 62].

Для характеристики відносин, що складаються між основними і оборотними активами необхідно декілька показників. При виборі показників, що характеризують співвідношення між різними частинами авансованих засобів, необхідно виходити з їх економічної ролі в процесі виробництва та кругообігу. Природно першим серед них повинен бути показник, який відображає співвідношення між всією сукупністю основних і оборотних засобів та найбільш об'єктивно характеризує пропорції формування засобів підприємств. Це співвідношення буде показувати, в яких пропорціях сформовані активи аграрних підприємств. В таблиці 2 приведені дані щодо динаміки співвідношення між основними та оборотними активами аграрних підприємств Старобільського району Луганської області за з 2009 по 2012 рр.

Таблиця 2

Динаміка співвідношення між основними та оборотними активами аграрних підприємств Старобільського району Луганської області

Рік	Оборотних виробничих активів на 1 грн основних засобів	Всього оборотних активів на 1 грн основних засобів	Частка в активах балансу, %	
			основних засобів	оборотних активів
2009	0,77	1,81	36,11	63,88
2010	0,85	1,94	34,49	65,50
2011	0,76	2,00	33,77	66,22
2012	0,91	2,31	30,66	69,33
У середньому	0,82	2,02	33,76	66,23

Аналізуючи вищенаведені дані, що у 2009 р. на 1 грн основних засобів припадало 0,77 грн оборотних активів у сфері виробництва, а у 2012 р вже 0,91 грн, тобто на 0,14 грн більше і як наслідок збільшення усієї питомої ваги оборотних активів за чотири роки майже на 30 %. З кожним роком, як ми бачимо, цей показник збільшується, а звертаючи увагу на ті оптимальні співвідношення, що запропоновані вченими-економістами, можна сказати, що він погіршується та далекий від норми.

Погіршення співвідношення між основними та оборотними активами спричинено тією обставиною, що аграрні підприємства втрачають з роками значну частку основних засобів внаслідок їх фізичного та морального зносу, а також необхідно враховувати й той момент, що ціни на основні засоби сільсько-

господарського призначення непомірно зросли за останнє десятиліття. Якщо у 2009 р питома вага основних засобів аграрних підприємств Старобільського району в активі балансу складала 36,11 %, то вже у 2012 р – 30,66 %, хоча у той же час частка оборотних активів в структурі активу балансу навпаки зросла – за цей же період майже на 9 %.

Відсутність необхідної оптимальної пропорції засобів веде до порушення кругообігу, знижує показник фондівдачі. Разом з тим розмір основних і оборотних активів залежать від обсягу і характеру виробництва, швидкості оборотності оборотних активів, а їх оптимальне співвідношення, як вже згадувалося раніше, – від напряму господарювання, ступеня спеціалізації та інтенсифікації. Прискорення оборотності сприяє зниженню обсягу оборотних активів оборотних засобів у сфері матеріального виробництва [1, с. 52]. Збільшення обсягу виробничого споживання, спеціалізація та інтенсифікація виробництва безпосередньо впливають на собівартість продукції, і як наслідок, на величину прибутку і рівень рентабельності (табл. 3). Собівартість же, в свою чергу, впливає на співвідношення основних і оборотних активів: чим нижче собівартість продукції, тим менше буде величина необхідних оборотних активів у складі виробничих запасів підприємства і навпаки.

Таблиця 3

Вплив співвідношення між основними та оборотними активами на ефективність виробництва аграрних підприємств Старобільського району Луганської області, 2012 р.

Показник	Група підприємств за наявністю оборотних активів на 1 грн основних засобів, грн			
	I (до 2)	II (2–3)	III (понад 3)	Усього, в середньому
Кількість підприємств	11	4	5	20
Припадає оборотних засобів на 1 грн основних	1,43	2,46	5,79	2,36
Припадає на 100 га с.-г. угідь, тис грн:				
– основних засобів	124,14	103,94	79,35	108,90
– оборотних активів	171,10	210,41	397,34	235,52
Рівень рентабельності, %	41,54	50,58	52,70	46,14
Норма прибутку, %	36,81	46,18	75,93	48,47
Припадає виручки на 100 га с/г угідь, грн	260,84	316,58	324,68	287,95
Припадає прибутку на 1 грн оборотних виробничих активів, грн	1,02	0,99	1,68	1,18
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,68	1,55	1,19	1,53

Таким чином, з групування вибіркової сукупності аграрних підприємств Старобільського району Луганської області за наявністю оборотних активів на 1 грн основних, можна зазначити, що найвищий рівень рентабельності спостерігається у підприємств групи III. У цій групі також максимальний показник норми прибутку, що з економічної точки зору показує: 0,75 грн прибутку приносить кожна гривня функціонуючих на підприємствах виробничих фондів і це більше на 106 % та 65 %, ніж у групах I та II, відповідно; також тут спостерігається максимальний розмір виручки на 100 га с/г угідь – 324,68 грн, а також на 1 грн основних виробничих активів припадає 1,68 грн прибутку. Зростання цього показника, як і показника рівня рентабельності та інших вищенаведених свідчить про підвищення в цілому ефективності аграрного виробництва у цій групі підприємств.

Слід зазначити наступне, збільшення співвідношення основних і оборотних активів досягається, в нашому випадку, за рахунок зниження забезпеченості аграрних підприємств основними засобами в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і за рахунок збільшення забезпеченості оборотними активами. Таким чином, із групування можна зробити наступний висновок: найбільш оптимальне співвідношення основних та оборотних активів, із усіх розрахованих, спостерігається у групі I, де величина основних засобів на 100 га сільгоспугідь становить 124,14 тис. грн, а оборотних – 171,10 тис. грн. Якщо й розглядати у коефіцієнтах їх співвідношення у групі I складає 1:1,4 досить далеко від оптимального і раціонального, на думку економістів, але значно краще ніж у 2-х наступних: 1:2 та 1:5 відповідно.

Аналізованим господарствам Старобільського району Луганської області необхідно звернути увагу на те, що необмежене збільшення оборотних активів може призвести до замороження засобів у понаднормативних виробничих запасах. Нарощування ж запасів оборотних засобів призведе до зниження ефективності їх використання [4, с. 4].

Висновки. Наведений аналітичний матеріал свідчить про те, що співвідношення між основними і оборотними активами істотно впливає на ефективність сільськогосподарського виробництва. Лише при повній і вчасній забезпеченості основних засобів оборотними здійснюється нормальна діяльність сільськогосподарського виробництва. Застосування нормування оборотних засобів аграрними підприємствами допоможе визначити оптимальне співвідношення між основними і оборотними активами.

Основними шляхами підвищення економічної ефективності використання основних і оборотних засобів аграрних підприємств є: раціональне використання машинно-тракторного парку та покращення технічного забезпечення; вдосконалення структури основних виробничих засобів за рахунок збільшення частки машин, обладнання, транспортних засобів; забезпечення оптимального співвідношення основних і оборот-

них активів, оскільки при нестачі матеріальних оборотних активів у процесі аграрного виробництва знижується ефективність використання й основних; забезпечення раціональної структури оборотних засобів для більшого приросту сільськогосподарської продукції; відродження та застосування нормування оборотних активів аграрними підприємствами допоможе визначити раціональне співвідношення між основними і оборотними активами.

Застосування усіх перерахованих пунктів разом або окремо зможе, на нашу думку, позитивно вплинути як на ефективність використання основних та оборотних активів, так і на підвищення ефективності аграрного виробництва в цілому.

Література

1. Бечко В. П. Формування та ефективність використання оборотних засобів в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / В. П. Бечко. – К., 2007. – 20 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
3. Бондина Н. Н. Эффективность использования оборотных средств в сельском хозяйстве / Н. Н. Бондина. – Пенза : РИО ПГСХА, 2007. – 297 с.
4. Будняк Л. М. Удосконалення співвідношень основного і оборотного капіталу в сільськогосподарських підприємствах Поділля : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 "Економіка та управління науково-технічним прогресом, інвестиційні та інноваційні процеси" / Л. М. Будняк. – К., 1999. – 20 с.
5. Демчук Л. А. Формування та ефективне використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. : 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Л. А. Демчук. – К., 2001. – 22 с.
6. Демьяненко Н. Я. Оборотные средства сельскохозяйственных предприятий Украины (дореформенный период) : монографія / М. Я. Демьяненко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2010. – 312 с.
7. Чиж В. І. Оборотний капітал в умовах глобальних викликів: формування та використання : монографія / В. І. Чиж, О. П. Пархоменко. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 212 с.
8. Бержанір І. А. Формування та ефективність використання оборотних засобів підприємств спиртопродуктового під комплексу АПК : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / І. А. Бержанір. – К., 2011. – 20 с.

References

1. Bechko V. P. Formuvannya ta efektyvnist` vykorystannya oborotnykh zasobiv v sil`s`kogospodars`kykh pidpryyemstvakh : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : specz. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy" / V. P. Bechko. – K., 2007. – 20 s.
2. Blank I. A. Finansovyy menedzhment : uchebnyy kurs / I. A. Blank. – K. : Nika-Centr, El`ga, 2002. – 528 s.
3. Bondina N. N. Effektivnost` ispol`zovaniya oborotnykh sredstv v sel`skom khozyaystve / N. N. Bondina. – Penza : RIO PGSKhA, 2007. – 297 s.
4. Budnyak L. M. Udoskonallennya spivvidnoshen` osnovnogo i oborotnogo kapitalu v sil`s`kogospodars`kykh pidpryyemstvakh Podillya : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : specz. 08.02.02 "Ekonomika ta upravlinnya naukovotekhnichnym progresom, investytsiyni ta innovaciyni procesy" / L. M. Budnyak. – K., 1999. – 20 s.
5. Demchuk L. A. Formuvannya ta efektyvne vykorystannya oborotnykh zasobiv sil`s`kogospodars`kykh pidpryyemstv : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : specz. 08.04.01 "Finansy, groshovyy obig i kredyt" / L. A. Demchuk. – K., 2001. – 22 s.
6. Dem`yanenko N. Ya. Oborotnye sredstva sel`skokhozyaystvennykh predpriyatiy Ukrainy (doreformennyy period) : monografiya / M. Ya. Dem`yanenko. – K. : NNCz IAE, 2010. – 312 s.
7. Chyzh V. I. Oborotnyy kapital v umovakh global`nykh vyklykiv: formuvannya ta vykorystannya : monografiya / V. I. Chyzh, O. P. Parhomenko. – Lugans`k : Vydavnytstvo "Noulidzh", 2012. – 212 s.
8. Berzhanir I. A. Formuvannya ta efektyvnist` vykorystannya oborotnykh zasobiv pidpryyemstv spyrtoproduktovogo pid kompleksu APK : avtoref. dys... kand. ekon. nauk : specz. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy" / I. A. Berzhanir. – K., 2011. – 20 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 24.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. І. П. Житна

ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Розглядаються питання необхідності реформування інвестиційної політики з метою створення зацікавленості підприємств в упровадженні нових екологічно чистих технологій та оновленні основних фондів.

Ключові слова: інвестиційна політика, природокористування, основні фонди, екологічно чисті технології.

S. I. JADYCHA

Khmelnytsky National University

THE SOURCES OF INVESTMENTS FORMING AT NATURE MANAGEMENT

Abstract – In article are considered questions of need of reforming of investment policy for the purpose of creation of interest of the enterprises in introduction of new environmentally friendly technologies and updating of fixed assets.

Key words: investment policy, fixed assets, innovation activities, nature management, ecological investments.

Постановка проблеми. Фінансування природоохоронної діяльності за залишковим принципом, що практикувалося в дореформений період, посилилося різким зниженням інвестиційної активності при переході до ринкових відносин. Подальший розвиток наукомістких виробництв стає неможливим без серйозних вкладень. Для відродження економіки України потрібні інтенсивні вкладення капіталу саме в екологічно спрямовані інновації, які можуть забезпечити не тільки економічний, але й соціальний ефект. Залучення інвестицій на розвиток екологічно важливих наукових досліджень вимагає визначення джерел цих вкладень, що є важливим завданням, яке вимагає рішення.

Мета статті: проаналізувати особливості інвестування в інноваційну діяльність, спрямовану на вирішення екологічних проблем, та визначити основні джерела їх залучення.

Вклад основного матеріалу. Аналіз динаміки інвестицій показав, що в результаті поступового відходу держави з інвестиційної сфери, дедалі більша частина інвестицій здійснюється за рахунок власних коштів підприємств та інвесторів. Оцінка інвестиційного клімату за останні роки свідчить про його поліпшення за деякими показниками, але в цілому економіка України в даний час занадто нестабільна для здійснення довгострокових інвестицій.

За офіційною термінологією Державного комітету України показниками інвестування в сферу природокористування є капітальні інвестиції, до яких відносяться інвестиції в основний капітал природо-охоронного призначення та інші необоротні матеріальні активи, витрати на капітальний ремонт природоохоронних споруд та обладнання; інвестиції в основний капітал, спрямовані на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування; поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення.

Таблиця 1

Інвестування на охорону навколишнього природного середовища за 2004–2011 рр. в Україні

Показник	Рік							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн, у т.ч.:								
– капітальні інвестиції	5987,7	7089,2	7366,6	9691,0	12176,0	11073,5	13128,0	18490,7
– поточні витрати	1835,5	1775,6	2194,2	3080,7	3731,4	3073,1	2706,5	6451,0
	4152,2	5313,6	5172,4	6610,3	8444,6	8000,4	10421,5	12039,7

Як свідчать дані таблиці 1 та рис. 1, протягом 2004–2011 рр. обсяги інвестування в сферу природокористування зростали в значних розмірах і масштабах. Загальний обсяг витрат на охорону навколишнього природного середовища в цей період збільшився в 3,1 раза, капітальні інвестиції зросли у 3,5 разів, інвестиції в основний капітал – у 6 разів, а поточні витрати зросли в 2,9 раза. Спостерігається тенденція збільшення інвестицій в основний капітал, які свідчать про посилення оновлення застарілого обладнання природоохоронного призначення при збереженні частки поточних витрат в загальному обсязі витрат на охорону довкілля на рівні 70 %.

Протягом 2011 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами, за даними Держкомстату України [1], було витрачено 18,5 млрд грн, з яких 65 % (12,0 млрд грн) – найбільша частка в структурі загальних витрат на охорону навколишнього природного середовища – складають поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення, 30 % (5,6 млрд грн) – інвестиції в основний капітал, які спрямовані

на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування і 5 % (0,8 млрд грн) – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання.

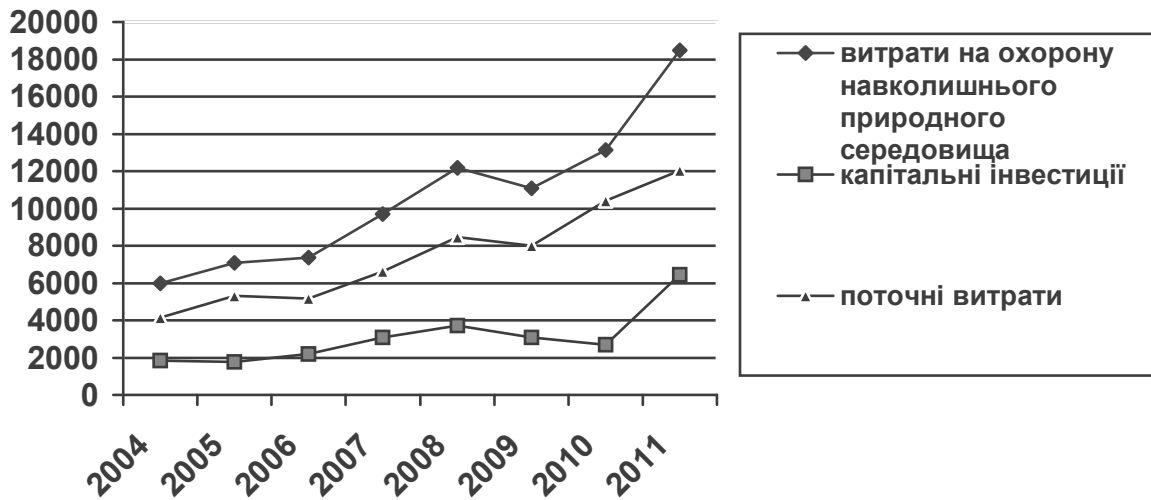


Рис. 1. Динаміка витрат, капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за 2004–2011 роки

Понад три чверті капітальних інвестицій від сумарного обсягу по країні було засвоєно підприємствами, які зареєстровані у Дніпропетровській (1509,8 млн грн), Київській (1398,3 млн грн), Донецькій (1015,4 млн грн), Харківській (528,5 млн грн) областях та Автономній Республіці Крим (442,4 млн грн). Майже дві третини поточних витрат від загальної суми по країні було здійснено підприємствами, які зареєстровані у Дніпропетровській (3188,8 млн грн), Донецькій (2037,1), Луганській (1134,0), Запорізькій (958,4 млн грн) областях та м. Києві (644,5 млн грн).

Таблиця 2

Джерела фінансування капітальних інвестицій та поточних витрат

Показник	Фактично витрачено			
	капітальних інвестицій		поточних витрат	
	тис. грн	у % до загального обсягу	тис. грн	у % до загального обсягу
Усього, у т.ч. за рахунок	6451034,6	100,0	12039650,0	100,0
Коштів державного бюджету	284978,2	4,4	314254,3	2,6
з них кошти державного фонду охорони навколишнього природного середовища	63801,8	1,0	19150,3	0,2
Коштів місцевих бюджетів	347567,6	5,4	113385,9	1,0
з них коштів місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища	259466,4	4,0	40531,8	0,3
Власних коштів підприємств та організацій	4297629,9	66,6	11598540,5	96,3
Інших джерел фінансування	1520858,9	23,6	13469,3	0,1

Структура капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону природного середовища та раціональне використання природних ресурсів суттєво змінилася в 2011 р порівняно з 2007 р. (див. табл. 3).

Сукупні капіталовкладення за напрямками на охорону атмосферного повітря (26%) та очищення зворотних вод (40,3 %) досягли близько 66, % в 2004 р, тоді як у 2011 р три напрями залучили перевищену частку капітальних інвестицій: охорона атмосферного повітря (21,7 %), очищення зворотних вод (33,0 %) та поводження з відходами (27,3 %), що у підсумку складає 82,0 % від загальної суми капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища.

Як свідчить проведене дослідження, порівняно з потенційною потребою в інвестуванні сфері природокористування, наявні інвестиційні ресурси є незначними за обсягом та використовуються неефективно. Інвестиції, що спрямовані на охорону навколишнього природного середовища, вкрай обмежені відносно накопичених проблем у сфері охорони й відновлення якості довкілля природних ресурсів, відтворення національного природного багатства країни, розмірів економічних збитків, заподіяних природі та екологічних втрат для суспільства, перспектив збалансованого природокористування. Сфера природокористування потребує значних вкладень інвестицій для досягнення збалансованого стану, подолання екологічної кризи та раціонального використання природно-ресурсного потенціалу України. Частка інвестицій на раціональне використання природних ресурсів та охорону навколишнього природного середовища у ВВП країни складає вкрай незначну величину у розмірі 0,2–0,3 % ВВП [2].

**Динаміка капітальних інвестицій та поточних витрат
за напрямами природоохоронної діяльності, млн грн**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Капітальні інвестиції та поточні витрати, всього, у т. ч.	9691,0	12176,0	11073,5	13128,0	18490,7
Охорона атмосферного повітря	2521,2	2826,3	2309,0	2454,7	4010,8
Очищення зворотних вод	3904,8	4917,1	5189,0	5770,1	6109,7
Поводження з відходами	2157,2	2738,2	2328,3	3075,2	5049,8
Захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод	615,4	1074,6	641,6	796,2	1231,9
Зниження шумових і вібраційного впливу	76,7	89,6	25,9	11,2	70,77
Збереження біорізноманіття і середовища існування	139,6	210,4	225,9	255,9	347,7
Радіаційна безпека	73,4	82,8	101,9	459,4	1347,0
Науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	38,0	50,6	57,1	65,3	60,6
Інші напрями природоохоронної діяльності	164,7	186,4	194,8	240,0	262,4

Притоку капіталу в інвестиційну сферу перешкоджають наступні фактори: політична нестабільність; недосконалість законодавства; спад виробництва, який зменшує джерело доходів – прибуток; інфляція, що знецінює доходи.

Успішне вирішення еколого-економічних проблем потребує вдосконалення структури виробничих комплексів з метою забезпечення високого рівня екологічності їх виробництва, впровадження нових технологій, які сприятимуть комплексному та повному використанню природних ресурсів, вдосконалення методів очищення та утилізації шкідливих відходів і викидів, створення підприємств екологічної індустрії з переробки відходів; раціонального використання природних ресурсів з метою охорони навколишнього середовища.

Головними причинами виробництва неконкурентоспроможної продукції, а також постійного збільшення обсягів викидів та рівня забруднення навколишнього середовища є: застосування технологій, які в своїй більшості не відповідають сучасним вимогам, використання морально застарілого та фізично зношеного обладнання, невиконання в призначені терміни заходів щодо зниження викидів в атмосферу, низький технічний рівень пилогазоочисних споруд. Терміни експлуатації технологічного обладнання в чорній і кольоровій металургії, хімічній промисловості, виробництві будматеріалів та енергетиці значно перевищують встановлений норматив, що є наслідком недостатнього впровадження нових маловідходних і безвідходних технологій.

Введення в 1992 р. таких економічних методів регулювання охорони навколишнього середовища і природокористування, як платежі за використання природних ресурсів та плати за забруднення, дозволило сформувати базу нової системи фінансування природоохоронної діяльності. У відповідності зі ст. 42 Закону України “Про охорону навколишнього природного середовища” [3] на сьогодні фінансування природоохоронних заходів та екологічних програм здійснюється за рахунок наступних джерел коштів: Державного бюджету України; Республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів; коштів підприємств, установ і організацій; фондів охорони навколишнього природного середовища; добровільних внесків; інших засобів.

Однак з коштів, що виділяються з держбюджету, здійснюються тільки заходи, включені до складу державних програм. Відповідно до ст. 47 закону кошти місцевих бюджетів, республіканського бюджету та АРК, а також екологічних фондів можуть бути використані тільки для цільового фінансування природоохоронних програм, спрямованих на забезпечення охорони заповідних природоохоронних комплексів та об'єктів, розвиток наукових досліджень, міжнародне співробітництво, еколого-освітніх робіт [2]. За даним Держкомстату України за 2011 р з Держбюджету України на природоохоронні цілі було виділено всього 0,7 % бюджетних коштів, що є вкрай недостатнім, враховуючи тен-денцію погіршення стану навколишнього середовища [1].

Законодавче регулювання охорони навколишнього середовища в Україні поки недостатньо активне. Істотний ефект може дати формування раціонального податкового механізму за рахунок системи пільг, здатної сприяти такому реформуванню, при якому можливе зростання економіки без порушення навколишнього середовища. Структурна перебудова промисловості з введенням маловідходних технологій підвищить повноту використання природних ресурсів. Охорона природи з чинника підвищення витрат виробництва стане умовою забезпечення його ефективності.

У ринкових умовах трансформація системи оподаткування в Україні є досить гострою проблемою. Її реалізація може здійснюватися в двох напрямках:

1) розширення кола платників податків на основі скасування значної кількості пільг і скорочення загальної кількості податків, зборів та інших обов'язкових платежів;

2) вдосконалення системи стимулюючих пільг.

Ураховуючи різке скорочення природоохоронних витрат для України характерно формування альтернативних джерел, до яких в першу чергу відносяться екологічні фонди. Сьогодні вони посідають важливе місце у фінансуванні природоохоронної діяльності в країнах Центральної та Східної Європи, тоді як в Україні їх питома вага в структурі природоохоронних витрат поки що дуже незначна і має тенденцію до зниження.

Однак кошти природоохоронних фондів використовуються не в повному обсязі, а більша їх частина не за цільовим призначенням і не на пріоритетні напрями. Згідно зі статистичними даними в середньому використовується близько 75 % коштів, які надходять до фондів. Таке використання коштів позабюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища обумовлено недосконалістю законодавчого механізму розподілу коштів, постійним дефіцитом коштів у місцевих бюджетів, а також відсутністю єдиних та узгоджених регіональних та обласних екологічних програм використання цих коштів. З цього випливає, що дана форма залучення та використання коштів позабюджетних фондів є неефективною і потребує реформування.

Джерелами інвестицій екологічного призначення в даний час можуть бути амортизаційні відрахування, кредити банків, страхові компенсації, екологічні платежі, які будуть акумулюватися в екологічних фондах. Такі фонди повинні створюватися на підприємствах-забруднювачах під контролем органів екобезпеки.

В умовах науково-технічної революції велике значення мають правила амортизації. Використання методу прискореної амортизації знижує податкові платежі підприємств, стабілізує їх фінансове становище і знижує ризик, пов'язаний з використанням нової техніки.

Амортизаційні відрахування є, на наш погляд, одним з найбільш ефективних джерел фінансування капітальних вкладень у природоохоронну діяльність. За рахунок відрахувань підприємств від амортизації природоохоронних основних фондів може бути створено екологічний амортизаційний фонд.

Норми амортизаційних відрахувань повинні диференціюватися за видами природоохоронного устаткування з урахуванням ступеня агресивності середовища і терміну його повного використання. При цьому враховуються технічні характеристики, правові обмеження, інтенсивність експлуатації і т.п. Розрахунок суми амортизації необхідно вести пооб'єктно від первісної вартості, що дасть можливість протягом 7–10 років повністю відновити їх вартість, тобто накопичити кошти для заміни зношених основних засобів. Кошти від амортизації об'єктів природоохоронного призначення повинні надходити на окрему статтю, що має строго цільове призначення – ремонт, реконструкція і оновлення основних засобів природоохоронного призначення.

Створення екологічного амортизаційного фонду дозволить зацікавити підприємства в оновленні саме основних фондів природоохоронного призначення. Основною метою цього фонду повинно стати інвестування в екологічну сферу, тобто капітальні вкладення на повне відновлення і реконструкцію очисних споруд і природоохоронного устаткування, які знаходяться в експлуатації. Основний капітал фонду повинен складатися і поповнюватися за рахунок щомісячних амортизаційних відрахувань від первісної вартості природоохоронних основних засобів підприємств, які входять до складу даного фонду.

Кожне підприємство-учасник подає відомості про основні засоби природоохоронного призначення, які знаходяться в експлуатації, а також пропозиції щодо реконструкції та відновлення основних фондів пооб'єктно з перспективою на 5–7 років.

На основі цих заявок фонд складає графік черговості видачі коштів на строго визначені цілі в межах сум накопичених амортизаційних відрахувань даним підприємством. За рахунок інших підприємств може видаватися позика на пільгових умовах. Всі кошти зберігаються на особових рахунках підприємств у даному фонді та підлягають обов'язковій щорічній індексації з урахуванням середньорічного рівня інфляції. Індиксація проводиться за рахунок коштів, одержуваних фондом від обороту капіталу, що знаходиться в його роз-порядженні, і відсотків по видаваних позик.

Як показує аналіз нормативно-правових документів, питання використання кредитної державної підтримки у галузі природокористування залишається неопрацьованими. Існуюча законодавча база обумовлює надання кредитної підтримки строком на 12 місяців для: заходів, пов'язаних з виконанням програми санації структурної перебудови; нарощування обсягів випуску і реалізації продукції державним та іншим підприємствам, у майні яких частка державної власності перевищує 50%; закупівлі товарів українських виробників з наступною реалізацією споживачам, підприємствам і організаціям споживчої кооперації підприємствами всіх форм власності. Екологічний же аспект свідомо не присутній. Тим часом можливість надання кредиту підприємствам-забруднювачів в наших складних економічних умовах є вкрай важливим елементом фінансової підтримки і самого товаровиробника і введення природоохоронних заходів. Ці недоліки необхідно компенсувати доповненнями в законодавчих актах щодо кредитної підтримки підприємств, які вводять ресурсозберігаючі та екологічно чисті технології.

Реформувати систему кредитування необхідно таким чином, щоб підприємствам було вигідно проводити природоохоронні заходи, і ввести: першочергове кредитування, отримання кредиту на пільгових умовах, наприклад, з використанням кредитних ставок короткострокового кредитування або з відстрочкою їх виплати до введення основних природоохоронних фондів або екотехнологій в експлуатацію; при цьому заохочення комерційних банків в пільговому кредитуванні підприємств, які ефективно впроваджують природоохоронні заходи, в т.ч. розвивають екологічне підприємництво, може здійснюватися через надання їм податкових пільг та видачу державних дотацій для покриття витрат на пільгові кредити.

Найпростішою формою залучення іноземного капіталу є спільні підприємства, які за формою комерційної організації в переважній більшості являють собою акціонерні товариства. У чинній редакції закону [5] нічого не сказано про звільнення СП від оподаткування прибутку. Можливо для спільних підприємств екологічного профілю або тих, що впроваджують екотехнології та займаються формуванням екологічної інфраструктури, було б доцільно ввести пільговий режим.

Висновки. Удосконалення законодавчої бази щодо питання регулювання природоохоронної діяльності, застосування диференційованих норм амортизаційних відрахувань і прискореної амортизації, створення екологічного амортизаційного фонду як основного джерела капітальних вкладень у природоохоронну сферу діяльності, реформування системи кредитування і забезпечення пільгового режиму для цільових іноземних екоінвестицій сприятимуть активізації вирішення проблем охорони навколишнього середовища.

Литература

1. Статистичні дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Рассадникова С. И. Формирование инвестиционной привлекательности в сфере природопользования на региональном уровне / С. И. Рассадникова // Экономические инновации. – О. : ИПРЭЭИ НАНУ, 2007. – Вып. 29. – С. 259–266.
3. Про охорону навколишнього природного середовища : закон України : прийнято постановою Верховної Ради України від 26.06.91 № 1268-12 // Відом. Верхов. Ради. – 1991. – № 41. – С. 547.
4. Концепция Налогового кодекса Украины. Бизнес. – 2001. – № 5. – С. 86.
5. О налогообложении прибыли предприятий : закон Украины от 24.12.2002 г., № 349-IV // Уряд. кур'єр, 2003. – № 12. – С. 2–12.

References

1. Statystychni dani Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Elektronyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Rassadnykova S. Y. Formyrovanye ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty v sfere pryrodopol'zovanyya na rehyonal'nom urovne / S. Y. Rassadnykova // Ekonomycheskye ynnovatsyy. – O. : YPRЭЭY NANU, 2007. – Vyp. 29. – S. 259–266.
3. Pro okhoronu navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyscha : zakon Ukrainy : pryynyaty postanovoyu VR vid 26.06.91, # 1268-12 // Vidomosti Verkhovnoyi Rady. – 1991. – # 41. – S. 547.
4. Kontseptsyya Nalohovoho kodeksa Ukrainy. Byznes. – 2001. – # 5. – S. 86.
5. O nalohooblozhenyu prybyly predpryyatuy : zakon Ukrainy ot 24.12.2002 h., # 349-IV // Uryad. kur"yer, 2003. – # 12. – Pp. 2–12.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 24.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658.562.012.7:378

В. Н. ГОНЧАРОВ

Луганский национальный аграрный университет

ТАДЕУШ ВИТКОВСКИ

Варшавский технологический университет (Варшавская политехника)

А. Е. ПОЖИДАЕВ

Луганская государственная академия культуры и искусств

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

У проведеному дослідженні вивчені міжнародні критерії оцінювання послуг вищої освіти, а також проаналізовані моделі управління якістю послуг.

Ключові слова: управління якістю, вища освіта, державне управління, освітня система.

V. N. GONCHAROV

Lugansk National Agrarian University

TADEUSZ WITKOWSKI

Varshavsky tehnologichny universitet (Varshavska politehnika)

A. E. POZHIDAJEW

Lugansk State Academy of Culture and Arts

THE MECHANISM OF STATE SERVICE QUALITY MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION: THE INTERNATIONAL EXPERIENCE

Abstract – In the current study the international criteria for the assessment of higher education services have been studied and the models of quality management services were analyzed. Isolation levels improve today's most important role, as is the etsya-kind algorithm to improve the quality management system college, who have just started work in the field of quality management. University is prepared guidelines to improve quality management systems and the way differentiation.

Key words: Quality management, higher education, state management, the education system.

Актуальность. Интеграция в мировую образовательную систему является одной из наиважнейших стратегических задач высшего образования любой страны. Вхождение высшей школы страны в международное образовательное пространство призвано обеспечить использование мирового опыта и достижений в науке, технике и образования на благо общества, повышение качества подготовки специалистов, развитие международного сотрудничества до совместного производства.

Три важнейших показателя, которые обуславливают необходимость в изменении высшей школы страны – это проблема признания знаний специалистов, получивших образование в вуз страны; привлечение иностранных граждан в вуз страны на условиях международной конкуренции на обучение; 3) появление на экономическом рынке страны международных и совместных компаний. Все эти факторы поставили перед высшей школой задачу: интегрироваться в международную образовательную систему, при этом сохраняя свои лучшие традиции и обеспечивая своим выпускникам международные квалификационные качества.

Вхождение ВУЗ в мировую образовательную систему и применение международных стандартов управления качеством в системе высшего образования требует рассмотрения и анализа особенностей высшего образования в зарубежных странах и международного опыта управления качеством.

Анализ последних исследований. Анализ зарубежных и отечественных исследований и публикаций показал, что проблемы повышения качества деятельности вузов волнуют множество учёных, которые продолжают искать теоретические и практические пути их решения. Наиболее значимыми являются работы А. Букреева, В. Гумбольдт, Д. Джоунстоун, В. Дорофиенка, С. Николаенко, М. Усова и др.

Цель исследования. Целью научной работы является международный анализ деятельности высших учебных заведений в области повышения качества предоставляемых услуг.

Основная часть. Исторически, к странам, где существуют органы государственного управления высшей школой, относятся европейские страны (Германия, Франция, а также страны СНГ, которые переняли опыт и традиции европейских стран). К странам, где преобладает процесс самооценки и саморегуляции относятся в первую очередь США, а также те страны, которые стали следовать американским примерам формирования высшего образования (Филиппины, Тайвань).

По мнению различных экспертов, в мире в 1990-х гг., а значит и сегодня, на начале нового столетия, имеет место тенденция к большему развитию и распространению процессов самооценки. И это касается не только стран, заимствующих американский опыт, но и является результатом эволюции традиционных систем оценки высшего образования [1]. В результате подобных изменений возникла необходимость оценивания деятельности ВУЗов. Были разработаны подходы и методики, в тех странах, где ответственность за оценивание ВУЗ взяла на себя страна, были созданы различные органы оценивания. В других странах инициатором деятельности в области оценивания были сами ВУЗы. Практически в каждой стране создана

своя собственная система, оценивая качества работы ВУЗ. Лучшие системы оценивания созданы в Нидерландах, Франции и Великобритании. Другие западноевропейские страны организовали свою деятельность по их примеру. Подчеркнем, что до недавних пор в ни одной европейской стране не было попыток создания системы аккредитации, и все усилия концентрировались в основном на оценивании качества.

По мнению большинства экспертов, наибольшее развитие система внутриуниверситетского управления качеством получила в США. Это связано, во-первых с тем, что в США система образования отличается тесной связью с крупными корпорациями и малыми фирмами, часть которых основана высшим образованием. Поэтому больше половины вузов США – частные корпорации, ответственность за деятельность которых положена на опекунов. Частному сектору принадлежит множество известных вузов (Гарвардский, Стэнфордский, Йельский, Чикагский). Они получают значительные пожертвования, пользуются прекрасной репутацией. Оплата в них составляет 20 тыс. дол. за студента в год. Во-вторых, сама система высшего образования в США является наиболее децентрализованной [3].

В отличие от стран, где есть Министерство образования или аналогичные структуры, американское высшее образование контролируется по большому счёту учебными заведениями. Реальная административная и финансовая власть в американских вузах принадлежит Попечительским советам (в государственных университетах финансирует штат). Именно этим Попечительским советам администрация штата (где находится университет) поручает осуществлять контроль за работой университета.

Основой американской системы саморегуляции является желание улучшить образование путём управления качеством, которое проводится на уровне всего заведения. Существуют несколько способов такого управления. Во-первых, управление качеством через аккредитацию ВУЗА в регионах (таких в США шесть) специальными организациями, которые обладают четкими стандартами и требованиями к периодической самооценке и оценке со стороны внешних наблюдателей. Во-вторых, управление качеством через специализированную аккредитацию образовательных программ, которая функционирует так же, как и советующее управление, качеством этих программ внутри учебного заведения, однако организуется профсоюзом. В-третьих, управление качеством образовательных программ, полностью организованное самим университетом и направленное на улучшение его деятельности, на возможность перераспределения ресурсов и образовательных приоритетов. Такие аккредитации по американским правилам, на основе внутриуниверситетской самооценки способствуют улучшению качественного уровня деятельности учебных заведений. Они стимулируют проведение разнообразных мероприятий по модернизации состава образовательных программ, активизации образовательного процесса, широкое использование новых технологий в образовательном процессе. Кроме того, важную роль в США в процессе аккредитации программ и специальностей высших учебных заведений играют профессиональные общественные ассоциации (ассоциация медиков, юристов, инженеров и т.д.). Эти ассоциации имеют специальные Комиссии по высшему образованию, которые проводят процедуру аккредитации университетов, которые находятся на территории региона, считая одной из главных задач поддержку высокого престижа своей профессии и компетенции её представителей, эти ассоциации очень строго оценивают и проверяют результаты деятельности ВУЗ [3].

Таким образом, условием устойчивого развития и повышения качества образовательных услуг ВУЗ должно быть управление качеством. Управление качеством услуг ВУЗ за рубежом строится на основе определённых стандартов, которые, с одной стороны, являются эталоном, а, с другой – рамками, в пределах которых формируется система управления ВУЗ. В ЕС и США уже разработано ряд стандартов, на основе которых управляют качеством образовательной деятельности ВУЗ.

С позиции изучения зарубежного опыта управления качеством, на наш взгляд, важным является рассмотрение моделей совершенства (оценки и сравнения уровней качества образования), которые используются в различных странах. Это связано с тем, что формирование систем управления качеством услуг ВУЗ основано на международных стандартах, что является общим для всех ВУЗ. И системы управления качеством, и модели совершенствования базируются на единых подходах: дают возможность организации определить её сильные и слабые стороны, предполагают методы оценивания в сравнении с обобщёнными моделями, обеспечивают основу постоянного улучшения, предполагают способы внешнего признания.

Модели совершенствования, которые используются в европейских странах, являются разными. Они являются отображением опыта образовательных структур европейских стран в оценке систем управления качеством услуг ВУЗ и их диагностике.

Бельгийско-нидерландская модель или “Метод улучшения качества высшего образования, основанный на модели EFQM” разработан в 1999 г. экспертной группой, которая состояла из представителей Нидерландов, Дании и Бельгии. [4] Метод ориентирован на вопросы управления качеством в ВУЗ и может быть использован для проведения самооценки и определения направлений улучшения деятельности ВУЗ, а также позволяет ВУЗ тщательно подготовиться к проверке извне.

Оценка текущего состояния ВУЗ проводится по девяти критериям модели, которые приведены на рис. 1. Каждый из выделенных критериев разбит на определённое количество подкритериев. При этом каждый подкритерий оценивается с точки зрения его совершенства (развития) по уровням совершенства или стадиям развития. Таких уровней выделено 5. Эти стадии развития указывают направление роста или, другими словами, направление усовершенствования, причём, ВУЗ проходит все пять уровней по порядку, один за одним, начиная с первого и заканчивая последним уровнем усовершенствования.



Рис. 1. Бельгийско-нидерландская модель (HBO Expert Group)

Выделенные стадии развития названы так: 1) ориентированная на деятельность; 2) процессно-ориентированная; 3) системно-ориентированная; 4) цепочно-ориентированная; 5) общего управления качеством [4].

Модель Центра исследований политики в сфере высшего образования (CHEPS) университета Твенте (Нидерланды) ориентирует ВУЗ на чёткое формулирование стратегических задач (по-казатель A1) и путей их решения с учётом реальных ограничительных внутренних и внешних возможностей (показатель A2). При этом особое внимание уделяется вопросам выбора степени централизации или децентрализации управления, демократического принятия решений, участия студентов (A1.5), связи с обществом (A1.6), формулировки политики касающейся международных связей (A1.7), трансформации структуры образовательных программ и подразделений ВУЗ (A2.1) и др.



Рис. 2. Модель Центра исследований политики в области высшего образования (CHEPS) университета Твенте

Модель CHEPS требует не просто перечисления существующих в ВУЗ образовательных программ (основной, преддипломной и др. видов образования), а их постоянного анализа, оценки и реструктуризации с учётом потребностей рынка, результативности и эффективности распределения ресурсов (B.1).

В модели отдельно выделены показатели, определяющие уровень внешних и международных связей ВУЗ, включающие программы обмена (B.7.1) и международные аспекты учебных программ (B7.2); в модели выделен отдельный блок показателей, связанных с контролем качества и мониторингом качества (C.1) и управлением качеством (C.2). При современном понимании управления качеством, многие из показателей, входящие в другие блоки, прямо или косвенно определяют наличие и эффективность системы управления качеством услуг ВУЗ, которые определяются блоком С. Блок D модели касается таких аспектов управления качеством как механизм регулярного сбора информации, потенциально необходимой для принятия стратегических решений; взаимосвязи с внешним окружением ВУЗ; средства реализации и мониторинга

достижения целей; структуры и процессы принятия решений; усовершенствование процессов бюджетного планирования, а также постоянное усовершенствование и улучшение деятельности.

Национальная премия качества США им. М. Болдриджа (MBNQA) была разработана с участием национального института Стандартизации и технологий (NIST) и американского общества качества (ASQ) и утверждена Конгрессом США в 1987 г. Задолго до этого была проведена огромная работа по подготовке критериев оценки претендентов на премию. В 2000 г. модель национальной премии качества США им. М. Болдриджа была адаптирована для высшего образования, а в 2005 г. была модифицирована система критериев модели, представленная на рис. 3.

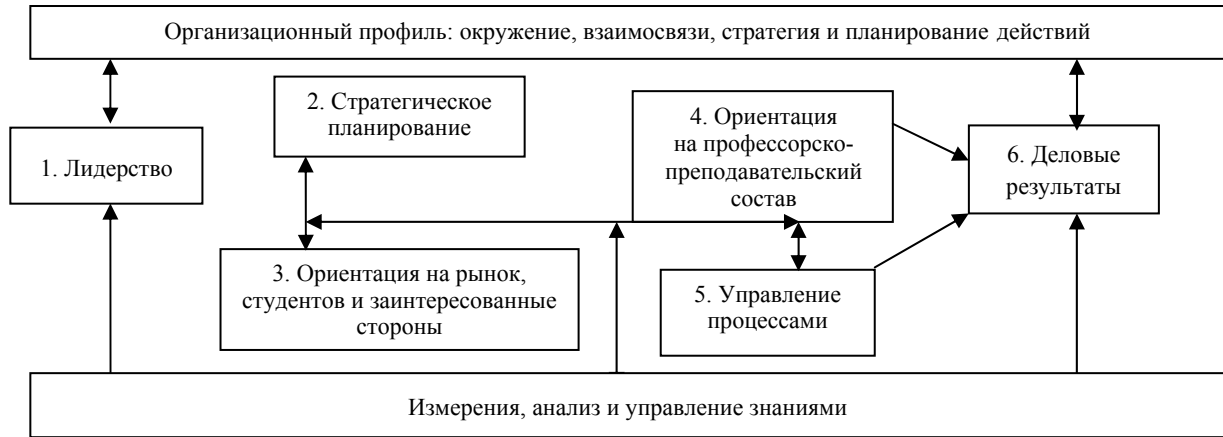


Рис. 3. Модель национальной американской премии качества BNQA в области образования

Вывод. Для моделей совершенствования в сфере высшего образования важной чертой является показатель связи с моделями совершенствования в производственной сфере. Это обусловлено тем, что принцип управления качеством является универсальным для всех отраслей деятельности. Базовая модель EFQM, являющаяся основой моделей HBO Expert Group и SHEPS, является результатом многолетнего развития концепции управления качеством в Европейском регионе. Её адаптация к сфере высшего образования даёт некоторые преимущества ВУЗ. Это связано с тем, что модель EFQM широко используется многими предприятиями Европы. Высокие оценки системы управления качеством по этой модели принимаются потенциальными работодателями и заказчиками образовательных услуг как подтверждение высокого качества услуг. Выделение уровней совершенствования отыгрывает важную роль, так как является своего рода алгоритмом по усовершенствованию системы управления качеством ВУЗ, которые только начали деятельность в области управления качеством. ВУЗ получают ориентиры в области улучшения систем управления качеством и способ дифференциации. Использование процессного подхода в управлении является требованием современных стандартов управления качеством ISO. Поэтому построение модели совершенствования на основе процессного подхода важна, как для построения системы управления качеством в соответствии с моделями, так и для соответствия стандартам.

Литература

1. Жигоцька Н. В. Моделювання, оцінка та менеджмент якості освітніх послуг : дис... к.е.н. : 08.03.02 / Жигоцька Н. В. ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : 2002. – 219 с.
2. Про затвердження ліцензійних умов надання освітніх послуг у сфері вищої освіти : наказ Міністерства освіти і науки України від 24.12.2003, № 847 / Інфодиск.
3. Scott P. Reform of higher education in the countries of Central and Eastern Europe: an attempt to analyze / P. Scott // Alma-mater (Bulletin of higher education). – 2001. – № 10. – P. 44–48.
4. <http://qaa.ac.uk>

References

1. Zhigots'ka N. V. Modelyuvannya, otsinka ta menedzhment yakosti osvıtnıkh poslug : dis... k.e.n. : 08.03.02 / N. V. Zhigots'ka ; Kiıvs'kiy natsional'niy ekonomıchniy un-t. – K. : 2002. – 219 s.
2. Pro zatverdzhennya litsenziynikh umov nadannya osvıtnıkh poslug u sferı vishchoı osvıti : nakaz minısterstva osvıty í nauky Ukraїni vid 24.12.2003, № 847 / Infodisk.
3. Scott P. Reform of higher education in the countries of Central and Eastern Europe: an attempt to analyze / P. Scott // Alma-mater (Bulletin of higher education). – 2001. – № 10. – P. 44–48.
4. <http://qaa.ac.uk>

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 24.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

**ИНТЕГРАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА
В ФОРМИРОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ УМЕНИЙ
И НАВЫКОВ МАГИСТРОВ МЕНЕДЖМЕНТА**

Представлені найважливіші етапи формування практичних та дослідницьких умінь та навичок магістрів менеджменту. Виконано орієнтацію на оформлення результатів процесу навчання магістрів у завершеному вигляді, що представляє практичний інтерес для роботодавців. Матеріали викладено у взаємозв'язку та у послідовності учбових дисциплін рівня бакалавр та магістр. Повний об'єм отриманих навичок та умінь передбачає їх оцінку на рівні міжнародних стандартів знань, які прийняті у передових університетах світу.

Ключові слова: міжнародний освітній потенціал, магістр менеджменту, ділові та дослідницькі уміння та навички, формування компетенцій магістра менеджменту.

V. A. PODSOLONKO, E. F. PODSOLONKO
Taurida National V.I. Vernadsky University, Simferopol

**INTEGRATION OF THE INTERNATIONAL EDUCATIONAL POTENTIAL INTO FORMATION OF BUSINESS
AND RESEARCH SKILLS OF MASTERS OF MANAGEMENT**

Abstract – The mains stages of formation of practical and research skills of masters of management are submitted. Orientation to registration of results of process of preparation of masters in the completed kind representing practical interest for the future employers is executed. Materials are stated in interrelation and in continuity of subject matters of a baccalaureate and magistrate level. The full volume of the received skills assumes their evaluation at a level of the international standards of the knowledge accepted at the sophisticated universities of the world.

Key words: international educational potential, Master of Management, business and research skills, formation of competencies Master of Management

Глобализация, международная кооперация, Болонский процесс, совместные международные образовательные проекты способствуют развитию качественно новых подходов при формировании теоретических и практических навыков и умений студентов высших учебных заведений. Сегодня студенты должны быть готовыми не только сдать запланированные экзамены и зачеты, защитить магистерскую работу в родном вузе, но и продолжить свое обучение в любом другом университете мира, быстро, легко и результативно адаптироваться к работе на предприятии или в организации своей страны или за рубежом. Ориентация на гармоничное развитие процессов образования требует применения таких механизмов, которые дадут возможность выпускнику вуза начинать практическую деятельность не с изучения обстановки, а с активного применения знаний и навыков, полученных в родном университете и в вузах-партнерах, опыт которых применяется для формирования магистров, к примеру, менеджмента.

Постановка проблемы. Многие университеты Украины принимают участие в совместных международных образовательных проектах, количество которых в каждом вузе варьируется от 1–2 до 10–20 и более. Каждый выполняемый или выполненный проект является дополнительным источником финансирования образовательного процесса, позволяющим приобрести современные компьютеры и литературу, повысить квалификацию и обменяться опытом преподавателей, обучить студентов, опубликовать современные учебные пособия и монографии, изучить иностранный язык, культуру и национальные особенности стран мира. Это лишь небольшой перечень бесценного вклада, который делает каждый проект для развития украинской системы образования, для усиления результативности университетов – партнеров, гармонизации образования в разных странах мира.

Придание образовательным процессам в университетах более практической направленности, что является одним из условий успешного образования в передовых университетах мира, требует формирования таких подходов при обучении и постановке заданий студентам, которые позволят приобрести навыки исследования проблем, формирования и реализации конкретных проектов, позволяющих устранить проблемную ситуацию, создать условия для благоприятного дальнейшего развития исследуемого объекта или процесса и оформить результаты исследования в виде научной статьи или доклада.

Целью данной статьи является формирование модели проекта, выполнение которого позволит сформировать деловые и исследовательские умения и навыки магистров менеджмента для последующего их применения в научно-исследовательской или практической деятельности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- сформировать механизм выбора темы и проведения основных этапов исследования, принципы выбора и обоснования целей, обоснование состава задач, процесс представления намечаемых результатов проекта;
- сформировать этапы разработки сценария проведения основных мероприятий по достижению целей проекта;
- структурировать процесс создания, реализации и формирования отчетов по проекту.

Анализ исследований и публикаций. Вопросам формирования деловых и исследовательских умений и навыков магистров в рамках обучения разработке, реализации и отчетам по проектам уделяют большое внимание как зарубежные, так и отечественные ученые и практики. Так, Фергус О'Коннэл в своей работе предлагает результативные механизмы успешного руководства проектами. Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон разработали активно используемое практическое руководство по управлению проектами. Вопросы управления высокотехнологичными программами и проектами представлены в трудах Рассела Д. Арчибальд. Фил Бэбьюли сформировал достаточно простую процедуру управления проектом. А.В. Бусыгин предложил свой подход делового проектирования и управления проектом. Основоположниками теории управления проектами в России являются Воропаев В.И., впервые сформулировавший основные понятия, историю, достижения, перспективы и Мазур И.И., Шапиро В.Д., которые с группой коллег представили наиболее объемное издание по управлению проектами на постсоветском пространстве. Для формирования требований по выполнению студенческих проектов хорошо подходят разнообразные методические материалы, разработанные различными фондами. Так, на этапах становления дисциплины управление проектами в Украине, наиболее удобным для применения в учебном процессе и практической работе было учебно-методическое пособие "Обучение навыкам управления проектом", изданное европейской комиссией для программы Темпус Тасис. Сегодня – это могут быть формы инструкций для выполнения разнообразных международных программ и проектов, широко представленные на соответствующих страницах в интернете. Их актуализированные формы, адаптированные под требования образовательных систем Украины и стран – партнеров по проектам позволяют получить простую, но эффективную форму всего процесса создания проекта, используемую студентами на практике.

Изложение основного материала. Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского является участником многих международных проектов. Сегодня у университета, не считая других, 17 проектов Темпус, одной из многих международных программ. И это – на стадии закрытия этой результативной программы. Один из факультетов ТНУ – факультет управления – ведет проектную деятельность с 1993 г и за этот период выполнил уже около 30 разнообразных проектов, 2 из которых в настоящее время являются наиболее результативными, активно влияющими на процессы обучения студентов в родном университете и в университетах – партнерах. Это международный проект СРЕА – 2010/10117 "Норвежско-украинское сотрудничество в сфере образования и исследований в области устойчивого менеджмента", финансируемый Министерством зарубежных дел Норвегии, адаптирующий образовательные подходы, сформированные в университете Нурланда (г. Бодо) и международный образовательный проект Темпус "ECOMMIS" "Двухуровневые программы обучения электронной коммерции для развития информационного общества в России, Украине, Израиле", который финансируется Европейской Комиссией и позволяет синтезировать образовательный опыт университетов Украины, России, Израиля, Литвы, Германии и Голландии.

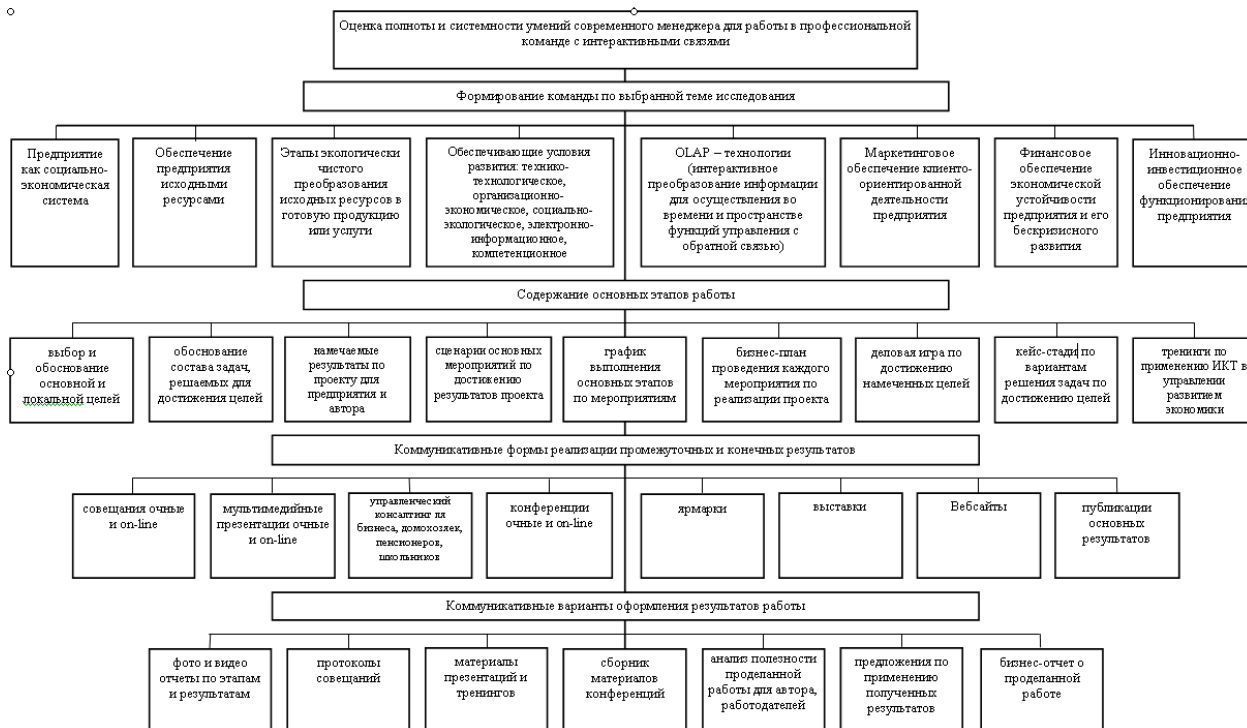


Рис. 1. Схема накопительного формирования знаний и умений магистров менеджмента

Обучение студентов направления менеджмент практическим навыкам применения электронного управления в системах устойчивого развития экономики во многом базируется на знаниях, полученных ими

ранее. Сквозная тема для выполнения работы студентами выбирается по возможности с ориентацией на выполнение курсовой либо магистерской работы. Содержание исследования ориентировано на получение каждым автором результатов, представляющих практический интерес для будущих работодателей (рис. 1).

Создание модели проекта, выполнение которого позволит сформировать деловые и исследовательские умения и навыки магистров менеджмента для последующего их применения в научно-исследовательской или практической деятельности происходит по следующим этапам: формирование механизма выбора темы и проведения основных этапов исследования, принципы выбора и обоснования целей, обоснование состава задач, процесс представления намечаемых результатов проекта; формирование этапов разработки сценария проведения основных мероприятий по достижению целей проекта; структурирование процесса создания, реализации и формирования отчетов по проекту. В этой модели представлена также система оценки процессов выполнения работы по ECTS, где каждый вид выполненного задания дает возможность студенту получить определенное количество баллов по 100-бальной системе для итоговой оценки.

Выбор темы и проведение основных этапов исследования

1. Обоснование темы, ее места и ее связей в составе элементов социально-экономического развития предприятия (региона, страны, общества).

1.1. Выбор темы исследования представляет собой введение ко всей выполняемой работе и имеет достаточно стабильные составляющие, известные из инструктивных материалов:

- сущность, состояние и значимость научной проблемы (задачи);
- основание и исходные данные для разработки темы;
- обоснование необходимости проведения исследования;
- критический анализ и сравнение с известными решениями проблемы (научной задачи);
- обоснование актуальности и целесообразности работы для развития соответствующей науки, для развития производства по видам экономической деятельности и для всей Украины.

Коротко, несколькими фразами, изложить главное – сущность проблемы или научного задания, связь выбранного направления исследования с планами организации, где или для кого выполнена работа, связь темы с отраслевыми и государственными планами и программами.

1.2. Обоснование места темы работы как объекта исследования и управления и его внутренних связей в процессах функционирования и развития социально-экономических систем и схематическое изображение.

1.3. Обоснование намеченных к использованию в выбранной теме методов и функций управления и их связей как предмета исследования с оформлением их в виде схемы.

1.4. Анализ и обоснование (с оформлением в виде схемы) возможных проблемных ситуаций, порождаемых недостатками объекта и предмета исследования по выбранной теме.

1.5. Классификация источников и причин возникновения проблемных ситуаций, порождаемых на практике по выбранной теме работы (оформить схемой связей).

1.6. Возможная стандартизация управленческих решений по устранению выявленных при анализе и сведенных в классификацию проблемных ситуаций и их причин, в виде схемы.

1.7. Показать место темы работы в структуре логических и информационных связей деятельности объекта.

1.8. Показать схему формирования синергетического эффекта в управленческих решениях в интерактивных коммуникациях.

1.9. Формирование профессионально-специализированной команды, с функциями консалтинга, охватывающими выбранную тему работы.

2. Выбор и обоснование основной и локальных целей.

2.1. Выбор основной цели исследования, направленной на устранение обоснованной ранее в работе (1.4) проблемной ситуации.

2.2. Обоснование места выбранной основной цели в структуре и содержании целей экономической политики Украины (на примере целей развития Украины и регионального развития Украины до 2015 г.

2.3. Выбор локальных целей исследования, сопутствующих и способствующих достижению главной (основной) цели, с учетом принятой в Украине политики.

2.4. Обоснование причастности отдельных локальных целей к содержанию объекта исследования как процесса функционирования или развития с учетом положений, обоснованных в работе ранее (1.2).

2.5. Обоснование причастности отдельных локальных целей к содержанию предмета исследования как совокупности обоснованных в работе ранее (1.3) методов и функций управления, а также их логических и информационных связей.

2.6. Анализ состава и взаимосвязей показателей, характеризующих основную (главную) и локальные цели [1, с. 155, 163–183], – (0,5 балла).

2.7. Опыт электронного анализа показателей, характеризующих цели, и возможности организации консалтинга по изучению содержания целей для уровня предприятий [1, с. 163–183], – (0,5 балла).

3. Обоснование состава задач, решаемых для достижения целей.

3.1. Общий состав задач, ориентированных на достижение выбранных ранее главной (2.1) и локальных (2.3) целей по теме выполняемой работы.

3.2. Задача устранения проблемной ситуации, выявленной ранее в работе (1.4), как главная задача достижения выбранной в работе (2.1) основной цели исследования.

3.3. Обоснование в составе объекта исследования комплекса задач, требующих приоритетного решения для достижения главной цели исследования.

3.4. Задача устранения диспропорций в структуре объекта исследования.

3.5. Обоснование в составе предмета исследования комплекса задач, охватывающих методы и функции управления, требующие улучшения, и направленных на устранение проблемной ситуации и достижение главной цели работы.

3.6. Структура логических и информационных связей между решаемыми в выполняемой работе задачами по достижению главной и локальных целей [2, с. 118–120] и функциями управленческого персонала.

3.7. Возможная структура вопросов по организации управленческого консультирования по решению рассматриваемых в работе локальных и комплексных задач функционирования и развития социально-экономических систем.

4. Намечаемые результаты по проекту для предприятия и для автора.

4.1. Обоснование конечного результата, устраняющего выявленную ранее проблемную ситуацию (1.4) по теме исследования и их места в структуре стратегии экономического и социального развития Украины до 2015 г.

4.2. Обоснование локального результата, улучшающего структуру объекта исследования (1.2) и воздействующего на устранение проблемной ситуации (1.4).

4.3. Обоснование локальных результатов, улучшающих предмет исследования (1.3) и воздействующих на устранение проблемной ситуации (1.4).

4.4. Обоснование состава управленческого персонала, обеспечивающего на предприятии достижение всех намечаемых результатов.

4.5. Обоснование состава необходимой информации и структуры связей персонала для получения намечаемых результатов.

4.6. Обоснование состава необходимых средств связи и обработки информации для получения намечаемых результатов для всех задействованных в этом процессе управленцев и других работников.

4.7. Формирование структуры и состава показателей, характеризующих функционирование и развитие социально-экономических систем, для оказания управленческих консалтинговых услуг участникам бизнеса.

5. Разработка сценария проведения основных мероприятий по достижению результатов проекта.

5.1. Выявление главной коммуникативной цели выполнения проводимого исследования (в виде создания информационно-электронной базы для общения автора с обоснованными им будущими работодателями либо потребителями результатов работы автора).

5.2. Обоснование основных видов личного или On-line общения автора работы с будущими работодателями или потребителями результатов работы.

5.3. Описание основных этапов и видов проводимой работы от выбора темы до получения конечных результатов, включая все коммуникативные мероприятия (см. рис. 1) с учетом их повторяемости.

5.4. Формирование блок-схемы взаимодействия всех составляющих разработанного сценария.

5.5. Приблизительная оценка затрат времени на выполнение каждого из видов деятельности, предусмотренных в сценарии.

5.6. Оценка сильных и слабых позиций сценария и рисков в реализации сценария в учебном процессе и в реальной его реализации.

5.7. Рекомендации по закреплению ожидаемых положительных позиций сценария и устранению его слабых сторон.

6. Разработка графика выполнения мероприятий по этапам сценария.

6.1. Выявление видов работ, возможных к одновременному выполнению в течение суток, недели, месяца.

6.2. Выявление видов работ, являющихся основой для последующих работ по содержанию и времени выполнения, невыполнение которых в итоге аннулирует все последующие результаты.

6.3. Анализ возможностей использования классических графиков проведения работ: последовательного, параллельного, параллельно-последовательного (совмещенного), – для своевременного достижения намеченных в работе результатов.

6.4. Анализ возможностей сетевого графика для выполнения проектов в общем виде.

6.5. Разработка рабочего графика достижения намеченных в работе результатов.

7. Разработка бизнес-плана по всем мероприятиям и этапам реализации проекта.

7.1. Обоснование необходимости разработки бизнес-плана при выполнении исследования для достижения намеченных в работе результатов.

7.2. Обоснование структуры бизнес-плана, ориентированного на достижение результатов, намеченных в работе.

7.3. Роль производственной программы в бизнес-плане по достижению результатов, намеченных в работе.

7.4. Роль сметы расходов в бизнес-плане по достижению в работе результатов.

7.5. Формирование бизнес-плана по достижению в работе намеченных результатов (по каждому мероприятию и суммарно по всей работе).

8. Разработка деловой игры по управленческому консультированию информационно-электронного обеспечения достижения целей, намеченных в работе (с апробацией в команде (1.9)).

8.1. Обоснование возможности применения метода деловых игр для решения задач по теме исследования в достижении ее целей и результатов.

8.2. Формирование структуры информационно-электронного обеспечения для проведения деловой игры по достижению целей и результатов выполняемой работы.

8.3. Формирование коммуникативной среды (структуры связей) проведения деловой игры.

8.4. Формирование системы консультирования осуществления электронного управления достижением намеченных в работе целей и результатов.

8.5. Апробация деловой игры в команде.

9. Разработка кейс-стади решения задач по достижению намеченных в работе целей и результатов.

9.1. Опыт применения кейс-стади в решении задач, подобных выявленной в исследовании проблемной ситуации.

9.2. Классификация кейс-стади и вариантов по решению задач устранения проблемных ситуаций, подобных исследуемой.

9.3. Формирование структуры коммуникативной среды, обеспечивающей решение задач по каждой кейс-стади и по вариантам этих решений.

9.4. Формирование информационно-электронного обеспечения решения задач кейс-стади.

9.5. Создание системы консультирования электронного решения задач в обоснованных кейс-стади по устранению проблемной ситуации, выявленной в исследовании.

9.6. Апробация предложенной системы консультирования по электронному решению задач кейс-стади в команде (1.9).

10. Разработка тренингов по управленческому консультированию в процессах развития социально-экономических систем, с применением информационно-коммуникативных технологий (ИКТ).

10.1. Классификация образовательных видов тренингов, их содержания и структуры.

10.2. Обоснование состава слушателей и участников тренингов, заинтересованных в направлении темы исследования и решаемых в ней проблем.

10.3. Обоснование классификационных группировок содержания основных этапов работы для проведения тренингов по комплексам взаимосвязанных коммуникативных задач (к примеру, в группы: 1–9).

10.4. Тренинг (материалы) по информационно-коммуникативному и электронному обеспечению управленческого консультирования по процессам выбора темы исследования и получения в ней намечаемых результатов (этапы 1–4).

10.5. Тренинг (материалы) по информационно-коммуникативному и электронному обеспечению управленческого консультирования по разработке организационно-экономических условий проведения исследования социально-экономических систем на материалах выбранной темы работы (этапы 5–7).

10.6. Тренинг (материалы) по информационно-коммуникативному и электронному обеспечению управленческого консультирования по использованию интерактивных технологий достижения намеченных целей и результатов исследования на материалах выбранной темы работы (этапы 8, 9).

10.7. Апробация материалов тренингов (10.4–10.6) в команде (1.9).

Коммуникативные формы реализации результатов.

11. Проблемы проведения эффективных совещаний для каждого их участника и для организации.

11.1. Выявление главной задачи организации (социально-экономической системы) и составляющих, обеспечивающих ее решение и достижение промежуточных результатов в этих составляющих с назначением ответственных лиц.

11.2. Обоснование роли рабочей команды для всей организации.

11.3. Обоснование в соответствии с выбранной темой роли каждого члена команды для решения задач команды в организации.

11.4. Обоснование состава совещаний в очном и On-line режимах, необходимых для реализации основных этапов работы.

12. Презентации результатов работы, в режиме управленческого консультирования.

12.1. Презентации личных результатов по основным этапам исследования выбранной темы работы.

12.2. Презентация обобщенных результатов рабочей группы по основным этапам исследования.

12.3. Подготовка и проведение командной презентации рабочей группы в составе результатов всей организации по этапам исследования.

12.4. Презентация динамики изменения основных результатов исследования в целом организации под воздействием всех составляющих ее развития по этапам исследования.

13. Организация в виде тренинга управленческого консалтинга на информационно-электронной основе по созданию и развитию предприятий и организаций.

13.1. Консалтинг для представителей бизнеса и возможных работодателей с использованием материалов тренингов (10.4–10.6) и презентаций (12.1–2.4).

13.2. Консалтинг для домохозяек с использованием материалов тренингов (10.4–10.6) и презентаций (12.1–12.4).

13.3. Консалтинг для пенсионеров с использованием материалов тренингов (10.4–10.6) и презентаций (12.1–12.4).

13.4. Консалтинг для школьников в целях возможной их профессиональной ориентации с использованием материалов тренингов и презентаций (12.1–12.4).

13.5. Обобщение результатов консалтинга (тренингов) всех четырех социальных групп населения.

14. Организация подготовки и проведения конференций по направлению исследований.

14.1. Формулирование наименования и целей конференции как инструмента апробации полученных результатов исследований, поиска партнеров для их совместной реализации.

14.2. Исследование в структуре программы конференции как приоритетов структуры: профессионально-тематических направлений формирования социально-экономических систем; содержания основных этапов выполнения исследований.

14.3. Обоснование состава и функций программного и организационного комитетов конференции и их рабочих групп.

14.4. Управляемое с привлечением членов отмеченных комитетов (14.3) формирование оптимального по числу и квалификации состава участников конференций для их проведения в очном и on-line режимах.

14.5. Разработка сценариев проведения 2-х вариантов конференции (в очном и on-line режимах).

14.6. Участие в организации и проведении конференции с материалами выступления.

15. Организация подготовки к участию в ярмарке.

15.1. Обоснование видов ярмарок для возможного участия автора с результатами своей работы.

15.2. Обоснование состава наиболее выигрышных результатов по этапам проделанной автором работы.

15.3. Варианты оформления результатов работы автора, представляемых на ярмарку в очном и on-line режиме.

15.4. Апробация ярмарочных вариантов (15.3) материалов автора в реальных и учебных условиях с соответствующим оформлением протоколами, отчетами и т.п.

16. Организация подготовки к участию в выставке.

16.1. Обоснование видов выставок для возможного участия автора с результатами своей работы.

16.2. Обоснование наиболее представительных для разных выставок результатов работы автора по этапам ее выполнения.

16.3. Варианты выставочного оформления результатов работы автора для участия в выставках в очном и on-line режимах.

16.4. Апробация выставочных вариантов (16.3) материалов автора в реальных и учебных условиях.

17. Разработка веб-сайтов для предоставления результатов работы автора.

17.1. Обоснование структуры веб-сайта, позволяющего максимально выигрышно представить современность и своевременность выполняемой автором работы, учитывая разнообразие интересов возможных потребителей результатов исследования.

17.2. Обеспечение использования в веб-сайте коммуникативного содержания всех этапов работы (1–10), форм реализации результатов (11–16, 18) и вариантов оформления промежуточных и конечных результатов работы (19–25).

17.3. Формирование веб-сайта этапов и результатов исследований всей рабочей группы.

17.4. Формирование веб-сайта объединенных результатов и этапов исследования всех рабочих групп, выполняющих работу по единому плану.

18. Обеспечение опубликования основных результатов исследования.

18.1. Опубликование результатов исследования в материалах конференций.

18.2. Опубликование материала по результатам любого этапа работы в сборнике научных трудов (индивидуально или в соавторстве).

18.3. Опубликование материала по любым результатам выполняемой работы в открытой печати.

18.4. Выступление по телевидению с сообщением о выполняемой работе (индивидуально или совместно с другими участниками работы).

Коммуникативные варианты оформления результатов

19. Фото, видео и телевизионные отчеты по выполнению отдельных этапов работы и по коммуникативным формам их реализации.

19.1. Фотогалерея работы по выполнению всех этапов исследования (1–10) и осуществлению всех форм реализации их результатов (11–18).

19.2. Видео-отчет об участии автора работы в реальных процессах по коммуникативным формам реализации результатов своей работы.

19.3. Телевизионный отчет об участии автора работы в популяризации своих результатов исследования.

20. Протоколы совещаний по основным этапам исследования и формам реализации результатов работы.

20.1. Протоколы совещаний рабочих групп, подтверждающих участие автора в обсуждении хода исследований по его этапам (1–10) в укрупненных группах этапов (10.4–10.6).

20.2. Протоколы осуществления тренингов по управленческому консультированию в социальных группах населения (13.1–13.4).

21. Оформление материалов презентаций и тренингов.

21.1. Мультимедийная презентация результатов каждого этапа исследования (1–10), а также по укрупненным их группам (10.4–10.6).

21.2. Мультимедийная презентация проведения тренингов по социальным группам (13.1–13.4).

21.3. Мультимедийная презентация обобщения результатов тренингов (13.1–13.4) как современного управленческого консалтинга (13.5).

22. Формирование сборника материалов конференций.

22.1. Электронная верстка полного объема своих материалов выполненного автором исследования.

22.2. Электронная верстка полного объема материалов исследования рабочей группы по направлению тематики автора.

22.3. Электронная верстка полного объема материалов исследований всех рабочих групп проекта.

22.4. Электронная верстка материалов студенческой конференции с участием автора работы.

23. Анализ полезности выполненного исследования

23.1. Обосновать системообразующее значение осуществления этапов 1–7 для всего исследования,

23.2. Обосновать практическое значение этапов 8–10 и форм реализации полученных результатов 11–17 для автора работы.

23.3. Обосновать значимость для работодателей умений и навыков, полученных автором при проведении исследований на этапах 1–7, 8–10, по формам реализации результатов 11–17.

24. Разработка предложений по применению полученных автором результатов.

24.1. Предложения по формированию локальных или комплексных видов предпринимательской деятельности на материалах исследования автора.

24.2. Предложения по организации предпринимательской деятельности на материалах, обобщающих результаты рабочей группы.

24.3. Предложения по организации предпринимательской деятельности на материалах, обобщающих результаты участников всех рабочих групп.

24.4. Разработка деловой документации и инструкций по реализации предложений.

25. Полный бизнес-отчет о проделанной работе.

25.1. Служебная записка о результатах работы.

25.2. Краткий отчет о результатах работы.

25.3. Большой бизнес-отчет: подготовка к написанию.

25.4. Написание большого бизнес-отчета.

Формирования деловых и исследовательских умений и навыков магистров менеджмента осуществляется на основе изложения в виде лекций и семинарских занятий материала, а также сформированного практического задания для студентов специализации “Устойчивый менеджмент” по организации и проведению тренингов с четырьмя социальными группами населения Автономной Республики Крым. Работа проводилась студентами в форме консалтинга в рамках учебных дисциплин “Управление инновационными проектами” (лектор д.э.н., профессор Е.А. Подсолонко, ассистент Н.А. Кравченко), “Основы менеджмента” (лектор д.э.н., проф. В.А. Подсолонко, ассист. А.С. Бессонова) и “Управленческое консультирование” (лектор д.э.н., проф. В.А. Подсолонко, ассист. Т.Н. Гонтарь). Результаты работы всех рабочих групп (команд) магистров им была предложена единая форма отчета о результатах проведения тренингов (табл. 1).

Таблица 1

Форма типового отчета о результатах проведения тренинга по электронному управлению

Организатор:	
Дата проведения:	
Место проведения:	
Название тренинга:	
Предварительное исследование:	
Принцип формирования группы:	
Целевая аудитория:	
Цели тренинга:	
Задачи тренинга:	
Список участников	
Перечень изученных вопросов	
Полученные результаты	
Инструменты управления проектами, применяемые в процессе организации тренинга	

Использование специального программного обеспечения, средств мультимедиа	
Наличие анкет и отзывов	
Информирование общественности о проведении мероприятия	
Выводы и рекомендации	
Проблемы, недостатки, резервы, возможности улучшить процесс на любой стадии	
Сертификаты об участии в тренинге	
Раздаточные материалы	
Бюджет тренинга	
Презентация	
Фотографии	
Видео	
Диск	
Подведение итогов	
Распространение результатов	
Рекомендации и пожелания	
Общий вывод, заключение	

Выводы. Формирования деловых и исследовательских умений и навыков магистров менеджмента наиболее результативно осуществляется в процессе выполнения совместных международных образовательных проектов. Задания, выполняемые студентами, охватывают научные исследования проблем в регионе проживания и за рубежом, оформление результатов в виде отчетов, статей, методических указаний, выполнение конкретной практической работы с социальными группами населения по обучению их актуальным вопросам электронной коммерции и электронного управления, управления устойчивым развитием общества. В результате повышается востребованность магистра отечественными и зарубежными предприятиями, повышается его социальная значимость, усиливается его вклад в процессы социально-экономического развития общества.

Литература

1. Подсолонко Е. А. Менеджмент: теория и практика / Е. А. Подсолонко. – К. : Вища школа, 2000. – 263 с.
2. Подсолонко В. А. Электронное управление. Ретроспектива / В. А. Подсолонко. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2012. – 604 с.
3. Клиффорд Ф. Грей. Управление проектами : практ. руководство / Ф. Грей Клиффорд, Эрик У. Ларсон ; пер. с англ. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
4. Рассел Д. Арчибалд. Управление высокотехнологичными программами и проектами / Рассел Д. Арчибалд ; пер. с англ. – М. : ДМК Пресс, 2002. – 464 с.
5. Воропаев В. И. Управление проектами в России. Основные понятия, история, достижения, перспективы / В. И. Воропаев ; Рос. Ассоц. Упр. проектами СОВНЕТ. – М. : Аланс, 1995. – 225 с.
6. Управление проектами / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро [и др.]. – М. : Высшая школа, 2001. – 875 с.
7. Темпус Тасис. Обучение навыкам управления проектом. – К. : European Com-mission DG XXII, 1997. – 40 с.

References

1. Podsolonko E. A. Menedzhment: teoriya i praktika / E. A. Podsolonko. – K. : Vyshcha shkola, 2000. – 263 s.
2. Podsolonko V. A. Elektronnoe upravlenie. Retrospektiva / V. A. Podsolonko. – Simferopol' : DIAIPI, 2012. – 604 s.
3. Klifford F. Hrey. Upravlenye proektamy : prakticheskoe rukovodstvo / F. Hrey Klifford, U. Larson Erik ; per. s angl. – M. : Delo i Servis, 2003. – 528 s.
4. Rassel D. Archybal'd. Upravlenie vysokotekhnologichnymi prohrammami i proektami / Rassel D. Archybal'd ; per. s angl. – M. : DMK Press, 2002. – 464 s.
5. Voropaev V. Y. Upravlenie proektami v Rossii. Osnovnye ponyatiya, istoriya, dostizheniya, perspektivy / V. Y. Voropaev ; Ros. Assots. Upr. proektami SOVNET. – M. : Alans, 1995. – 225 s.
6. Upravlenie proektami / I. I. Mazur, V. D. Shapiro i dr. – M. : Vysshaya shkola, 2001. – 875 s.
7. Tempus Tasis. Obuchenie navykam upravleniya proektom. – K. : European Commission DG XXII, 1997. – 40 s.

Надіслана/Written: 10.06.2013 р.

Надійшла/Received: 12.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПСИХОЕМОЦІЙНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ СТЕРЕОТИПУ СПРИЙНЯТТЯ БРЕНДА

Розглянуто бренд як соціальний об'єкт. Зазначено, що суттєвий вплив на сприйняття бренду здійснює стереотип споживача щодо цього бренду. Зроблено висновок, що зміна психологічних позицій пов'язана зі змінами емоцій. Запропоновано посилювати роль бренду в маркетингових комунікаціях через врахування психоемоційних аспектів при формуванні стереотипу його сприйняття, який індивідуалізує його вплив.

Ключові слова: бренд, стереотип, споживач, товар, послуга, психологічна позиція, емоції, маркетингові комунікації, мораль споживання.

G.G. SAVINA, O.O. SHVETS

Kherson National Technical University, Kherson

PSYCHOEMOTIONAL ASPECT OF THE FORMATION OF THE STEREOTYPE PERCEPTION OF THE BRAND

Abstract – The aim of the article is to study the psycho-emotional aspects of the formation of stereotypes brand. It is considered a brand as social object. It is noted that essential influence on perception of a brand makes a stereotype of the consumer concerning this brand. It is proved that the stereotype of perception of a brand arises as permanent representation of the consumer about some real and ideal characteristics of goods/services. It is noticed that the stereotype is formed on the basis of psychological positions of the consumer to goods/services, the enterprises which it represents. It is concluded that change of psychological positions is connected with change of emotions.

Proposed to strengthen the role of the brand in marketing communications through the account of psycho-emotional aspects of the formation of its stereotype perception that individualizes its impact.

Key words: brand, stereotype, consumer, product, service, psychological attitude, emotion, marketing communications, ethics consumption.

Постановка проблеми. Сприйняття брендів у свідомості споживачів таке ж індивідуальне та різноманітне, як індивідуальні й різноманітні стереотипи різних людей по відношенню до одних і тих самих явищ. З настанням постіндустріальної стадії розвитку суспільства з'явилася нова мораль споживання, а саме – мораль прискороного споживання, для якої характерним є сприйняття товару не з позицій його споживчої корисності, а з позицій символічного володіння ним, відчуття індивідуальності, статурності та престижності. Під впливом сформованих у свідомості людей ідеальних образів відбувається вибір тих чи інших товарів. Бренди, як певна символіка, вже самі по собі перетворюються у товар, оскільки споживач сплачує ціну за ілюзію, яка супроводжує певну споживчу корисність.

Бажання споживачів купувати ті або інші товари або марки товарів багато в чому визначається їхніми особистісними характеристиками, психологічними особливостями, стилем життя. Знання того, що змушує покупця покласти у свій купівельний кошик потрібний виробникові товар або послугу, відкриває перед цим виробником безмежні можливості розвитку. Одним із способів впливу на вибір споживачем необхідного бренду є створення асоціативного психоемоційного зв'язку між ним та образом товару/послуги, який можна назвати стереотипом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження психологічних аспектів формування брендів внесли такі учені, як І. Бабленков, І. Вікентьев, О. Годін, О. Гусева, А. Демітрієв, Ф. Котлер, М. Линдстром, М. Макашев, О. Мельникова, В. Перція, Т. Примаєк, Е. Шерегі, І. Шутанов та ін. Не дивлячись на досить глибокі дослідження зазначеними авторами психоемоційної природи сприйняття бренду споживачами товарів, все-таки питання формування стереотипу сприйняття бренду не набули чітких теоретичних рис, недостатньо досліджені асоціативні зв'язки бренду та споживчих уподобань, які здебільшого мають латентний характер, а це, у свою чергу, ускладнює розуміння особливостей поведінки споживачів та моделювання поведінкових ситуацій.

Метою статті є дослідження психоемоційних аспектів формування стереотипу сприйняття бренду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні компанії й споживачі приділяють брендам все більшого значення. Правильно створений бренд приносить величезні прибутки. Людині властива потреба тягтися до речей, які він знає, яким довіряє і якими прагне володіти. Сильні бренди з унікальною привабливістю, які користуються підтримкою сповнених ентузіазмом керівників, стають тілом і душею сучасних компаній. Саме від творців бренду залежить його привабливість і успішність. Ці потужні рушійні сили ділового росту створюють новий тип компаній з конкурентною перевагою.

Бренди забезпечують емоційний зв'язок між споживчим сприйняттям і функціональністю продукту, вони покликані впорядковувати знання споживачів про товар, створювати товарні сходи в уявленнях споживачів, надавати їм картину розміщення сил у товарних групах. Будучи коштовним нематеріальним активом, бренд має властивість переконання лояльних до нього споживачів у їх виборі. Бренд відносять до класу соціальних об'єктів. Він є унікальною композицією трьох складових: чуттєвих, або фізичних (як бренд виглядає, “пахне”, “звучить”); раціональних (що бренд містить у собі, як сконструйований, як працює); емоційних (які настрої бренд викликає, психологічні відчуття від користування ним). Але, разом з тим, бренд

не є продуктом. Він набагато менш відчутний, він – це як аура, що оточує продукт. Бренд – це особисте, часто інтуїтивне сприйняття товару, послуги або компанії. Це інтуїтивне сприйняття, тому що, незважаючи на всі спроби бути об'єктивними й раціональними, у більшості випадків люди діють під впливом емоцій. Це особисте інтуїтивне сприйняття, оскільки в остаточному підсумку, бренд оцінюють окремі споживачі, а не компанії, ринки або суспільство в цілому. Це доводить необхідність дослідження особливостей сприйняття бренда окремими людьми. Бренд володіє певним міфодизайном, функціональними й емоційними асоціаціями, які з одного боку – формуються творцями бренда, а з іншого боку – надаються бренду споживачем. Бренд є своєрідним довгостроковою позитивно зарядженою об'єктивною споживачам від його власників.

Творчий процес розвитку або створення бренда носить безперервний характер і базується на ретельному дослідженні психології типового представника цільової групи - споживача продукту. В основі піраміди створення бренда знаходяться так звані атрибути, або об'єктивні характеристики продукту, які визначають його функціональну привабливість для споживача, тобто задовольняють його раціональні потреби [1, с. 18]. Особливе значення для формування бренда у свідомості споживача має його ім'я, а важливим аспектом назви марки є його запам'ятовуваність.

Сприйняття бренда з усіма своїми атрибутами відповідають основним психологічним законам:

1. Результатом сприйняття завжди є образ, що включає в себе комплекс різноманітних відчуттів, приписуваних свідомістю предмету або явищу.

2. Сприйняття характеризується: предметністю – здатністю сприймати світ у формі окремих один від одного предметів, що мають специфічні властивості; цілісністю – здатністю подумки “добудувати” образи предметів до деякої цілісної форми на основі невеликого набору елементів; константністю – здатністю сприймати предмети відносно постійними за формою, кольором, величиною та т.п. незалежно від мінливих фізичних умов сприйняття; категоріальністю – здатністю відносити кожний предмет, що сприймається, до певного класу; відносною стійкістю образів, що вже сформувалися.

Продукт – це гарантована якість, бренд – це гарантована якість + гарантовані емоції. Щоразу, купуючи бренд, покупець вільно або мимоволі чекає від нього підтвердження тих емоцій, які він обіцяє дати [2, с. 17]. Сила бренда полягає в його здатності впливати на психологію й поведінку покупця. Суттєвий вплив на сприйняття бренда здійснює стереотип споживача щодо цього бренда. Саме стереотип сприйняття бренда містить у собі всю емоційну складову бренда й представляє всі його компоненти у вигляді асоціацій.

“Стереотип однозначний; він ділить світ на дві категорії – на “знайоме” і “незнайоме”. Знайоме стає синонімом “добре”, а незнайоме – синонімом “погано” [3, с. 97].

Стереотип – це стійке уявлення про що-небудь. Термін “стереотип”, у використуваній в наш час сутності, запровадив американський політолог та публіцист Уолтер Ліппман в 1922 році в книзі “Суспільна думка” (“Public Opinion”). Стереотип впливає на ухвалення рішення споживачем і робить цей процес нелогічним для зовнішнього спостерігача [4, с. 38].

У деякому сенсі стереотип сприйняття бренда трансформується в стійкі асоціативні зв'язки по відношенню до бренда. Будь-який стереотип формується на основі системи цінностей бренда. Тому, прагнучи управляти цією категорією уявлень сприйняття бренда, маркетингове необхідно враховувати специфіку аудиторії, з якою він працює. Як відомо, поняття стереотип є одним з видів рефлексії й функціонує на рівні несвідомого в людській психіці, тому вичленувати його, як явище, особливо складно. Стереотип у той же час є шаблоном споживчого відношення до бренда. Один раз зробивши вибір і одержавши позитивний досвід використання продукту, почувши позитивні відгуки про нього від близьких людей, у людини починає формуватися стереотип про те, що продукт або бренд “гарний” чи “надійний”. Такий стереотип звільняє людину від необхідності щораз перед покупкою детально аналізувати всі представлені на полиці продукти, щоб зробити правильний вибір і, по суті, спрощує його життя. Тому для споживача стереотип стає позитивним явищем. Іншими словами, стереотипами називають стійкі асоціації й грубі спрощення категорій. Це положення повною мірою релевантне й до бренда, тільки асоціативний ряд відмінних ознак пов'язується з конкретною маркою. Зі стереотипами потрібно вчитися правильно працювати, насамперед, розуміючи їх основні завдання: спрощувати людині життя, зменшуючи енергоємність процесу вибору; створювати видимість стабільності у вкрай нестабільному світі; допомагати виробити своє відношення до невідомих предметів і явищ. Грунтуючись на цьому, потрібно не ламати чужі стереотипи, а створювати свої, які будуть більше сильними й вигідними для компанії.

У цілому стабільних стереотипів мало, ринок не статичний, безупинно відбувається його відновлення. І, разом із цим, оновлюються стереотипи про бренди і категорії продуктів. Кожне нове покоління брендів також додає інші фарби в існуючі стереотипи й формує свої.

Через фізіологічні особливості головного мозку, у споживача може у свідомості зберігатися до семи брендів, а в активному користуванні перебувають лише 23. Це відкриває широкі можливості для формування додаткових стереотипів бренда. Такі стереотипи базуються на основі цінностей сприйняття бренда. Вони, у свою чергу, визначаються умовами, у яких перебуває підприємство. Так, на формування стереотипів сприйняття бренда впливають: характер інформаційних потоків, у зоні поширення яких перебуває підприємство; його зовнішнє середовище; ментальні особливості культури країни й інших.

На характер інформаційних потоків маркетинг і реклама можуть впливати безпосереднім чином через правильно підібрані повідомлення й правильні канали комунікації. Бренд повинен бути таким, щоб споживачеві хотілося поміняти аналогічний, давно використовуваний на інший. При цьому не можна за-

бувати про сам продукт. Він повинен бути гарний і зручний у використанні, оскільки головними напрямками створення позитивного сприйняття бренду є: інформаційна підтримка, яка повинна переконати людину зробити покупку; якість продукту, яка повинна змусити споживача зупинитися на ньому й зробити його покупку регулярною. Важливо враховувати те, що при формуванні стереотипу бренду підприємство формує уявлення про товар не тільки під впливом всіх інформаційних потоків, у зоні яких воно перебуває, але також під впливом стереотипних уявлень про ідентичні бренди. Також варто розуміти, що на момент вибору даного бренду в споживача в уявленні часто вже існує його ідеал. Створений бренд повинен йому максимально відповідати. Однак уявлення про “ідеальний продукт” також є стереотипним. Тому починати роботу з формування стереотипу потрібно з вивчення вже існуючих стереотипів, переконань і уявлень, ранжуючи їх за ступенем важливості для споживача. Після вивчення “свого” споживача, необхідно правильно оцінити свій продукт, виділити переваги, які будуть відрізняти бренд від конкурентів і стануть основою для формування стереотипу. Універсальний інструментарій створення стереотипів – інновації. Та компанія, що першою виводить на ринок інноваційний продукт, одержує прерогативу у формуванні стереотипу щодо конкретного продукту із прив'язкою до свого бренду. По суті, тільки інновації можуть посправжньому впливати на споживачів, вносити зміни в життя людини. У значно меншому ступені це здатна робити реклама. Як тільки бренд зникає з поля зору споживача в контексті інформаційної присутності – його вплив слабшає. Для ефективної комунікації зі споживачем необхідно контактувати з ним з певною періодичністю, в ідеалі – у міру виникнення в нього потреби в продукті даної брендингової категорії.

У той же час стереотип є більш конкретним, ніж потреби. Так, на відміну від потреби “відпочинок”, кожна людина уявляє власні картини відпочинку у відповідності до свого стереотипу. З цим пов'язані психологічні помилки при формуванні бренду, які полягають у першочерговому моделюванні певної моделі потреб усередненого клієнта, а відтак – практичні рекомендації мають розмитий та неадресний вплив. У такому випадку доцільніше визначитися зі стереотипами, притаманними певній групі споживачів, та вже після цього формувати бренд. Якщо ж стереотип ще не сформований, то потреби слід враховувати в комплексі, беручи до уваги як реальну (характеристики товару), так і ідеальну (почуття, думки, емоції) сфери. Важливо, щоб рекламна кампанія й сам продукт відповідали один одному, щоб повідомлення про продукт не розходилося з дійсністю – тим, що одержить споживач у випадку здійснення покупки. Якщо тут буде присутня невідповідність, тоді не вдасться сформувати стійкий стереотип.

Стереотипи, які передаються від покоління до покоління, називають вічними стереотипами. Саме вони формують культуру суспільства. І навпаки, культура впливає на формування певних стереотипів, у тому числі й на стереотипи поведінки на ринках, ставлення до брендів, надання переваг певним товарам.

Стереотип можна вважати сформованим коли: про з сприйняття бренду або споживчих переваг починають говорити, як про факт, що сам собою є зрозумілим; під час вибору бренду зникає етап оцінювання дійсних пропозицій; ще до того, як асортимент попадає у поле зору споживача, підприємство буде впевнене у виборі своєї цільової аудиторії. Вдале формування сприйняття бренду дозволяє вивести наступні комунікації зі споживачем на більш високий рівень.

Висновки. Стереотип формується на основі психологічних позицій споживача до самого бренду та товару/послуги, підприємства, які він представляє. Зміна психологічних позицій пов'язана зі змінами емоцій. Таким чином, посилення ролі бренду в маркетингових комунікаціях можна здійснити через врахування психоемоційних аспектів при формуванні стереотипу його сприйняття, який індивідуалізує його вплив.

Література

1. Линдстром М. Чувство бренда. Роль пяти органов чувств в создании выдающихся брендов / М. Линдстром, Ф. Котлер. – М. : Эксмо, 2006. – 272 с.
2. Перция В. М. Анатомия бренда / В. Перция, Л. Мамлеева. – М. : Вершина, 2007. – 129 с.
3. Липпман У. Общественное мнение / У. Липпман ; пер. с англ. Т. В. Барчуновой ; ред. пер. К. А. Левинсон, К. В. Петренко. – М. : Ин-т Фонда “Общественное мнение”, 2004. – 384 с.
4. Викентьев И. Л. Приемы рекламы и PUBLIC RELATIONS / И. Л. Викентьев. – СПб. : ТОО “Триз-Шанс”, 1995. – 228 с.

References

1. Lindstrom M. Chuvstvo brenda. Rol' pjati organov chuvstv v sozdanii vydajushhihsja brendov / M. Lindstrom, F. Kotler. – М. : Jeksmo, 2006. – 272 s.
2. Percija V. M. Anatomija brenda / V. Percija, L. Mamleeva. – М. : Verzhina, 2007. – 129 s.
3. Lippman U. Obshhestvennoe mnenie / U. Lippman ; per. s angl. T. V. Barchunovoj ; redaktory perevoda K. A. Levinson, K. V. Petrenko. – М. : Institut Fonda “Obshhestvennoe mnenie”, 2004. – 384 s.
4. Vikent'ev I. L. Priemy reklamy i PUBLIC RELATIONS / I. L. Vikent'ev. – SPb. : TOO “Triz-Shans”, 1995. – 228 s.

Надіслана/Written: 10.06.2013 р.

Надійшла/Received: 12.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. М. В. Шарко

ПРОЦЕСИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІОНАЛІЗМУ

Розглянуто передумови та характерні риси епохи інформаціоналізму. Досліджено особливості процесів соціалізації в умовах фрагментації суспільства. Розглянуто процеси соціалізації на мікрорівні. Запропоновано інструменти соціалізації господарської політики підприємств.

Ключові слова: соціалізація, гуманізація, демократизація, інформаціоналізм, господарський успіх, інструменти соціалізації, конфлікти, фрагментація суспільства, узгодження життєвих цінностей, соціальні групи.

S. Y. SAVIN

Kherson National Technical University, Kherson

SOCIALIZATION PROCESS IN THE ERA OF INFORMATSIONALIZM

Abstract – The purpose of the article is to study characteristics of the processes of socialization in the era of intensive development of communication technology. The preconditions and characteristics of the era informatsionalizm are regarding. The features of the socialization process in the fragmentation of society are researched. The processes of socialization at the micro level. The processes of socialization at the micro level are regarding. A socialization of economic policy tools businesses are proposed. Part of the process of socialization processes defined humanization and democratization. Indicated that the processes of socialization influence the level of economic success of the company. The main feature of the process of socialization in the era of informatsionalizm is the elimination of conflicts arising from the formation of different values and social stereotypes.

Key words: socialization, humanization, democratization, informatsionalizm, economic success, the tools of socialization, conflict, social fragmentation, coordination of social values, social groups.

Постановка проблеми. Для світового співтовариства в останні два десятиліття стали характерні такі тенденції, як глобальна інтеграція фінансових ринків, підйом Азіатсько-тихоокеанського регіону як нового домінантного світового виробничого центру, енергійні зусилля з економічного об'єднання Європи, виникнення північноамериканської регіональної економіки, диверсифікованість, а потім і розпад колишнього “третього світу”, поступова трансформація національних економік Росії й країн колишньої радянської сфери впливу в ринкові економіки, об'єднання найцінніших секторів національних економік у взаємозалежну систему, що функціонує як цілісність у реальному часі. Ці події відбуваються на тлі й одночасно з розвитком комунікаційних технологій. Інтенсифікація світового економічного розвитку загострила питання розподільчих відносин, механізмів вирішення суперечностей і усунення деформацій, узгодження економічних інтересів індивіда і груп людей, індивіда і суспільства та державного регулювання соціально-економічних процесів, а світова спільнота усвідомила важливість забезпечення готовності членів суспільства до відповідних вимог суспільних інститутів і створення умов для реалізації ними політики відповідальності в контексті взаємообумовленого функціонування і розвитку згідно зі стандартами сучасної цивілізації [1]. Це зумовлює надзвичайну актуальність дослідження процесів соціалізації, які пов'язані із підготовкою людини до суспільної діяльності і забезпечення їй цивілізаційних стандартів життя на підвалинах поєднання потенціалу держави, бізнесу і особистості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Щодо становлення теорії соціалізації як наукового напрямку та започаткування і розвитку соціального спрямування наукових праць, то вони пов'язуються із всесвітньо відомими вченими: Р. Гільфердінгом, К. Родбертус-Ягецовим, А. Смітом, І. Міллем, Б. Гільдебрандом, В. Рошером, К. Марксом, І. Енгельсом та ін.

У другій половині ХХ ст. значно збагатили теорію і практику людиноцентричного розвитку Д. Хейс, І. Хабермас, К. Флекснер, Д. Сорос, І. Гелбрейт, І. Кларк, Б. Барбер, Н. Менк'ю, Л. Ерхард, Р. Тітмус, В. Ойкен, В. Рьопке, Х. Ламперт, А. Мюллер-Армак, А. Ноув, Л. Мізес, Й. Шумпетер та ін.

Питання посилення соціальної компоненти розвитку фундаментально досліджувалися вченими Росії, серед яких без перебільшення можна виділити Л. Абалкіна, І. Андрееву, Н. Андреенкову, О. Бузгаліна, Ф. Бурджалова, С. Валлентя, Т. Заславську, В. Іноземцева, Г. Лисичкіна, О. Михайлова, В. Найшуля, В. Нуреева, А. Пригожина, Н. Смелзера, С. Шаталіна, В. Щербину, Т. Юр'єву та ін.

З початком трансформаційних перетворень в напрямку запровадження соціально орієнтованої ринкової економіки в пострадянських країнах і, зокрема, в Україні ця проблема дістала потужний розвиток у наукових працях таких вітчизняних учених, як О. Амоша, В. Беседін, Й. Бескид, Д. Богиня, І. Бондар, Б. Буркинський, А. Василевський, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Герасимчук, А. Гриценко, В. Голіков, М. Долішній, С. Дорогунцов, Б. Кваснюк, С. Кирєєв, В. Кравченко, Е. Лібанова, І. Лукінов, С. Мочерний, О. Новікова, В. Онікієнко, М. Павловський, Ю. Пахомов, В. Пила, І. Сало, М. Соколик, В. Симоненко, В. Тарасевич, Л. Фільштейн, В. Черняк, М. Чумаченко, С. Юрій та багатьох ін.

В останні роки процеси соціалізації відбуваються на тлі й одночасно з розвитком комунікаційних технологій, що посилює складність та суперечність соціальних процесів, ускладнює керованість ними, а тому потребує додаткових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей процесів соціалізації в епоху інтенсивного розвитку комунікаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід економіки в систему координат соціальної держави пов'язується з еволюцією усвідомлення суспільством суті стрижньового процесу власного розвитку, закладеного у зміні співвідношення можливостей індивіда і збагачених суспільних функцій, у поєднанні з новими рольовими статусами, тобто поступкою індивідуалізму у випадку капіталізму або у суспільненні з позицій соціалізму індивідуалістично-суспільній формі забезпечення основ життєдіяльності [1].

Серед основних результатів реалізації соціалізації суспільства можна зазначити – зупинення процесів зростання бідності та майнового розшарування населення, створення цивілізованого ринку праці та забезпеченням ефективною зайнятості, випереджаючі темпи підвищення реальних доходів населення, насамперед заробітної плати та пенсій, відсутність екологічної дискримінації, підвищення якості життя, в тому числі і через підвищення якості екологічних послуг.

Практика господарювання в умовах соціалізації показує, що економіка повинна ґрунтуватись на діловій етиці, тобто етиці трудових взаємовідносин; нормах організаційної поведінки, обов'язковій для всіх працюючих; зобов'язаннях партнерів, скріплених не лише договором, а й чесним словом підприємця, обґрунтованих високих заробітках найманих працівників. Ділова етика передбачає верховенство людини над матеріальними потоками в процесі виробництва, яким вона керує, надаючи йому гуманістичного характеру.

На зміну епосі індустріалізації приходить нова епоха, яку Мануель Кастельс (американський вчений-соціолог іспанського походження) у своєму науковому трактаті “Інформаційна епоха: економіка, суспільство й культура” уперше в 1996 році назвав епохою інформаціоналізму. Він, зокрема, відзначав: “нова комунікаційна система, яка усе більше говорить на універсальній цифровій мові, одночасно інтегрує в глобальному масштабі виробництво й поширення слів, звуків і зображень у нашій культурі й пристосовує їх до персональних смаків і настроїв індивідів. Інтерактивні комп'ютерні мережі ростуть по експоненті, створюючи нові форми й канали комунікацій, формуючи життя й формуючись життям у той же самий час” [2].

Одним з найбільш важливих висновків, до якого прийшов у своїх міркуваннях і дослідженнях М. Кастельс, зводився до наступного: розвиток засобів масової інформації породжує інформаційну фрагментацію (тобто, індивіди вільні у виборі тієї інформації, що вони хочуть одержувати), а інформаційна фрагментація, у свою чергу, породжує соціальну фрагментацію (тобто, люди схильні ґрупуватися навколо первинних джерел ідентичності: релігійних, етнічних, територіальних, національних, культурних і тому подібне). Більш глибоким соціальним наслідком такого висновку є породження соціальних конфліктів на основі конфронтації між групами – прихильниками різних життєвих інтересів і цінностей.

Соціальні конфлікти на основі одержання різними групами людей вибіркової інформації виникають на основі сітьоцентричного принципу, тобто без певного явного джерела конфлікту. Самі джерела часто носять латентний характер, і відкриту форму конфлікт може набути при найменшому незначному інциденті. Прикладами таких конфліктів слугують страйки й протести, організовані через соціальні мережі в Інтернеті; обговорення й форуми різних телепрограм, під час яких аудиторія ділиться на численні групи підтримки різних точок зору; проведення рейтингів, які також із соціальної точки зору розділяють аудиторію на різні групи й так далі. Наявність конфліктів такого характеру вже переросла межі розумного оцінювання ситуації й конструктивного підходу до пошуку можливих розумних рішень. Конфлікти стали усе більше й більше носити деструктивний, руйнуючий характер. Навіть якщо це руйнування, поки ще не наступило, то наявність конфлікту сама по собі вже вказує на відкладену загрозу руйнування.

Деструктивні наслідки соціальних конфліктів уже давно досліджувалися в науковому середовищі. Найбільш відомі роботи в цій сфері досліджень праці таких учених, як: Лід Джадсон Ханифан, П'єр Бурд'є, Джеймс Коулман, Джейн Джекобс, Роберт Патнема, Френсис Фукуяма.

Вивчаючи феномен довіри, як спосіб зниження конфліктів, зазначені вище вчені довели важливість і ввели в економічну науку таку категорію як соціальний капітал. Іноді соціальний капітал називають “мистецтвом об'єднання”. Відповідно до теорії Фукуяма, саме вміння керувати довірою на всіх рівнях може звільнити економіку країн від періодичних криз. Важливо навчитися ідентифікувати соціальний капітал, залучати його й уміти оперувати ним.

Проблеми, які породжує соціальна фрагментація суспільства, вимагають пошуку інструментів їхнього попередження й усунення. Такі інструменти варто шукати в площині процесів соціалізації. При цьому соціалізацію необхідно розуміти набагато ширше, ніж тоді, коли про неї вперше стали говорити ще древні філософи, вкладаючи в неї зміст адаптації індивіда до соціальних цінностей. При цьому вважалося, що таких цінностей не так вже і багато, і вони, як правило, могли бути перераховані в релігійних трактатах.

У міру розвитку суспільства, його ускладнення й розшарування, збільшувалося й кількість цінностей, гармонізувати, які між собою стає усе складніше й складніше. Тому сьогодні соціалізацію варто розуміти не тільки, як процеси залучення людини до культурних, історичних, духовних цінностей, але і як узгодження й примирення різних цінностей в одній системі – соціумі.

Соціалізація економіки як економічна категорія, що відтворює зміст соціальних процесів сьогодення, виступає як способом насадження форми людського співжиття або суспільно-економічною формою забезпечення соціальних змін, так і заходом щодо соціальної реорганізації суспільства. Як процес, соціалізація визначається всеосяжною спрямованістю на забезпечення готовності членів суспільства до

відповідних вимог суспільних інститутів і створення умов для реалізації суб'єктами економіки активного компонента самозабезпечення добробуту. Як захід, соціалізацію пов'язують зі пом'якшенням соціальних конфліктів і наповненням соціальністю ринково-трансформаційних процесів на національних територіях. Соціалізація не є атрибутикою винятково сучасного етапу або якоїсь однієї лінії розвитку. Вона мала місце тією чи іншою мірою задіяння її складових за всіх часів існування людства.

На макрорівні негативні наслідки фрагментації персоналу за різними життєвими цінностями, сформованими на основі вибіркового сприйняття інформації, знижують загальну ефективність функціонування економічних систем через гальмування процесів обміну інформацією, додатковими витратами на взаємний контроль, внутрішнє деструктивне суперництво та тощо. В той же час господарська діяльність підприємства передбачає, що її ефективність залежить не тільки від ставлення персоналу до трудової діяльності, але і від ставлення суб'єктів зовнішнього середовища, які приймають участь у формуванні економічних результатів підприємства.

Соціалізація господарської політики у такому випадку виступає двоєдиним інструментом: з одного боку – узгодження життєвих цінностей різних груп персоналу, який спрямований на елімінування внутрішніх конфліктів та формування єдиного спільного для всіх членів колективу бачення успішного розвитку підприємства та, як наслідок, власного добробуту; з іншого боку – узгодження інтересів соціальних груп за межами підприємства, які приймають участь у формуванні його економічних результатів, з пріоритетними напрямками зовнішньої соціальної співпраці підприємства.

Сучасна концепція соціалізації економіки передбачає проникнення філософії гуманізму у всі сфери життєдіяльності людини – моральну, економічну, політичну. Пошук шляхів як можна більш повної реалізації трудових можливостей привів до розуміння потреби моральних та інтелектуальних ресурсів, які криються у філософії гуманізму, та можуть бути досягнуті через процеси гуманізації.

Інструментами узгодження внутрішніх та зовнішніх господарських конфліктів або інструментами соціалізації господарської політики підприємств пропонується розглядати:

1. Паблік рилейшнз (зв'язки з громадськими організаціями) і формування позитивного іміджу
2. Профспілки, як засіб узгодження внутрішніх інтересів.
3. Рекламна діяльність з урахуванням менталітету споживачів (узгодження з інтересами цільових груп споживачів).
4. Корпоративна культура (в т.ч., через запровадження стандартів гуманізації, демократизації).

Висновки. Таким чином, основна особливість процесів соціалізації в епоху інформаціоналізму полягає в елімінуванні конфліктів, що виникають на основі формування різних життєвих цінностей та соціальних стереотипів. Соціалізація господарської політики дозволить підвищити рівень господарського успіху, оскільки успіх передбачає, з одного боку – стійку позитивну динаміку економічних результатів, а з іншого – обов'язкову умову визнання суспільством позитивного іміджу підприємства.

Література

1. Гришкін В. О. Науково-методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства : автореф. дис... д-ра екон. наук / В. О. Гришкін. – Дн., 2005. – С. 14–15.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Электронный ресурс] / М. Кастельс. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/intro2.php

References

1. Hryshkin V. O. Naukovo-metodolichni osnovy sotsializatsiyi ekonomiky i zabezpechennya sotsial'noyi dynamiky suspil'stva : avtoreferat dokt.e.n. / V. O. Hryshkin. – Dnipropetrovs'k, 2005. – S. 14–15.
2. Kastel's M. Ynformatsyonnaya epokha: ekonomyka, obshchestvo i kul'tura [Elektronny resurs] / M. Kastel's. – Rezhym dostupa: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/intro2.php

Надіслана/Written: 10.06.2013 р.

Надійшла/Received: 12.06.2013

Рецензент: д.е.н., проф. М. В. Шарко

УДК 339.944:631.5(043.2)

К. В. СИТНИК, В. М. ГОНЧАРОВ
Луганській національний аграрний університет

СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Обґрунтовано доцільність створення асоціації власників земельних паїв у якості орендодавців. Зауважена важливість участі Держземагентства України у створенні асоціацій власників паїв. Проаналізовано земельне законодавство та визначено перспективи наближення аграрного бізнесу до європейських умов.

Ключові слова: земельне законодавство, земельні паї, аграрний сектор, зовнішньоекономічна діяльність.

K. V. SYTNIK, V. M. GONCHAROV
Lugansk National Agrarian University

PROMOTE FOREIGN TRADE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES THROUGH THE DEVELOPMENT OF LAND RELATIONS

The main aim of the article is to justify the necessity of creation the associations of landowners in order they play the role of landlords. The success of foreign trade in general and activities of common enterprises apart, determined by the intensity of the work of creating a regional association of owners of agricultural land and thus restore the land lease market. It allows to bring the conditions of agricultural business to European requirements within existing legislation. If the agricultural enterprise want to operate on the international market as an active economic agent it must have an agreement with a regional association of land shares owners.

Key words: land legislation, land shares, agriculture, foreign trade activities.

Постановка проблеми. Рослинництво забезпечує суттєву частину українського експорту, яка до того ж стало зростає. Втім це свідчить не стільки про успіхи аграрного сектора національної економіки, скільки про негаразди, обумовлені гальмуванням у застосуванні земельного законодавства, яке у поточному вигляді здатне забезпечити дійсне зростання аграрних здобутків. Причому за активної участі спільних підприємств у аграрній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На необхідності підвищення ролі та місця інституціональної складової аграрного ринку наголошуться в багатьох фундаментальних наукових працях: С.О. Меженського, О.Ю. Кіндзерського, В.М. Гончарова, Погрибного О.О. та ін. Але питання потребує додаткового розглядання. Тому подальші дослідження будуть пов'язані з визначенням напрямів удосконалення законодавчо-нормативно бази, розвитку земельних відносин, обґрунтуванням пропозицій щодо внесення змін до законодавства України, у тому що стосується земельних питань.

Формування цілі статті. Метою допису є обґрунтувати доцільність створення асоціацій власників земельних паїв у якості орендодавців.

Виклад основного матеріалу дослідження. В українських умовах кожне агропромислове підприємство приймає участь, хай опосередковано, у зовнішньоекономічній діяльності. Інша справа, що прибутки від неї здебільшого підприємство оминають, адже основним гравцем у тому, що стосується експорту аграрного продукту, є виключно комплекс підприємств, здебільшого віртуальний. Ринок нав'язує жорсткі правила гри, а відмова підприємства від пропозицій збоку комплексу призводить до умов діяльності, у яких прибуток принаймні не більше. Кожне підприємство на власний розсуд вирішує цю дилему, визначаючи контрагентів та напрямок діяльності. Ціна більше – гарантій менше, гарантій більше – ціна менше.

У поточних умовах основний ресурс агропромислового підприємства складає земля сільськогосподарського призначення, яка знаходиться у його розпорядженні. Саме у якості практичного розпорядника землею підприємство є цікавим ринку. Діюче земельне законодавство створило умови для динамічних рухів гравців, земельні масиви швидко переходять від одних господарюючих суб'єктів до інших у спосіб судових суперечок через фінансові зобов'язання. Стабільними залишаються поодинокі аграрні підприємства, які оперують консервативно, обережно, концентруючи увагу на роботі із власниками земельних паїв, які здебільшого залишаються осторонь, хоча у деяких правничих схемах такі залучаються. Панує дух тирчасовості, адже ось-ось очікуються рішучі зміни у застосуванні земельного законодавства (у 2012 р. набув чинності Закон України "Про внесення змін до Земельного кодексу України", згідно з яким до набрання чинності закону про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1.01.2016 р., забороняється внесення права на земельну частку(пай) до статутних капіталів господарських товариств та не допускається: купівля-продаж ділянок сільськогосподарського призначення державної а комунальної власності, крім вилучення їх для для суспільних потреб; купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, які перебувають у власності громадян та юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства, а також земельних часток (паїв), крім передачі їх у спадщину, обміну земельної ділянки на іншу земельну ділянку відповідно до закону та вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб) [11].

У таких умовах простір для власних маневрів пересічного агропромислового підприємства є досить обмеженим, часто-густо вибір культур, насіння, засоби захисту, технологія та техніка, включаючи збирання врожаю, залишаються у зоні відповідальності тих, хто врожай закупає, усе вирішує відповідний комплекс експортного спрямування. Фактично агропромислове підприємство живе з маржі за використання землі, з різниці між тим, що йому за це дають, й тим, що воно за це віддає власникам паїв. Відповідно ціла низка виробничих функцій стає для підприємства зайвою. Наслідки такого спрощення виглядають загрозливими. Кінець кінцем сила такої системи як ринок полягає у можливості суб'єктів ринку діяти вільно, а не як елемент із чітко окресленими функціями. Щодо зовнішньоекономічної діяльності, то місце для неї існує у опосередкованому варіанті, занадто опосередкованому, до того ж у неприйнятно вузькому – експортується здебільшого сировина, через що позбавляється роботи значна частина українців, а інших надійних можливостей їх працевлаштування не проглядає загалом. Експорт збіжжя такої кількості працівників не потребує, стало його зростання лише посилює підозру щодо національної доцільності цього. Через це зростання соціальної напруги, що негативно відбивається на перспективах зовнішньоекономічної діяльності, бо кому потрібні зайві ризики. А у основі – “хазяйнування” на землі ринкового суб'єкту, який у прямому сенсі часто-густо не є агропромисловим підприємством, це лише посередницька структура між власниками землі та її дійсними користувачами. Зрозуміло, що марними є будь які намагання стимулювання зовнішньоекономічної діяльності такого “підприємства”.

Головне зараз полягає у тому, аби не робити помилок при діагнозі, наприклад звинувачувати в усьому саме ринок, повертатись до уявлень щодо дієвості державного управління в економіці. Дієвіше за ринок людство нічого не винайшло, якщо ж щось у його діяльності не влаштовує, то тривалі спостереження за розвитком ринку підказують одне універсальне запитання: а чи не порушуються десь умови для конкуренції? В українських умовах відповідь не забариться: власники земельних паїв, бач, повинні бути вдячними тим, хто погодився хазяйнувати на їх землі, бо не усім так пощастило. Це єдине обґрунтування тої особливості національного ринку, що власник землі не має можливості для вибору іншого варіанту її використання, тобто жодних натяків на конкуренцію, віддавай задарма, бо інакше й цього не матимеш. Показово, що ринок оренди землі сільськогосподарського призначення в Україні є відсутнім [4–6].

Декларацію щодо розподілу землі сільськогосподарського призначення між тим, хто її обробляв, безумовно слід вітати, це перший необхідний крок до здійснення мрій поколінь українців. Але чи достатньо цього єдиного кроку? – Напевно не обійтись без другого. Але його не зроблено. Ця непослідовність загальмувала економічний розвиток України, значною мірою спотворила її аграрне обличчя, примусивши до праці в умовах тимчасовості. Згадати хоча б долю мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення, тепер саме до часу його остаточного скасування відсувається наближення відповідних національних процедур до європейських вимог. Тож виробники аграрного продукту й досі дуже віддалені від його експорту, спільної відповідальності, спільної праці тут не проглядає, маємо хрестоматійний приклад зловживання монополієм становисем. Втім суб'єкти ринку працюють у наявних умовах, докоряти нема кому, нікому не заборонено збільшувати прибутки у межах того, що не заборонено, ось й державні служби, що цим опікуються, мовчать, тобто усе гаразд.

Зміст другого кроку щодо приватизації землі є обумовленим, загалом кажучи, технічними моментами: справа у тім, що розмір одного земельного паю складає не більш декількох гектарів, у тому, що стосується виробництва збіжжя, фірмового українського товару, цього технологічно замало, потрібно об'єднувати паї у щось технологічно зручне, таке, що дозволяє застосування потужної техніки, прибуткове ведення рослинництва. Зрозуміло, що об'єднуватись не заборонено, власники мають на це повне право, але панівним є уявлення, що спочатку треба визначитись із ділянкою, а вже потім об'єднуватись. Практично це означає затягування справи із впровадженням ринкових стосунків у земельні відносини на довгі роки. Наврядчи є важча справа, ніж справедливий розподіл землі [7, 9, 10].

Втім у практичному сенсі ситуація не є безнадійною. Задля того, аби мати достойний зиск зі свого паю зовсім не обов'язково визначитись із його точним місцезнаходженням. Так, у деяких випадках потрібно саме це, при відповідній наполегливості мета буде досягнута. Але у більшості випадків, коли земля дійсно використовується для цілей аграрного виробництва, саме після цього й починаються проблеми – реальному виробникові одного паю замало, особливо у разі, коли він планує займатись зовнішньоекономічною діяльністю. Усі це розуміють, тому чимало таких власників паїв, яких задовольнить менш деталізоване визначення розташування його ділянки, наприклад просто у межах визначеного масиву, аби тільки з цього мати певний зиск.

Практика землевпорядкування цьому сприяє. Документи власників паїв фактично підтверджують їх право власності на земельну ділянку певного розміру у межах певного земельного масиву, що був колись у власності чи у розпорядженні певного сільськогосподарського підприємства радянських часів, колгоспу, радгоспу тощо. Зараз на цих землях господарюють інші підприємства, де власники паїв виступають як засновники із своїм майном, ділянкою землі, саме такою є найпоширеніша форма господарчого використання паїв. Тобто власники паїв у такий спосіб набули певних господарчих прав, але фактично позбулись, якоюсь мірою, прав власництва, адже не мали можливості здійснити вибір між тим чи іншим господарюючим суб'єктом, скористатися наявністю конкуренції, відповідно й маємо у національному аграрному секторі те, що маємо [1, 2]. Аби вийти з цього економічного кута, пропонується відокремити право власності та право господарювання. Для цього достатньо утворити з усіх власників паїв, що розташовані в межах землі колишнього колгоспу чи радгоспу, регіональну асоціацію власників земельних паїв, здебільшого селищну. Асоціація

обирає серед усіх агропромислових підприємств, що прагнуть працювати на певному земельному масиві, те підприємство, яке запропонувало кращі умови оренди землі, заслуговує на більшу довіру, та й те в умовах певної угоди оренди. Оскільки зараз усі питання, що стосуються землі сільськогосподарського призначення, віднесені до Держземагентства (“центрального орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів у галузі земельних відносин а його територіальні органи передають земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності”) [11], то й реєстрацію утворених асоціацій власників земельних паїв доцільно доручити цій установі. Це значно спростить укладення відповідних угод щодо оренди. Виправдано у якості експерименту при певній підтримці держави розгорнути компанію з утворення асоціацій у одній з областей України.

Висновки. Щодо аграрного сектора економіки, успіх зовнішньоекономічної діяльності загалом та діяльності спільних підприємств зокрема визначається інтенсивністю роботи зі створення регіональних асоціацій власників землі сільськогосподарського призначення та відновлення ринку оренди землі. Це дозволяє у межах діючого законодавства наблизити умови ведення аграрного бізнесу до європейських вимог.

Література

1. Іщенко О. І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / О. І. Іщенко. – К. : Нора-прінт, 2001. – 252 с.
2. Формування організаційно-економічного механізму державної стратегії розвитку інвестиційного потенціалу регіону : монографія / В. М. Гончаров [та ін.]. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 155 с.
3. Кіндзерський О. Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контекст структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – С. 4–12.
4. Кваша С. М. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК України / С. М. Кваша // Агроінком. – 2001. – № 7. – С. 53–58.
5. Кваша С. М. Трансформаційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності АПК / С. М. Кваша // Вісн. аграр. науки. – 2000. – № 8. – С. 71–73.
6. Меженська С. О. Правові аспекти реорганізації земельних відносин у сільському господарстві [Електронний ресурс] / С. О. Меженська, Г. Волкова // Вісн. Запоріж. держ. університету. – 2003. – Т. 1. – Режим доступу: web.znu.edu.ua/herald/articles/2710.pdf
7. Паска І. М. Організація і економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК : автореф. дис... канд. екон. наук / І. М. Паска ; Миколаїв. держ. аграрна академія. – Миколаїв, 2000. – 19 с.
8. Погрибной О. О. Земельное право Украины / О. О. Погрибной. – К. : Истина, 2003. – 445 с.
9. agroperspectiva.com
10. minagro.kiev.ua
11. zakon.rada.gov.ua

References

1. Ishchenko O. I. Vdoskonalennya regional'nogo rozvytku agropromyslovogo vyrobnytstva / O. I. Ishchenko. – K. : Nora-print, 2001. – 252 s.
2. Formuvannya orhanizatsiyno-ekonomichnogo mekhanizmu derzhavnoyi strategiyi rozvytku investytsiynogo potentsialu regionu: monografiya / V. M. Honcharov, H. I. Sorokurov, A. Ye Pozhydayev. – Lugansk : Noulidzh, 2012. – 155 s.
3. Kindzers'kyi O. Yu. Instytutsonal'ni aspekty vidtvorennya u konteksti strukturykh transformatsiy / Yu. Kindzers'kyi // Ekonomika Ukrayiny. – 2007. – S. 4–12.
4. Kvasha S. M. Derzhavne rehulyuvannya zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti v APK Ukrayiny / S. M. Kvasha // Agroinkom. – 2001. – № 7. – S. 53–58.
5. Kvasha S. M. Transformatsiyni peretvorennya v zovnishn'oekonomichniy diyal'nosti APK / S. M. Kvasha // Visnyk agrarnoyi nauky. – 2000. – № 8. – S. 71–73.
6. Mezhens'ka S. O. Pravovi aspekty reorhanzatsiyi zemel'nykh vidnosyn u sil's'komu gospodarstvi / S. O. Mezhens'ka, H. Volkova // Visn. Zaporiz'kogo derzhavnogo universytetu. – 2003. – Rezhym dostupu: web.znu.edu.ua/herald/articles/2710.pdf
7. Paska I. M. Organizatsiya i ekonomichna efektyvnist' zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti pidpryemstv APK : avtoref. dys... kand. ekon. nauk / I. M. Paska ; Mykolayiv. derzh. agrarna akademiya. – Mykolayiv, 2000. – 19 s.
8. Pogribnoy O. O. Zemel'noe pravo Ukrainy / O. O. Pogribnoy. – K. : Istina, 2003. – 445 s.
9. agroperspectiva.com
10. minagro.kiev.ua
11. zakon.rada.gov.ua

Надіслана/Written: 18.05.2013 р.
Надійшла/Received: 21.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Розглянуто проблеми планування сучасних тенденцій міжнародного трансферу технологій, дана оцінка стану та проблем України в цій сфері. Сформульовано рекомендації щодо сучасних підходів до ефективної організації планування інноваційного процесу та міжнародного трансферу технологій.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, планування, міжнародний трансфер технологій.

S. A. BURY

Khmelnitsky National University

PROBLEMS OF PLANNING OF INTERNATIONAL TRANSFER OF TECHNOLOGIES

Abstract – The purpose of the article is an analysis of modern tendencies of international transfer of technologies, estimation of the state and problems of Ukraine in this sphere, research of the modern going near effective organization of planning of international transfer of technologies. Reasons of low success of planning of international transfer of technologies are considered. The analysis of innovative activity of enterprises of Ukraine is carried out. Generalized factors which hinder realization of innovations. Recommendations are formulated in relation to the modern going near effective organization of planning of innovative process and international transfer of technologies.

Key words: innovations, innovative activity, planning, international transfer of technologies.

Постановка проблеми. Зростання економіки України напряму залежить від розвитку інноваційної діяльності в країні. Проблемаю незадоволеного попиту та недостатньої пропозиції є недосконала система обміну технологіями між учасниками інноваційного процесу. Тому виникає потреба аналізу діяльності міжнародного трансферу технологій в Україні та виявлення проблем їх планування. В міжнародному трансфері технологій Україна має значний потенціал, який характеризується значною чисельністю наукових установ та високим рівнем освіти науковців. Разом з тим, фактичне місце України на світовому ринку науково-технічних досягнень незначне. Це зумовлено низьким ступенем участі як в експорті високих технологій, в першу чергу, через низьку результативність діяльності національної інноваційної сфери, так і в імпорті. Однією із головних причин такого становища є недостатні обсяги фінансування та недосконала його структура, що вимагає оптимізації. Недосконалими є державні механізми стимулювання та сприяння міжнародного трансферу технологій. Недостатні результати пов'язані з слабкою дією ринкових конкурентних механізмів, що мають спонукати до створення та впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми міжнародного трансферу технологій є предметом досліджень багатьох іноземних та вітчизняних фахівців, зокрема Друкера П., Портера М., Соллоу Р., Шумпетера Й., Бажала Ю.В., Дахно І.І., Дідківського М.І., Лук'яненка Д.Г., Поручника А.М., Рогача О.І., Румянцева А.П., Савчука В.С., Старостіної А.О., Соловйова В.П., Філіпенка А.С., Черваньова Д.М., Шевченка В.Ю. та ін. Проте, в українській економічній літературі залишається ціла низка питань, які потребують аналізу з точки зору виявлення проблем планування міжнародного трансферу технологій.

Формулювання цілі статті. Метою статті є аналіз сучасних тенденцій міжнародного трансферу технологій, оцінка стану та проблем України в цій сфері, дослідження сучасних підходів до ефективної організації планування міжнародного трансферу технологій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Планування міжнародного трансферу технологій може бути кроком на шляху реструктуризації економіки і переорієнтації її на інноваційний розвиток. Однак в Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу планування міжнародного трансферу технологій не знайшло свого належного розвитку. Через це країна втрачає можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу на пріоритетних напрямках НТП, що загрожує закріпленням у країні екстенсивної моделі розвитку економіки.

Низький успіх в реалізації проектів по міжнародному трансферу технологій в Україні головним чином зумовлено двома групами чинників: по-перше, безпосередньо пов'язаних з недостатнім розвитком інноваційних процесів, що гальмує участь країни у міжнародному обміні технологій, та по-друге, зумовлених недоліками вітчизняного законодавства щодо визначення та захисту права інтелектуальної власності учасників інноваційного процесу. Планування міжнародного трансферу технологій гальмується відсутністю попиту на відповідні науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектора. Низькими залишаються обсяги державного замовлення на новітні технології, які щорічно становлять близько 1 % бюджетного фінансування наукової сфери. У 2011 р. в Україні вдруге проводилося обстеження інноваційної діяльності за період 2008–2010 рр. відповідно до програми CIS (перше – у 2009 р. за період 2006–2008 рр.). Із загальної кількості обстежених підприємств 4,5 % займалися лише технологічними інноваціями, 11,2 % – лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), 5,3 % – технологічними й нетехнологічними інноваціями. Разом з тим частка підприємств із технологічними інноваціями зменшилася на 1,8 в.п.

Впровадженням інновацій у 2012 р. займалися 1371 підприємство (78 % загальної кількості інноваційно активних). Впроваджували інноваційні види продукції 704 підприємства, кількість яких становила

3403 найменувань, з них 962 – машини, устаткування, прилади, апарати. Нові технологічні процеси у звітному періоді запровадили 598 підприємств. Їхня кількість склала 2188 процесів, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 554 (табл. 1).

Таблиця 1

**Впровадження нових технологічних процесів
та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Впроваджено нових технологічних процесів	1419	1647	1893	2043	2510
у т.ч. маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних	634	680	753	479	517
Освоєно виробництво інноваційної продукції, найменувань	2526	2446	2685	2408	3238
з них нових видів техніки	881	758	641	663	897

У 2012 р. 1037 підприємствами реалізовано інноваційної продукції на 36,2 млрд грн або 3,3 % загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2011 р. відповідно 42,4 млрд грн та 3,8%). Реалізацію продукції за межі України здійснювали 332 підприємства, обсяг якої склав 36,9 % від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, у тому числі в країні СНД – 24,7 %.

Кількість придбаних та переданих нових технологій в Україні характеризується скачкоподібною зміною (рис. 1) [1].

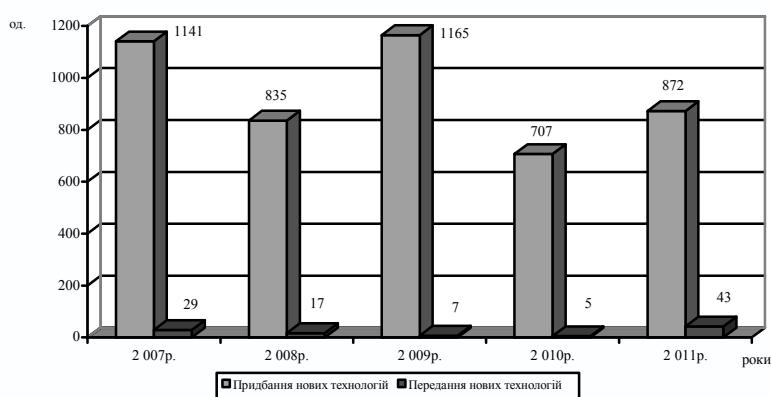


Рис. 1. Кількість придбаних та переданих нових технологій в Україні, од.

Відбувається викривлення структури вітчизняного трансферу технологій переважно в бік залучення. Основну частину вітчизняного трансферу технологій складає придбання іноземних технологій. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств – 63,9 % загального обсягу витрат (проти 52,9 % у 2011 р.). Частка кредитів склала 21,0 % (38,3 %), фінансова підтримка держави – 2,2 % (3,7 %), кошти іноземних та вітчизняних інвесторів – 8,7 % і 1,3 % відповідно (0,4 % і 0,3 %).

Здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори. Було запропоновано чотири групи чинників для оцінки їх впливу. У таблиці 2 представлено частку підприємств, які вважали, що ці фактори суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності протягом трьох років. Перші три з них є фінансовими: занадто високі інноваційні витрати, недостатність коштів у межах організації або групи підприємств і поза її межами.

Таблиця 2

**Розподіл підприємств за найбільш суттєвими чинниками,
що перешкоджали здійсненню інновацій (% від загальної кількості обстежених підприємств)**

Чинник	Проблема	Інноваційне підприємство	Неінноваційне підприємство
Ціновий	Відсутність коштів у межах підприємства	7,8	16,3
	Відсутність фінансування за межами підприємства	4,6	8,7
	Занадто високі витрати	6,2	12,0
Інформаційний	Відсутність кваліфікованого персоналу	1,5	3,4
	Відсутність інформації про технології	1,0	2,1
	Відсутність інформації про ринки	0,8	1,9
	Труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності	2,4	5,3
Ринковий	На ринку домінують певні підприємства	3,9	7,1
	Незначний попит на інноваційні товари чи послуги	1,9	4,2
Причини інноваційної бездіяльності	Немає необхідності у зв'язку з попередньою інноваційною діяльністю на підприємстві	1,1	2,0
	Непотрібно у зв'язку з невизначеним попитом або немає попиту на інновації	1,8	5,7

У більшості випадків інновація є дорогим заходом і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу. Ці витрати є досить високими і не гарантують швидку окупність. Якщо, наприклад, створюється винахід, виникає необхідність його захистити, при цьому методи захисту також потребують коштів.

Наступні чотири – це фактори, які взаємопов'язані зі співробітництвом та інформацією, а також із наявністю кваліфікованого персоналу. Ще два фактори відносяться до ринкових чинників: домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги. На багатьох ринках дуже жорстка конкуренція і цикл виробництва скорочується. Деякі ринки насичуються, і досить важко безперервно знаходити нові ідеї для виробництва нової продукції або послуг.

Україна не змогла зайняти належне місце в процесах міжнародного трансферу технологій. Розглянемо, які тенденції та проблеми склалися в цій сфері [2, с. 218].

– спостерігається тенденція щодо подальшого відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу;

– держава не достатньо фінансує НДДКР і не проводить активної інноваційної політики;

– основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти підприємств;

– знизилася частка іноземних інвесторів серед джерел фінансування технологічних інновацій;

– проблемою є не тільки недостатність обсягів фінансування, а й неефективне використання коштів на інновації. Часто має місце спрямування інноваційних коштів на проекти, які не мають інноваційного характеру. Також важливо сконцентрувати кошти на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку, в яких Україна має суттєвий потенціал і може зайняти нішу на світовому ринку;

– зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно- конструкторських робіт призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій не найвищої рівня новизни;

– низька частка науково-технічної продукції у товарній структурі українського експорту. В Україні обсяги експорту формуються переважно за рахунок сировинних галузей, тому частка України на ринку високотехнологічної продукції становить приблизно 0,05–0,1 %;

– викривлення структури трансферу високотехнологічних послуг. Незначну частку в експорті- імпорті послуг України займають високотехнологічні послуги. Негативною тенденцією є погіршення співвідношення експорту та імпорту високотехнологічних товарів та послуг;

– відсутність попиту на науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектора. Низькими залишаються обсяги державного замовлення на новітні технології, які щорічно становлять близько 1 % бюджетного фінансування наукової сфери. Венчурне фінансування в Україні не отримало належного розвитку. За практичної відсутності венчурного капіталу вітчизняного походження зарубіжні венчурні фонди переважно не зацікавлені у розвитку ризикових проектів і кошти спрямовують переважно в проекти традиційної спрямованості.

Багато підприємств мають розробки, що відзначаються застосуванням ефективних технологій і дають змогу випускати продукцію на рівні кращих світових стандартів. Однак досягнення істотних результатів у розвитку інноваційної сфери серед широкого кола підприємств найближчим часом, на наш погляд, є проблематичним. Причини такої ситуації такі:

– орієнтація підприємства на короткострокові результати діяльності на шкоду середньо- і довгостроковим; відсутність науково обґрунтованих планів середньо- і довгострокового характеру, внаслідок чого неможливо здійснювати планомірну підготовку виробництва;

– неготовність підприємств до змін ринкового попиту через нечіткий зв'язок між результатами маркетингових досліджень і роботами щодо оновлення продукції. Це стосується навіть тих підприємств, які досить добре орієнтуються на ринку: здійснюють аналіз поточного стану ринку і конкурентів та мають у своєму розпорядженні прогнози на майбутнє;

– неефективність використання наявних ресурсів, незбалансованість інвестиційної політики підприємства, що призводить до розпорошення ресурсів.

Ще одним істотним фактором неефективності комерційної і виробничої діяльності підприємств є відсутність наукового обґрунтування управлінських рішень, прийнятих у сфері оновлення виробництва.

Внаслідок невідповідності діючих на підприємстві управлінських технологій завданням підприємства часто навіть за наявності коштів ефективність їх вкладення в оновлення виробництва не виправдовує очікувань. Одна з причин – розпорошення коштів на велику кількість інноваційних проектів у зв'язку з тим, що не існує чітких критеріїв їх відбору і недостатньо враховуються зовнішні і внутрішні чинники при ухваленні рішення. Низький успіх в реалізації проектів по трансферу технологій в Україні головним чином зумовлено трьома групами чинників: по-перше, недостатній розвиток інноваційних процесів, що гальмує участь країни у міжнародному обміні технологій; по-друге, це непослідовність у проведенні та низька ефективність державної науково-технічної та інноваційної політики; по-третє, недосконалість вітчизняного законодавства щодо визначення та захисту прав інтелектуальної власності учасників інноваційного процесу.

Отже, причиною відставання України є не тільки недосконалість регулятивної бази і фінансових механізмів, а також відсутність практичного досвіду ведення інноваційної діяльності на рівні підприємницьких структур в умовах глобалізаційних викликів.

Таким чином, аналіз формування та розвитку основних інноваційних ринків в Україні та її регіонах, особливості яких певною мірою обумовлені й особливостями механізму трансферу технологій, дає змогу зробити низку важливих висновків.

По-перше, національний механізм трансферу технологій практично не враховує регіональну специфіку розвитку, а також створений регіональний науково-інноваційний потенціал, що супроводжується виникненням регіональної асиметрії формування та розвитку основних інноваційних ринків. З цих позицій вважаємо за необхідне посилити регіональну складову механізму трансферу технологій з урахуванням виявлених регіональних особливостей розвитку науково-інноваційної сфери, а також передбачити у розвитку державно-приватних партнерських відносин посилення ролі регіональних органів управління.

По-друге, за оцінками фахівців в країнах Європейського Союзу нематеріальні активи становлять на сьогодні від 50 до 80 відсотків вартості майна підприємств, у той же час в Україні об'єкти інтелектуальної власності значною мірою не ідентифіковані, навіть якщо випускається відповідна продукція, вони не завжди захищені охоронними документами, їх майнові права не оцінені. Тому важливим стратегічним кроком є невідкладне удосконалення системи державного регулювання і управління у сфері охорони та використання інтелектуальної власності та інноваційної діяльності [3, с. 406]. По-третє, потребують додаткового дослідження існуючі канали трансферу технологій. По-четверте, необхідно активно впроваджувати у практику регулювання науково-інноваційної сфери регіонів механізм підтримки регіональних досліджень з боку держави.

Висновки. Міжнародний трансфер технологій є важливим фактором розвитку економіки країни, тому необхідно прикласти багато зусиль для того, щоб забезпечити оптимальний та ефективний процес його здійснення. Нерозвиненість власної інноваційної бази зумовлює низьку частку України в експорті технологій, а невміння вдало відбирати та швидко комерціалізувати запозичені технології – недосконалу структуру імпорту технологій. Для покращення місця України на міжнародному ринку технологій необхідне ширше залучення міжнародного фактору, в т.ч. світових лідерів, прямих та венчурних іноземних інвесторів в розвиток інноваційної інфраструктури та реалізацію інноваційних проектів.

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба статистики України. – С. 173. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку : монографія / О. П. Орлюк та ін. – К. : ТОВ “Лазуріт-Поліграф”, 2010. – 416 с.
3. Сухоруков А. І. Трансфер технологій в Україні: стан та шляхи активізації / А. І. Сухоруков // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки : сб. матеріалів XII междунар. науч.-практ. конференції. – К. : СПД Цудзиневич Т.И., 2008. – 672 с.

References

1. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' v Ukrayini [Elektronnyy resurs]. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. – S. 173. – Rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Ekonomiko-pravovi teoretychni ta praktychni aspekty perekhodu ekonomiky Ukrayiny na innovatsiynu model' rozvytku : monografiya / O. P. Orlyuk ta in. – K. : TOV “Lazurit-Poligraf”, 2010. – 416 s.
3. Sukhorukov A. I. Transfer tekhnolohiy v Ukrayini: stan ta shlyakhy aktyvizatsiyi / A. I. Sukhorukov // Problemy y perspektyvy ynnovatsyonnoho razvytyya ekonomyky : sbornyk materyalov KhII mezhdunarodnoy nauchno-praktycheskoy konferentsyy]. – K. : SPD Tsudzynovych T.Y., 2008. – 672 s.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.
Надійшла/Received: 24.05.2013
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

МІСЦЕ ТА РОЛЬ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Проведено аналіз системи економічної безпеки різних рівнів управління. Визначено місце та роль митних ризиків у системі економічної безпеки держави. Проведено монографічний аналіз підходів до визначення поняття митний ризик. Окреслено основні митні інтереси держави та суб'єктів господарювання. Виділено особливості управління митними ризиками з боку митних органів, як представників держави, так і суб'єктів господарювання. Проаналізовано основні підходи до управління митними ризиками і перспектив імплементації основних положень міжнародних конвенцій у вітчизняну практику.

Ключові слова: митна безпека, митний ризик, митні інтереси, загрози, небезпеки.

O. V. DZHUMURAT

Academy of Customs Service of Ukraine, Irpen

PLACE AND ROLE OF RISK IN THE CUSTOMS SECURITY STATE

Abstract – This article provides an analysis of economic security at various levels of management. The place and role of customs risk in the system of economic security. A monographic analysis of approaches to the definition of customs risk. The basic customs interests of the state and business entities. Highlight features of customs risk management by customs authorities, as representatives of the state and the entities. The basic approaches to the management of customs risk and prospects of implementation of the main provisions of international conventions in domestic practice.

Key words: custom security, customs risk customs interests, threats and dangers.

Вступ. У сучасних умовах господарювання, що характеризуються нестабільністю соціально-економічних процесів значна увага наукового загалу приділяється питанням формування дієвої системи безпеки. Не є виключенням і митна безпека, яка передбачає обов'язкове врахування митних ризиків.

Актуальність теми дослідження обумовлена також суттєвими трансформаційними процесами у митній сфері та посиленням акценту на виконанні митними органами сервісних функцій, без зниження ефективності митного контролю. Тому визначення місця та ролі ризиків у системі митної безпеки держави є важливою науково-практичною задачею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що розв'язанню актуальних проблем управління ризиками у митній справі присвячені праці І. Бережнюка, А. Войцешука, В. Мартинюка, П. Пашка, П. Пісного, Л. Пісьмаченка, С. Терещенка та ін. Проте, недостатньо дослідженим залишається процес управління та аналізу ризиків митними органами у контексті формування митної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз місця і ролі ризиків у системі митної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія “митна безпека” є однією з найменш досліджених у митній справі. До фундаментальних робіт з даного питання доцільно віднести монографію Пашка П.В. “Митна безпека” [1]. У роботі велика увага приділяється питанню ефективного управління ризиками, оскільки сама мета функціонування системи митної безпеки передбачає зниження їх рівня.

Метою системи митної безпеки є досягнення усталеної та передбаченої роботи митної служби, достатнього рівня сприяння зовнішньоекономічній діяльності в нестабільних зовнішніх і внутрішніх умовах, забезпечення зниження ризиків, а також виявлення та нейтралізації ризик-чинників, які безпосередньо впливають на стан реалізації митної справи й опосередковано – на зовнішньоекономічну діяльність та її ефективність [2, 3]. Виходячи з мети, митну безпеку можна визначити як стан захищеності митних інтересів держави [4, 5]. Варто відмітити, що у наукових працях [6–11], присвячених питанням економічної безпеки виділяють три рівня – макро-, мезо- та мікрорівень (див. рис. 1). Оскільки митна безпека є складовою економічної безпеки і безпосередньо пов'язана з зовнішньоекономічною безпекою, а здійснення зовнішньоекономічної діяльності відбувається за участі суб'єктів ЗЕД, на нашу думку необхідно виділити таке поняття як митна безпека суб'єкта господарювання (мікрорівень).

Отже, митна безпека суб'єкта господарювання – це стан захищеності інтересів суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності при переміщенні товарів через митний кордон та процес ефективної взаємодії з суб'єктами митної сфери (митні органи, митні брокери, перевізники, інспекції та служби). З цієї позиції необхідно чітко розмежувати інтереси держави та суб'єктів господарювання у митній сфері.

Економічні інтереси держави в митній сфері повинні визначатися поточним станом зовнішньоекономічних відносин, ступенем реалізації поставлених стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку, задоволенням матеріальних потреб громадян та ступенем захисту культурного середовища держави. Під митними інтересами держави слід розуміти специфічні національні інтереси держави, забезпечення та реалізація яких досягаються провадженням митної справи [1].

Економічні інтереси суб'єктів господарювання в митній сфері визначаються ступенем реалізації прав і свобод таких суб'єктів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, переміщенні товарів через митний кордон, забезпеченні оптимальної взаємодії з суб'єктами митної сфери.

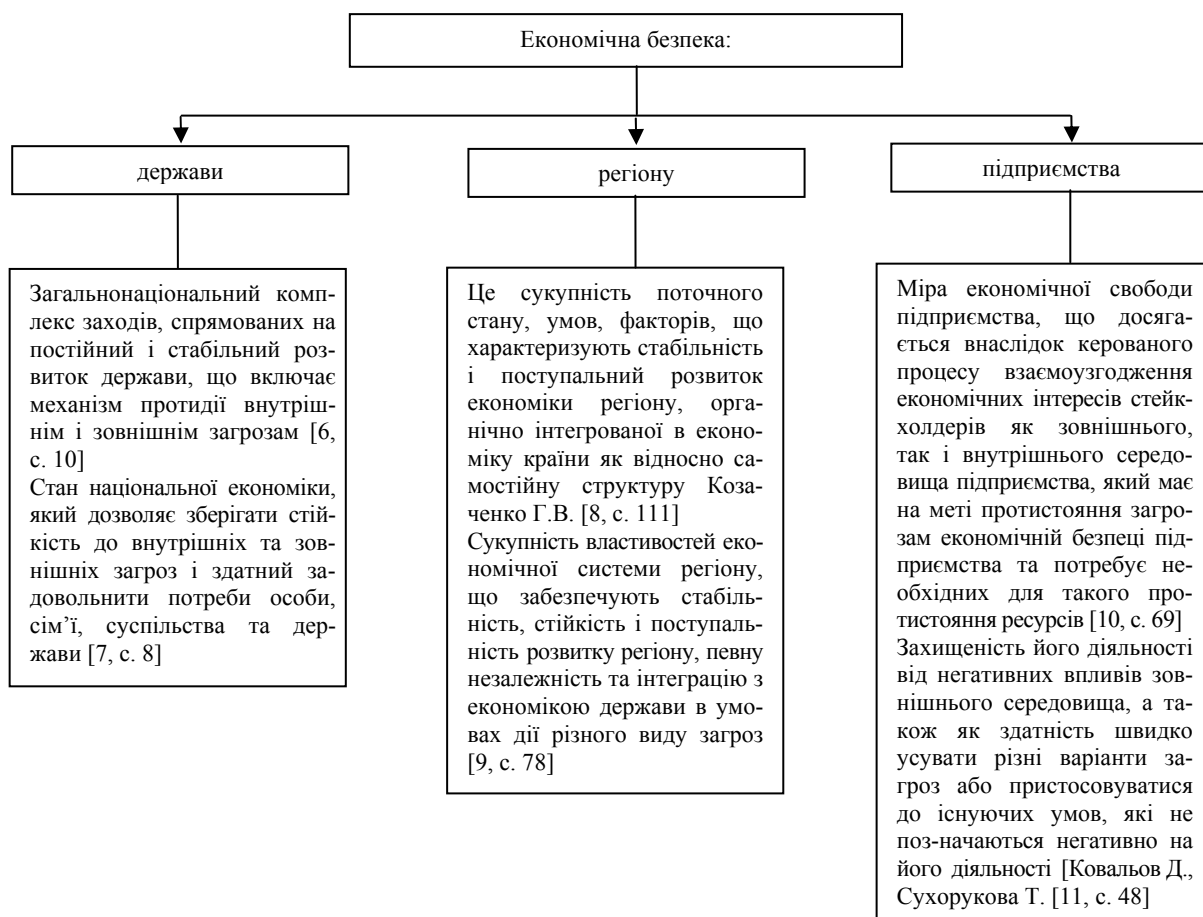


Рис. 1. Визначення терміна “економічна безпека” на різних рівнях управління

Під митними інтересами суб'єкта господарювання слід розуміти специфічні інтереси суб'єкта ЗЕД забезпечення та реалізація яких досягаються шляхом функціонування ефективного механізму реалізації митної справи. Такий підхід є неоднозначним, оскільки більшість дослідників розглядає митну справу і митні інтереси на макрорівні, хоча враховуючи тенденції розширення сервісної функції митниці, ефективна взаємодія з суб'єктами ЗЕД є одним з пріоритетних напрямів її функціонування. Складові та взаємозв'язок митної безпеки, митних інтересів та митних ризиків наведено на рис. 2. Метою реалізації митних інтересів повинно бути підтримання такого стану економічної сфери держави, який характеризується стійкістю до негативних зовнішніх загроз, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування економіки держави й економічне зростання [1].

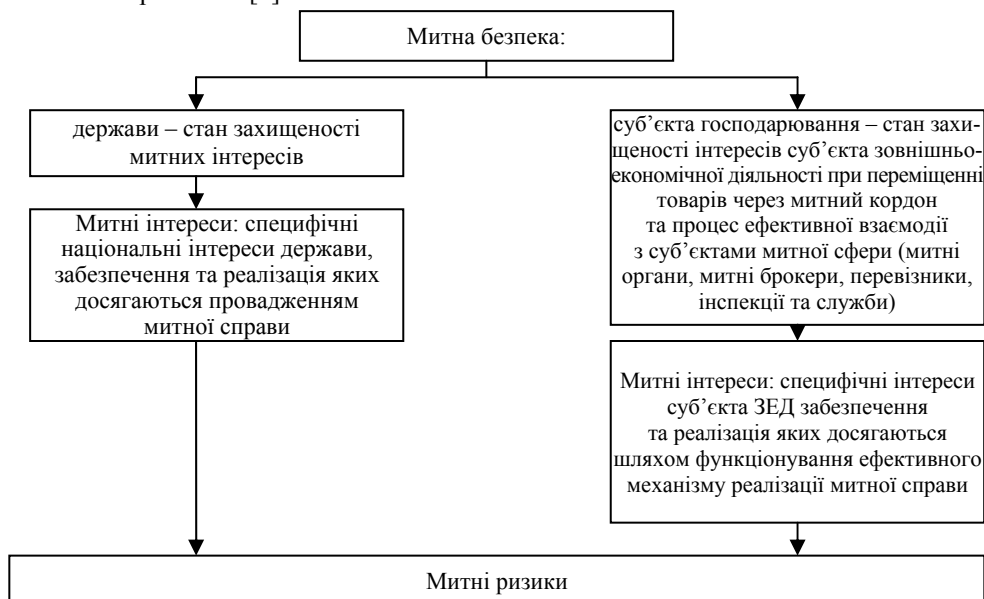


Рис. 2. Складові та взаємозв'язок митної безпеки, митних інтересів та митних ризиків

Виходячи з наведеної інформації, митні ризики необхідно розглядати дуально – з боку митних органів та суб'єктів господарювання. Сама сутність поняття “митні ризики” безпосередньо пов'язана з такими дефініціями як “небезпека”, “загроза”, “ризик”. Варто підкреслити, що невизначеність пріоритетності понять викликає постійну дискусію у наукових колах.

У словнику Ожегова С.І. під небезпекою розуміється загроза чогось дуже поганого; під загрозою – можлива небезпека; а під ризиком – можлива небезпека або дія, що може мати негативні наслідки [12, с. 388, 716, 591], тобто абсолютно немає чіткості у розмежуванні понять.

Ляшенко О.М. розглядаючи категорію “ризик” акцентує увагу на дуальності: поняття ризику розглядається і як усвідомлена частина безпеки (пасивний бік), і як активна дія, спрямована або на усунення небезпеки чи загрози, чи навпаки, на свідоме, (але вірогідне) отримання шкоди, збитку тощо [10, с. 244].

Небезпеку можна трактувати як суттєвий ризик, виникнення якого є високо ймовірним. Тоді митна небезпека – об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на стан митної безпеки, а її джерело – це сукупність реальних або потенційних економічних, політичних, техногенних та природних умов і явищ, їх властивостей та протиріч, дій і намірів певних суб'єктів митних економічних відносин, яка містить у собі та створює (у різному поєднанні) ризикові ситуації, які сприяють виникненню намірів переміщення товарів і транспортних засобів на територію держави шляхом економічного й митного шахрайства, прояву деструктивних властивостей існуючого регуляторного інструменту організації та забезпечення митної діяльності, а також інших митних небезпек [1].

Отже, ризикові ситуації характерні як для суб'єктів господарювання так і для держави в цілому, тому доцільно чітко визначити таке поняття як “митний ризик” (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення категорії “митний ризик”

Україна [13]	...це кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки або ймовірності реалізації діючої або потенційної митної загрози в зовнішньоекономічній діяльності, митних співвідношеннях та в галузі митної справи з пог-ляду усвідомленої можливості виникнення митної шкоди
Російська Федерація [14]	...це потенційна ймовірність недотримання митного законодавства
Республіка Молдова [15]	...це вірогідність недотримання чинного законодавства Республіки Молдова
Республіка Білорусь [16]	...це оцінена митними органами можливість недотримання митного законодавства
Республіка Азербайджан [17]	...це ймовірність невиконання вимог митного законодавства
Казахстан [18]	...це ступінь ймовірності недотримання митного законодавства Республіки Казахстан, яке може призвести до збитків для держави
ЄС [19]	...це вірогідність настання події, яка може виникнути під час увезення, вивезення, транзиту або кінцевого використання товарів, що переміщуються між митною територією Співтовариства і країнами або територіями за межами цієї території, а також за належності товарів, які не мають статусу товарів Співтовариства. Це може мати один з наслідків: а) перешкода правильному застосуванню заходів Співтовариства або державних заходів; б) порушення фінансових інтересів Співтовариства і його держав-членів; в) виникнення загрози безпеці й надійності Співтовариству і його мешканцям, здоров'ю людей, тварин або рослин, екології або споживачам” (п. 7 ст. 4 Митного кодексу Співтовариства (Модернізованого митного кодексу)
Митний союз Білорусії, Казахстану та Росії [20]	...це ступінь ймовірності недотримання митного законодавства митного союзу та (або) законодавства держав-членів митного союзу
П.Я. Пісной [21]	...це ймовірність реалізації певної митної загрози з прогнозованим або непрогнозованим можливим збитком, а також можливими наслідками її для митної галузі. При цьому ймовірність реалізації повинна збалансовано розраховуватися на підставі комплексної оцінки показників цієї ймовірності – як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі
П.В. Пашко [1]	...це кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки чи ймовірності реалізації діючої або потенційної митної загрози з погляду усвідомленої можливості виникнення митної шкоди, при цьому ймовірність реалізації загрози повинна збалансовано розраховуватися на підставі комплексної оцінки показників ймовірності реалізації конкретної загрози як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі
І.В. Солов'єва [22]	...це поєднання ймовірності порушення митного законодавства та його негативних наслідків
С.А. Хапілін [23]	...це невизначеність відносно досягнення цілей митного адміністрування в результаті впливу факторів, пов'язаних з переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон, які проявляються у вигляді неповного надходження митних платежів у федеральний бюджет або інших втрат

Аналіз інформації з таблиці показує, що є досить значні відмінності між трактуванням митного ризику в європейських країнах і країнах СНД. У всіх країнах СНД досліджуване поняття трактується практично однаково, а саме з точки зору, що митний ризик є ймовірністю не дотримання або невиконання законодавства країни.

Значно відмінним і ширшим є трактування запропоноване митним кодексом Європейського Союзу, яке крім вірогідності настання події містить також напрямок переміщення об'єктів аналізу ризиків і визначає можливі наслідки митних ризиків.

Висновки. Враховуючи особливості системи управління ризиками у митній справі, необхідно відзначити неоднозначність підходів щодо їх визначення. Небезпеки, загрози та ризики притаманні будь-яким соціально-економічним системам, а їх чітке розмежування та визначення ролі і місця є передумовою обґрунтованої класифікації та окреслення джерел виникнення. Поступова інтеграція та трансформація митної справи України відповідно до міжнародної практики, висуває нові вимоги до системи митної безпеки. А її дієвість значним чином залежить від ефективності управління митними ризиками. Тому подальші наукові напрацювання у зазначеній сфері будуть потребувати у найближчий час дієвих методів та інструментів, що обумовлює перспективність досліджень у цій сфері.

Література

1. Пашко П.В. Митна безпека : монографія / П. В. Пашко. – О., 2009. – С. 346.
2. Пашко П. В. Реалізація завдань митної політики України в умовах глобалізації торгівлі / П. В. Пашко // Товарознавство і торговельне підприємництво: фахова професіоналізація, дослідження, інновації : матеріали наук.-практ. конференції, 15–16.04.2009. – К. : МОНУ, КНТЕУ, УГТІТ, 2009. – 16 с.
3. Пашко П. В. Таможенная безопасность государства / П. В. Пашко // Федеральная таможенная служба России на новом рубеже: наука и практика, проблемы и перспективы : материалы Всерос. науч.-техн. конференции. – М. : РТА, 2006.
4. Пашко П. В. Митна політика України: зауваження та пропозиції до проекту Закону України “Про внесення змін до Митного кодексу України” / П. В. Пашко // Вісн. Акад. митної служби України. – 2008. – №3 (39). – С. 3–7.
5. Пашко П. В. Митна політика та митна безпеки України / П. В. Пашко, П. Я. Пісной // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 74–85.
6. Мунтян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
7. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення : монографія / В. Шлемко, І. Білько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
8. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Елтон–2, 2010. – 282 с.
9. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова [та ін.] ; за ред. В. М. Геєця. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2006. – 240 с.
10. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
11. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
12. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Рус. язык, 1985. – 797 с.
13. Про затвердження Порядку розроблення профілів ризику [Електронний ресурс] : наказ Держмитслужби України від 22 грудня 2010 р., № 1514 (із змінами і допов., внесеними наказом Державної митної служби України від 11 січ. 2012 р., № 22). – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v1514342-10>
14. Таможенный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 22.
15. Об утверждении Концепции системы управления рисками в Таможенной службе [Електронний ресурс] : постановление Правительства Республики Молдова от 3.11.2005, № 1144. – Режим доступу: http://www.customs.gov.md/files/acte/legi_ru/Risk.doc.
16. Таможенный кодекс Республики Беларусь от 4.01.2007 г., № 204–3 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.by/main.aspx?guid=4061&p0=2007&p1=17>.
17. Таможенный кодекс Азербайджанской республики от 20.09.2011 г., № 200 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.az/uploads/customs%20code.pdf>
18. Таможенный кодекс Республики Казахстан от 5.04.2003 р., № 401-2 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=02778&ogl=all>.
19. Таможенный кодекс ЕС от 2008 г., № 450 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/doccatalog/list?currDir=47240>.
20. Таможенный кодекс Таможенного союза. – М. : СофтИздат, 2010. – 416 с.
21. Пісной П. Я. Ризики в зовнішньоекономічній діяльності / П. Я. Пісной // Митна політика та актуальні проблеми економічної та митної безпеки України на сучасному етапі : матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції. – Дн. : АМСУ, 2008. – С. 14–17.
22. Соловьева И. В. Сущность таможенного риска и его роль в условиях современной концепции таможенного регулирования / И. В. Соловьева // Вісн. Ростов. держ. екон. університета “РИНХ”. – 2008. – № 2. – С. 334.
23. Хапілін С. А. К вопросу о фискальных рисках таможенного администрирования / С. А. Хапілін // Вісн. Ростов. держ. екон. університета “РИНХ”. – 2008. – № 1. – С. 132.

References

1. Pashko P. V. Mytna bezpeka : monografiya / P. V. Pashko. – O., 2009. – S. 346.

2. Pashko P. V. Realizatsiya zavdan' mytnoyi polityky Ukrainy v umovakh globalizatsiyi torgivli / P. V. Pashko // *Tovarnoznavstvo i torgovel'ne pidpryyemnytstvo: fakhova profesionalizatsiya, doslidzhennya, innovatsiyi : materialy naukovo-praktychnoyi konferentsiyi (15–16.04.2009)*. – K. : MONU, KNTEU, Uhtit, 2009. – 16 s.
3. Pashko P. V. Tamozhennaya bezopasnost' hosudarstva / P. V. Pashko // *Federal'naya tamozhennaya sluzhba Rossyy na novom rubezhe: nauka i praktika, problemy i perspektivy : materialy Vserossiyskoy nauchno-tekhnicheskoy konferentsyy, Lyubertsy, 2006*. – M. : RTA, 2006.
4. Pashko P. V. Mytna polityka Ukrainy: zauvazhennya ta propozytsiyi do proektu Zakonu Ukrainy "Pro vnesennya zmin do Mytnogo kodeksu Ukrainy" / P. V. Pashko // *Visnyk Akademiyyi mytnoyi sluzhby Ukrainy*. – 2008. – № 3 (39). – S. 3–7.
5. Pashko P. V. Mytna polityka ta mytna bezpeky Ukrainy / P. V. Pashko, P. Ya. Pisnoy // *Finansy Ukrainy*. – 2006. – № 1. – S. 74–85.
6. Muntiyani V. I. Ekonomichna bezpeka Ukrainy / V. I. Muntiyani. – K. : Vyd-vo KVShch, 1999. – 464 s.
7. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist' i napryamy zabezpechennya : monografiya / V. Shlemko, I. Bin'ko. – K. : NISD, 1997. – 144 s.
8. Systema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, region, pidpryyemstvo : monografiya / O. M. Lyashenko, Yu. S. Pohoryelov, V. L. Bezbozhnyy [ta in.]; za zag. red. H. V. Kozachenko. – Lugans'k : Elton-2, 2010. – 282 s.
9. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, region, pidpryyemstvo : monografiya / V. M. He-yets', M. O. Kyzym, T. S. Klebanova, O. I. Chernyak ta in.; za red. V. M. Heyetsya. – Kh. : VD "INZHEK", 2006. – 240 s.
10. Lyashenko O. M. Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva : monografiya / O. M. Lyashenko. – Lugans'k : vyd-vo SNU im. V. Dalya, 2011. – 400 s.
11. Kovalev D. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya / D. Kovalev, T. Sukhorukova // *Ekonomika Ukrainy*. – 1998. – № 10. – S. 48–51.
12. Ozhegov S. I. Slovar' russkogo yazyka / S. I. Ozhegov. – M. : Rus.yaz., 1985. – 797 s.
13. Pro zatverdzhennya Poryadku rozroblennya profiliv ryzyku : nakaz Derzhmyt-sluzhby Ukrainy vid 22 hrudnya 2010 r., № 1514 (iz zminamy i dopovnennyamy, vneseny my nakazom Derzhavnoyi mytnoyi sluzhby Ukrainy vid 11 sichnya 2012 roku № 22) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v1514342-10>
14. Tamozhenny kodeks Rossiyskoy Federatsii // *Sobranie zakonodatel'stva RF*. – 2003. – № 22.
15. Ob utverzhdenyy Kontseptsyyi systemy upravleniya riskami v Tamozhennoy sluzhbe : Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Moldova ot 3.11.2005, № 1144 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.customs.gov.md/files/acte/legi_ru/Risk.doc.
16. Tamozhenny kodeks Respubliki Belarus' ot 4.01.2007 g. № 204-Z [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://pravo.by/main.aspx?guid=4061&p0=2007&p1=17>.
17. Tamozhenny kodeks Azerbaydzhanskoy respubliki ot 20.09.2011 h., № 200 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.customs.gov.az/uploads/customs%20code.pdf>
18. Tamozhenny kodeks Respublyky Kazakhstan ot 5.04.2003 № 401-2 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=02778&ogl=all>.
19. Tamozhenyy kodeks ES ot 2008 h., № 450 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/doccatalog/list?currDir=47240>.
20. Tamozhenny kodeks tamozhennogo soyuza. – M. : SoftIzdat, 2010. – 416 s.
21. Pisnoy P. Ya. Ryzyky v zovnishn'oekonomichniy diyal'nosti / P. Ya. Pisnoy // *Mytna polityka ta aktual'ni problemy ekonomichnoyi ta mytnoyi bezpeky Ukrainy na suchasnomu etapi : materialy Mizhnarodnoyi NPK*. – Dnipropetrovs'k : AMSU, 2008. – S. 14–17.
22. Solov'ova I. V. Sushchnost' tamozhennogo riska i ego rol' v uslovyiyakh sovremennoy kontseptsyyi tamozhennogo regulirovaniya / I. V. Solov'ova // *Visnyk Rostovs'kogo derzhavnogo ekonomichnogo universyteta "RINKh"*. – 2008. – № 2. – S. 334.
23. Khapilin S. A. K voprosu o fiskal'nykh riskakh tamozhennogo administrirovaniya / S. A. Khapilin // *Visnyk Rostovs'kogo derzhavnogo ekonomichnogo universyteta "RINKh"*. – 2008. – № 1. – S. 132.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 24.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК

Розглянуто заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств і створення на цій основі потужного експортного потенціалу в сучасних соціально економічних умовах, що відповідає сучасним вимогам економічної безпеки і запобігатиме негативним наслідкам глобалізації. З'ясовано фактори, що впливають на формування експортного потенціалу АПК. Визначено вплив вступу України до СОТ на торговельну політику та проаналізовано зовнішню торгівлю агропродовольчою продукцією у нових умовах.

Ключові слова: експорт, потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, торгівля.

I. U. SALKOVA

Vinnytsia National Agrarian University

EXPORT POTENTIAL OF AGRIBUSINESS

Abstract – The aim of the study is to assess the state of agriculture and the definition of conditions for increasing its efficiency aimed at increasing foreign trade. Consider measures to improve the competitiveness of enterprises and the creation of the basis of strong export potential in today's social and economic conditions that meet the modern requirements of economic security and avoid the negative effects of globalization. Factors affecting the formation of the export potential of agriculture. Determined that the priority development of agriculture of Ukraine's national interests and guarantee food security. The influence of Ukraine's accession to the World Trade Organization on trade policy and analyzes foreign trade agro-food production in the new environment. Agriculture has enough resources, not only can fully meet domestic food demand and exports.

Key words: export potential, foreign trade, trade.

Постановка проблеми. Неминуча світова глобалізація потребує невинної інтеграції національної економіки у світове господарство. Економічна глобалізація, загострення міжнародної конкуренції визначають необхідність формування нових підходів до формуванню експортного потенціалу національної економіки. Тому концептуальні підходи до формування експортного потенціалу України не можуть бути сформовані без урахування факторів глобальної конкуренції. У сучасних умовах, формування експортного потенціалу, який відповідає сучасним вимогам економічної безпеки і запобігає негативним наслідкам глобалізації, є дуже важливим для України. Це визначає актуальність дослідження, оскільки формування основ підвищення конкурентоспроможності підприємств і створення на цій основі потужного експортного потенціалу в сучасних соціально економічних умовах є необхідною частиною розвитку та гарантією інтеграції економіки Україна у світовій конкурентний простір.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування експортного потенціалу підприємств АПК України відображена у працях багатьох провідних вчених, що вважають, що головним чинником стабільного розвитку виробництва та експорту продукції АПК України є випереджальна реакція на динамічні процеси, які відбуваються на світовому ринку. В умовах, коли економіка України, функціонує відповідно до норм і правил СОТ, статусом пріоритетного розвитку виробництва, активізації експорту є динамічне нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції, розширення зовнішніх ринків, подальший розвиток внутрішнього ринку та зміцнення продовольчої безпеки країни, що вимагає пошуку і обґрунтування нового напрямку основоположних чинників розвитку галузі. Проблеми експортного потенціалу АПК та особливості розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією висвітлені в працях В.Д. Андріанова, С.Ю. Глазьева, С.І. Дорогунцова, Л.В. Дейнеко, М.І. Захматова, С.Г. Камолова, Є.Г. Кочетова, В.І. Губенко, А.С. Лисецького, А.А. Мальцева, В.Н. Мосіна, Б.М. Мочалова, В.І. Пили, Б.П. Плишевського, В.А. Смирнова, Ю.В. Токарева, М.І. Фащевського, Е.Б. Фігурнова, О.М. Цигичко, Л.Г. Чернюк, В.С. Яцкова та інших учених-економістів. Однак чимало теоретичних і практичних питань з цієї проблеми, насамперед розвитку виробництва та експорту продукції АПК, вимагають більш детального дослідження, оскільки вони залишаються недостатньо дослідженими, особливо з урахуванням вступу України в СОТ.

Формулювання цілі статті. Метою дослідження є оцінка стану АПК і визначення умов для підвищення його ефективності, спрямованих на збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Виходячи з мети, у роботі поставлені такі завдання: дати оцінку сучасного стану АПК і визначити напрями підвищення ефективності його виробництва з метою збільшення експортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна модель розвитку національної економіки, орієнтована на сировинний експорт, яка залежить від глобальних кон'юнктурних коливань, себе вичерпує. Без серйозних структурних змін наша країна втрачає конкурентні позиції в глобальній економіці. Слід зазначити, що значний вплив на формування експортного потенціалу України має вступ до СОТ, згідно чим країна зобов'язалась: нетарифне регулювання (не застосовувати мінімальні імпорتنі ціни; не встановлювати імпорتنі квоти; відмовитись від застосування заборон на імпорт м'яса ВРХ; привести все своє технічне регулювання, яке використовує міжнародні стандарти як базу, у відповідність з Угодою про технічні бар'єри у торгівлі; надати перевагу міжнародним стандартам, регламентам і рекомендаціям над регіональними стан-

дартами і стандартами інших країн як бази для розробки власних стандартів, технічних з регламентів і процедур оцінки відповідності та ін.) та тарифне регулювання (замість специфічного мита можна застосовувати лише адвалорне (у відсотках до митної вартості товару); середній тариф на продукцію сільського господарства погодилася знизити з 13,84 до 10,66 %; імпорتنні тарифи суттєво змінилися [1, с. 36–37] (табл. 1):

Таблиця 1

Імпорتنні тарифи на продукцію сільського господарства до і після вступу України до СОТ

Вид товару	Імпорتنні тарифи до вступу до СОТ	Зв'язані імпорتنні тарифи після вступу до СОТ митної вартості, %
Пшениця	40 євро/т	10
Жито	20 євро/т	20
Цукор	50%, але не менше 300 євро/т	50
Борошно пшеничне	0,1 євро/кг	15
Насіння соняшникове	15%	10
Соняшникова олія	0,8 євро/кг	30
М'ясо курей	10 % , але $\geq 0,4$ євро/кг	15
Курячі ніжки	0,7 євро/кг	12
Молоко	0,1 євро/кг	10
Масло вершкове	1,5 євро/кг	10
Сири	0,8 євро/кг	10

Джерело: [1, с. 244]

Враховуючи зміни у торговельній політиці України після вступу до СОТ, проаналізовано її зовнішню торгівлю. Позитивною тенденцією залишається додатне зовнішньоторговельне сальдо по продукції АПК, коли по народному господарству значення даного показника було від'ємним протягом останніх семи років (табл. 2).

Таблиця 2

Зовнішня торгівля України по народному господарству та продукції АПК, млн дол. США

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Експорт всього, по народному господарству	34286,7	38367,7	49248,1	66954,4	39702,9	51430,5	68409,8
Експорт продукції АПК	4307,0	4713,4	6247,7	10824,7	9514,9	9936,1	12804,1
Імпорт всього, по народному господарству	36141,1	45034,5	60669,9	85535,4	45435,6	60740,0	82606,9
Імпорт продукції АПК	2684,1	3166,5	4111,0	6456,5	4936,0	5761,9	6346,4
Сальдо по продукції АПК	1622,9	1546,9	2136,7	4368,1	4578,9	4174,2	6457,7
Сальдо по народному господарству	-1854,3	-6666,8	-11421,9	-18580,9	-5732,7	-9309,4	-14197,1

Джерело: Розраховано за даними Держкомстату України

Знаведених даних видно, що після вступу України до СОТ експорт продукції в цілому по народному господарству збільшився майже у півтора (1,4), а по продукції АПК – у 1,7 рази. Не дивлячись на зниження продаж у 2009 р., у подальшому спостерігається їх зростання і у 2011 рр. обсяги експорту перевищили 2008 рік. Зниження експорту можна пояснити загостренням світової фінансової кризи. Хоча по продукції АПК обсяги вивезення не стали меншими ніж до вступу до СОТ за наведеними даними (2005–2011 рр.).

Слід зазначити, що навіть в несприятливих умовах кризи значення АПК в економіці країни продовжувало зростати. Так, питома вага агропродовольчої продукції у загальному експорті України у 2005 р. становила 12,6 %, у 2009 р. – 24%, хоча у 2011 р. знизилась до 18,7 % (табл. 3).

Таблиця 3

Питома вага експорту та імпорту продукції АПК у загальному експорті/імпорті України, %

Рік	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Питома вага експорту	12,6	12,3	12,7	16,2	24,0	19,3	18,7
Питома вага імпорту	7,4	7,0	6,8	7,5	10,9	9,5	7,7

Джерело: Розраховано за даними Держкомстат України

Глобалізація продовольчої проблеми у світі визначає стратегічні цілі промислово розвинених країн. Вони спрямовані на нарощування виробництва продовольчих ресурсів та забезпечення відповідного місця на ринку продовольства. Політика України, як аграрної країни, по відношенню до розвитку АПК повинна бути адекватною саме такої ситуації, тобто необхідно нарощувати виробництво і активізувати зовнішньоекономічну діяльність при цьому приділяючи підвищену увагу його проблем. Пріоритетний розвиток

сільського господарства України відповідає національним інтересам і є гарантією продовольчої безпеки країни. Відповідно до цього слід визначити параметри національної програми на середньострокову перспективу з виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, а шляхи досягнення покласти в основу аграрної політики. Це мають бути показники, які забезпечують внутрішні потреби країни і створення потужного експортного потенціалу. Відповідно до цього повинні проводитися заходи щодо реструктуризації та технічного переоснащення галузей АПК на високоєфективне використання біокліматичного потенціалу кожного регіону України для отримання конкурентоспроможної продукції [8].

Особливої уваги потребують проблеми саме сільського господарства, як домінуючої галузі економіки більшості регіонів. Необхідний програмно-цільовий підхід до реалізації наявного потенціалу з урахуванням близькості міжнародних ринків. Подальше зниження ефективності сільськогосподарського виробництва є загрозою продовольчої безпеки регіонів та країни в цілому. Слід зазначити, що за останні роки в цілому спостерігається збільшення експорту зернових. Зростання обсягів продажу зернових у 2008 р. до 16,1 млн тонн, обумовлено і збільшенням урожаю у 2008 р. (біля 53 млн т за даними ФАО). У 2009 р. Експорт зерна становив 25,7 млн т, у 2010 – 13,9 млн т, у 2011 – 14,1 млн т [9].

Однак, маючи потужний ресурсний потенціал, Україна відстає за рівнем виробництва зерна на душу населення (617 кг) не тільки від таких країн, як Канада (1542 кг), США (1142), Франція (1049), а й Угорщина (1511 кг). В Україні – один з найменших показників у Європі з виробництва м'яса на душу населення. У порівнянні, його було вироблено значно менше, ніж в Італії (72,4), Іспанії (127,0), Німеччині (78,8), Франції (106,7), Угорщині (118,9), у США (132,0) і Канаді (134,6). Україна також відстає від розвинених країн у виробництві молока. Наприклад, в Німеччині його виробляють на душу населення 345,4 кг, в Франції – 430,6, а в Україні – 258,2 кг. У країнах ЄС такі показники отримані за рахунок підтримки сільськогосподарських товаровиробників, яка надається що не гектар землі, так і на центнер продукції [3, с. 242].

Ефективним сільськогосподарське виробництво можна буде вважати в тому випадку, коли прибутковість його складе 25 – 30 %. Для цього, в першу чергу, слід не тільки стабілізувати, а й нарощувати родючість земель, відновити сівозміну – основу основ ефективного ведення землеробства, на необхідному рівні організувати захист рослин від шкідників, хвороб і бур'янів, охорону навколишнього середовища. Важливу роль у збереженні та нарощуванні родючості земель повинні грати не тільки мінеральні та органічні добрива, а й сівозміна із значною питомою вагою багаторічних трав у структурі посівних площ. Скорочення поголів'я всіх видів тварин призвело до неприпустимого зменшення площ посівних кормових культур, у тому числі однорічних і багаторічних трав.

Відомо, що головною ланкою будь-якого виробничого процесу є технологія, і кожен науковий результат не буде служити своєму народові без впровадження його у відповідну технологію. Теоретичною основою тієї чи іншої технології є оптимізація умов вирощування сільськогосподарських культур на всіх стадіях їх росту і розвитку. Вона передбачає: розміщення посівів після кращих попередників у сівозміні; вирощування високоврожайних сортів з високою якістю зерна, овочів та інших культур; оптимальне забезпечення рослин елементами мінерального живлення з урахуванням їх вмісту в ґрунті; своєчасне і високоякісне виконання всіх технологічних прийомів, спрямованих на захист ґрунту від ерозії, накопичення вологи і т.д. На жаль в даний час у виробництві сільськогосподарської продукції продовжують домінувати фактори які призводять до зростання витрат, чим знижують її конкурентоспроможність. До того ж в галузі з досить ефективними, модернізованими господарствами, що привертають зовнішні інвестиції, продовжують існувати хронічно збиткові виробники. У певній мірі таке положення може бути викликано перехідними процесами в українській економіці: з переходом до ринку не всі виробники зуміли адаптуватися, модернізувати виробництво і знизити собівартість. Умовами, які склалися в сільському господарстві на протязі багатьох років є гострий дефіцит фінансових ресурсів, деіндустріалізація виробництва, великі борги і обмежений або ж зовсім відсутній доступ до довгострокових кредитів та відсторонення держави від ефективного регулювання доходів аграрного сектора.

Однак, відчутні позитивні наслідки у формуванні експортного потенціалу АПК після приєднання України до СОТ: скасування кількісних обмежень експорту, які не відповідають вимогам СОТ [6, с. 18]; більший доступ вітчизняної продукції на ринки інших країн; зростання експорту вітчизняної продукції; можливість вирішення спірних торговельних питань в рамках СОТ; збільшення лібералізації зовнішньої торгівлі; посилення конкуренції на внутрішньому ринку.

Висновки. Агропромисловий комплекс вітчизняної економіки володіє достатнім ресурсним потенціалом, який, при раціональному його використанні, здатний не лише повністю забезпечити внутрішні продовольчі потреби, але й перетворити Україну на потужного світового гравця на найважливішому світовому ринку – ринку продовольства.

Отже, враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що пріоритетний розвиток АПК України відповідає національним інтересам і є гарантією продовольчої безпеки країни. Відповідно до цього слід визначити параметри національної програми на середньострокову перспективу з виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, а шляхи досягнення покласти в основу аграрної політики. Це мають бути показники, які забезпечать внутрішні потреби країни і створення потужного експортного потенціалу.

Література

1. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ : монографія / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко, Г. В. Ленінова ; за ред. Я. А. Точилі ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 208 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Діброва А. Д., Діброва Л. В. Економічні наслідки та результати вступу України до СОТ для сільськогосподарства країни, споживачів продовольства й держави / А. Д. Діброва, Л. В. Діброва // Нац. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Л. Українки. – 2009. – С. 240–246.
4. Діброва А. Д., Одосій О. В. Основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією / А. Д. Діброва, О. В. Одосій // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 101.
5. Економічні проблеми членства України в СОТ : монографія / В. І. Коміренко, О. В. Коміренко, В. І. Троненко та ін. ; за ред. В. І. Троненка. – К. : КМУ, 2010. – 218 с.
6. Кобута І. Один рік України у СОТ / І. Кобута, В. Жигadlo, А. Заїка ; за ред. М. Свенчіцкі; Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. – К., 2009. – 44 с.
7. Луцик У. М. Вплив на АПК вступу України в СОТ [Електронний ресурс] / У. М. Луцик // Буковин. держ. фін. академія. – Режим доступу: www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66747.doc.htm
8. Саблук П. Т. Становлення аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – № 1.
9. Статистичні дані ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org>.

References

1. Vnutrishniy agroprodovol'chyy rynok Ukrayiny v umovakh SOT : monografiya / T. O. Ostashko, L. Yu. Voloshchenko, H. V. Lyenivova ; za red. Ya. A. Tochyli ; In-t ekon. ta prognosuv. – K., 2010. – 208 s.
2. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Dibrova A. D. Ekonomichni naslidky ta rezul'taty vstupu Ukrayiny do SOT dlya sil's'kogo gospodarstva krayiny, spozhyvachiv prodovol'stva i derzhavy / A. D. Dibrova, L. V. Dibrova // Natsional'nyy visnyk Volyns'koho natsional'noho universytetu im. L. Ukrayinky. – 2009. – S. 240–246.
4. Dibrova A. D. Osnovni tendentsiyi rozvytku zovnishn'oyi torhivli agroprodovol'choyu produktsiyeyu / A. D. Dibrova, O. V. Odosiy // Ekonomika APK. – 2012. – № 2. – S. 101.
5. Ekonomichni problemy chlenstva Ukrayiny v SOT : monografiya / V. I. Komirenko, O. V. Komirenko, V. I. Tronenko ta in. ; za red. V. I. Tronenka. – K. : KyMU, 2010. – 218 s.
6. Kobuta I. Odyn rik Ukrayiny u SOT / I. Kobuta, V. Zhygadlo, A. Zayika ; za red. M. Svyenchitski ; Analitychno-doradchyy tsentr Blakytnoyi strichky. – K., 2009. – 44 s.
7. Lutsyk U. M. Vplyv na APK vstup Ukrayiny v SOT / U. M. Lutsyk // Bukovyns'ka derzhavna finansova akademiya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66747.doc.htm
8. Sabluk P. T. Stanovlennya ahrarnoyi polityky v Ukrayini / P. T. Sabluk // Ekonomika APK. – 2006. – № 1.
9. Statystychni dani FAO [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.fao.org>.

Надіслана/Written: 20.05.2013 р.

Надійшла/Received: 24.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. О. В. Мороз

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 № 10 від 29.05.2013

Підп. до друку 16.08.2013. Ум. друк. арк. – 36,87. Обл.-вид. арк. – 35,44
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією
Наклад 100, зам. № 195/13

Тиражування здійснено з оригінал-макету
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (03822) 72-83-63
Свідоцтво про внесення в Державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.